ANALISIS USAHATANI NANAS DI LAHAN GAMBUT DAN PEMASARANNYA DI KELURAHAN SUNGAI PAKNING KECAMATAN BUKIT BATU KABUPATEN BENGKALIS PROVINSI RIAU

(Kasus pada Kelompok Tani Tunas Makmur)

OLEH:

JULIANI SATI HANDAYANI

174210273

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Pertanian

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PEKANBARU

2021

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

ANALISIS USAHATANI NANAS DI LAHAN GAMBUT DAN PEMASARANNYA DI KELURAHAN SUNGAI PAKNING KECAMATAN BUKIT BATU KABUPATEN BENGKALIS PROVINSI RIAU

(Kasus pada Kelompok Tani Tunas Makmur)

SKRIPSI

NAMA : JULIANI SATI HANDAYANI

NPM : 174210273

PROGRAM STUDI : AGRIBISNIS

KARYA ILMIAH INI TELAH DIPERTAHANKAN DALAM UJIAN KOMPREHENSIF YANG DILAKSANAKAN PADA TANGGAL 23 SEPTEMBER 2021 DAN TELAH DISEMPURNAKAN SESUAI SARAN YANG TELAH DISEPAKATI, KARYA ILMIAH INI MERUPAKAN SYARAT PENYELESAIAN STUDI PADA FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS ISLAM RIAU

MENYETUJUI

Dosen Pembimbing

Dr. Ir. Ujang Paman Ismail, M.Agr
NIDN: 1016046401

Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Islam Riau

Dr. Ir. Siti Zahrah, MP
NIDN: 0013086004

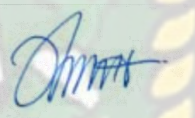
Ketua Program Studi
Agribisnis

Sisca Vaulina, SP, MP
NIDN: 1021018302

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

SKRIPSI INI TELAH DIUJI DAN DIPERTAHANKAN
DI DEPAN PANITIA SARJANA FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

TANGGAL 23 SEPTEMBER 2021

No	Nama	Tanda Tangan	Jabatan
1	Dr. Ir. Ujang Paman Ismail, M.Agr		Ketua
2	Ir. Tibrani, M.Si		Anggota
3	Khairizal, SP, M.MA		Anggota
4	Ilma Satriana Dewi, SP, M.Si		Notulen

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

KATA PERSEMBAHASAN



Niscaya Allah akan mengangkat (derajat) orang-orang yang beriman diantaramu dan orang-orang yang diberi ilmu beberapa derajat
(Q.S Al-Mujadillah: 11)

Jadikanlah sabar dan sholat sebagai penolongmu. Sesungguhnya, Allah beserta orang-orang yang sabar
(Q.S. Al-Baqarah: 153)

Alhamdulillahirabill'alamin, Washshalatu was salamu'ala Rasulillah. Amma ba'. Sujud syukur saya persembahkan kepada Allah azza wajalla, Tuhan yang Maha Pengasih lagi Maha Penyanyang atas takdir dan kasih sayang-Mu telah Engkau jadikan saya senantiasa pribadi yang berpikir, berilmu, beriman dan bersabar. Tidak terhitung keberkahan yang telah Engkau beri kepada saya berupa nikmat kesehatan, kekuatan, semangat pantang menyerah serta cinta yang tertanam dalam jiwa, dengan kuasa dan pertolongan-Mu saya dapat menyelesaikan skripsi ini, sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar kesarjanaan. Walaupun jauh dari kata sempurna, namun penulis bangga telah mencapai pada titik ini, yang akhirnya skripsi ini bisa selesai diwaktu yang tepat. Semoga ini menjadi satu langkah awal untuk menuju masa depan yang sukses. Aamiin Allahuma Aamiin.

Saya persembahkan skripsi ini untuk kedua orangtuaku. Ibunda Wati, malaikat tanpa sayap yang diberikan Allah untukku, wanita yang tak kenal waktu untuk merawat, mendidik dan memberi contoh yang baik untukku, cinta kasih dan doa ibu membuatku tetap semangat menjalani hari demi hari hingga diriku mampu menyelesaikan skripsi ini. Teruntuk Ayahanda Syafri, lelaki terhebat, terkuat dan yang paling tulus dalam menjaga serta memberi segalanya untuk diriku, Lelaki yang rela menantang panas, hujan dan segala rintangan yang ada diluar demi menafkahi dan memberikan support yang terbaik bagi keluarganya. Tak ada kata yang bisa untuk menjelaskan betapa berharganya kalian untukku. Saya ucapkan terima kasih banyak atas kasih sayang yang begitu berlimpah, setiap perjuangan, pengorbanan, tetesan keringat, cinta yang menguatkan, dan munajat doa yang tiada henti ayah dan ibu langitkan pada Ilahi Rabbi. Semoga Allah merahmati serta menyayangi ayah dan ibu. Teruntuk Adikku Aprizal Sati Yadi dan Najuwa Sati

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Salsabilla terima kasih telah menjadi penyemangat dengan sikap usil dan canda tawamu kakak bisa bertahan hingga akhir. Semoga kelak kalian menjadi orang yang sukses dan membanggakan kedua orangtua kita. Aamin.

Teruntuk teman-teman seperjuangan prodi agribisnis angkatan 2017 terkhusus kelas A fakultas pertanian: Selfia Rahmi, SP., Puput Novita, SP., Devi Nurjannah, SP., Sri Fatimah, SP., Astri Nur Alviah, SP., Risma Intan Delima Sitorus, SP., Dewi Novita Sari, SP., Alvin Heldoni, SP., Fadillah Ramadhan, SP., Dopi Bima Ulandika, SP., Wahyu Irbayanto, SP., Wanda Syahputra, SP dan teman-teman lainya yang tak bisa disebut satu persatu. Terima kasih karena telah memberikan saran, masukkan, bantuan, serta semangat dan bersabar dengan ikhlas saling membantu dalam pengerjaan skripsi ini hingga terselesaikan.

Ucapan terima kasih ini saya persembahkan juga untuk para sahabat yaitu Anissa Febriani, S.I.Kom., Wiranti Ermayani, SP., Syifa Pauziah, SE., Tasya Risri Nirwana, S.Tr.Kom., Suhartini, SE., dan Ayu Permata Ningtyas, A.Md.P yang selalu ada memberikan motivasi, semangat, doa serta dukungan yang tak ada habisnya. Kemudian untuk teman-teman Mamarazi Paparazi Squad: Sri, Selfia, Astri, Intan dan Dewi yang telah menjadi wadah bagi saya bercerita, bertukar pikiran, saling membantu selama diperkuliahan dan melakukan liburan singkat bersama. Terima kasih telah banyak mewarnai dalam kehidupan saya semoga kita sukses selalu dan dapat bertemu di jannah-Nya.

Saya menyadari tanpa dukungan serta doa dari kedua orangtua, keluarga dan sahabat penyusunan skripsi ini tidak akan selesai hingga saat ini. Adapun kutipan penyemangat dari salah satu artikel yang pernah saya baca yaitu: "*Kesuksesan hidup adalah mendapatkan kebahagian. Kunci kebahagian adalah seberapa besar kita bersyukur akan nikmat-Nya, semakin kita bersyukur semakin pula kita bahagia. Beruntunglah engkau jika termasuk dalam golongan orang-orang yang selalu bersyukur*".

Penulis,

Juliani Sati Handayani, SP.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

BIOGRAFI PENULIS



Juliani Sati Handayani, lahir di Kelurahan Sungai Pakning pada tanggal 15 Juli 1999, merupakan anak pertama dari tiga bersaudara. Dilahirkan dari pasangan Bapak Syafri dan ibu Wati. Penulis menyelesaikan pendidikan di TK Tunas Harapan pada tahun 2004, lalu melanjutkan ke tingkat sekolah dasar di SDS YKPP Sungai Pakning hingga tahun 2011 dan pada tahun yang sama melanjutkan pendidikan di SMPS YKPP Sungai Pakning dan selesai pada tahun 2014. Selanjutnya penulis melanjutkan pendidikan ke SMAN 1 Bukit Batu dan lulus pada tahun 2017, dan ditahun 2017 penulis diterima sebagai mahasiswi Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau.

Dengan ketekunan, motivasi tinggi untuk terus belajar dan berusaha. Penulis telah berhasil menyelesaikan pengerjaan skripsi ini. Semoga dengan penulisan skripsi ini mampu memberikan kontribusi positif bagi dunia pendidikan. Penulis melakukan penelitian dengan judul **"Analisis Usahatani Nanas di Lahan Gambut dan Pemasarannya di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Provinsi Riau (Kasus pada Kelompok Tani Tunas Makmur)"** dan pada tanggal 23 September 2021 penulis berhasil mempertahankan Ujian Komprehensif pada sidang Meja Hijau.

JULIANI SATI HANDAYANI, SP

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

ABSTRAK

Juliani Sati Handayani (174210273). Analisis Usahatani Nanas di Lahan Gambut dan Pemasarannya di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Provinsi Riau (Kasus pada Kelompok Tani Tunas Makmur). Bimbingan Bapak Dr. Ir. Ujang Paman Ismail, M.Agr.

Usahatani nanas di Kelurahan Sungai Pakning merupakan salah satu sumber pendapatan bagi petani. Hasil usahatani nanas diharapkan dapat menguntungkan dan mensejahterahkan petani. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis: 1) Karakteristik petani dan profil usahatani nanas; 2) Teknologi budidaya nanas, penggunaan faktor produksi dan produksi nanas; 3) Biaya produksi, pendapatan dan efisiensi usahatani nanas dan 4) Pemasaran: lembaga dan saluran pemasaran, fungsi pemasaran, biaya, keuntungan, margin, *farmer's share*, dan efisiensi pemasaran nanas di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis. Penelitian ini dilaksanakan di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis dari Maret 2021 sampai Agustus 2021. Metode yang digunakan adalah metode survei. Pemilihan responden dipilih secara sensus sebanyak 12 orang petani nanas, serta 1 orang pedagang pengumpul dan pengecer. Analisis data yang digunakan yaitu metode deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan: rata-rata umur petani yaitu 50 tahun, tingkat pendidikan 10 tahun (SMA), pengalaman selama 7 tahun dan jumlah tanggungan keluarga 4 jiwa. Profil usaha diperoleh skala usaha sedang, pola tanam yang digunakan monokultur dan tujuan usahanya komersial. Teknologi budidaya nanas yang diterapkan petani pada umumnya sudah hampir sesuai dengan anjuran secara teoritis. Penggunaan faktor produksi: pupuk urea 242,94 kg/ha, KCl 14,12 kg/ha, gromoxon 2,94 liter/ha, dan ethrel 1,36 liter/ha, sedangkan rata-rata produksi nanas sebanyak 9.206 buah/ha. Biaya produksi usahatani nanas di Kelurahan Sungai Pakning diperoleh sebesar Rp.7.785.544/ha/tahun, pendapatan kotor diperoleh sebesar Rp.29.532.848/ha/tahun, sedangkan pendapatan bersih diperoleh sebesar Rp.21.747.304/ha/tahun, dan diperoleh RCR sebesar 3,79 yang artinya usahatani nanas di Kelurahan Sungai Pakning menguntungkan dan layak untuk diusahakan. Terdapat dua saluran pemasaran nanas dan 7 fungsi pemasaran yang dilakukan di Kelurahan Sungai Pakning. Biaya pemasaran yang besar pada saluran II sebesar Rp. 91,73/buah. Efisiensi pemasaran yang paling menguntungkan pada saluran I yaitu 0,26%.

Kata Kunci: Usahatani Nanas, Pemasaran, Pendapatan, dan Efisiensi

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

ABSTRACT

Juliani Sati Handayani (174210273). Analysis of Pineapple Farming in Peatlands and Marketing in Sungai Pakning Village, Bukit Batu District, Bengkalis Regency, Riau Province (Case of Tunas Makmur Farmer Group). Guidance Mr. Dr. Ir. Ujang Paman Ismail, M.Agr.

Pineapple farming in Sungai Pakning Village is a source of income for farmers. The results of pineapple farming are expected to be profitable and prosperous for farmers. This study aims to analyze: 1) Farmer characteristics and pineapple farming profiles; 2) Pineapple cultivation technology, use of production factors and pineapple production; 3) Production costs, income and efficiency of pineapple farming and 4) Marketing: marketing institutions and channels, marketing functions, costs, profits, margins, farmer's share, and pineapple marketing efficiency in Sungai Pakning Village, Bukit Batu District, Bengkalis Regency. This research was carried out in Sungai Pakning Village, Bukit Batu District, Bengkalis Regency from March 2021 to August 2021. The method used was a survey method. Respondents were selected by census as many as 12 pineapple farmers, as well as 1 collector and retailer. The data analysis used is descriptive qualitative and quantitative methods. The results showed: the average age of the farmer is 50 years, the education level is 10 years, the experience is 7 years and the number of dependents of the family is 4 people. The business profile obtained is medium business scale, monoculture cropping pattern and commercial business purpose. Pineapple cultivation technology applied by farmers in general is almost in accordance with theoretical recommendations. The use of production factors: urea 242.94 kg/ha, KCl 14.12 kg/ha, gromoxon 2.94 liters/ha, and ethrel 1.36 liters/ha, while the average pineapple production was 9,206 fruit/ha. The production cost of pineapple farming in Sungai Pakning Village was Rp.7,785,544/ha/year, gross income was Rp.29,532,848/ha/year, while net income was Rp.21,747,304/ha/year, and obtained an RCR of 3.79, which means that pineapple farming in Sungai Pakning Village is profitable and feasible to cultivate. There are two pineapple marketing channels and 7 marketing functions carried out in Sungai Pakning Village. The large marketing cost in channel II is Rp. 91.73/piece. The most profitable marketing efficiency in channel I is 0.26%.

Keywords: Pineapple Farming, Marketing, Income, and Efficiency

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

KATA PENGANTAR

Penulis mengucapkan puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan taufik dan hidayah-Nya, serta kesehatan kepada penulis yang akhirnya dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul "Analisis Usahatani Nanas di Lahan Gambut dan Pemasarannya di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Provinsi Riau (Kasus pada Kelompok Tani Tunas Makmur)".

Terima kasih penulis ucapkan kepada:

1. Bapak Dr. Ir. Ujang Paman Ismail, M.Agr selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak memberikan masukan serta meluangkan waktunya.
2. Ibu Dr. Ir. Siti Zahrah, MP selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau.
3. Ibu Sisca Vaulina, SP, MP selaku Ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau.
4. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau yang telah memberikan ilmu yang sangat bermanfaat, serta karyawan Tata Usaha yang telah membantu mengurus surat menyurat selama perkuliahan.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis telah berupaya untuk mencapai hasil yang terbaik, namun bila masih terdapat kekurangan dan kesalahan dalam penulisan ini, maka penulis dengan senang hati menerima kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Pekanbaru, Agustus 2021

Penulis

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

DAFTAR ISI

Halaman

ABSTRAK ..... **i**

KATA PENGANTAR ..... **iii**

DAFTAR ISI ..... **vi**

DAFTAR TABEL ..... **viii**

DAFTAR GAMBAR ..... **x**

DAFTAR LAMPIRAN ..... **xi**

BAB I. PENDAHULUAN **1**

1.1. Latar Belakang 1

1.2. Rumusan Masalah 6

1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian 8

1.4. Ruang Lingkup Penelitian 9

BAB II. TINJAUAN PUSTAKA **10**

2.1. Nanas 10

2.2. Karakteristik Tanaman Nanas 11

2.2.1. Sistematika Tanaman Nanas 11

2.2.2. Syarat Tumbuh Nanas 12

2.2.3. Jenis Tanaman Nanas 13

2.2.4. Manfaat Nanas 15

2.3. Teknik Budidaya Tanaman Nanas 17

2.3.1. Pemilihan Bibit 17

2.3.2. Persiapan Lahan dan Penanaman 18

2.3.3. Pemeliharaan Tanaman Nanas 19

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

2.3.4. Panen 20
2.4. Karakteristik Petani dan Profil Usahatani 20
2.4.1. Karakteristik 21
2.4.2. Profil Usahatani 23
2.5. Konsep Usahatani Nanas 25
2.5.1. Pengertian Usahatani 25
2.5.2. Biaya Produksi 25
2.5.3. Produksi 26
2.5.4. Pendapatan 30
2.5.5. Efisiensi Usahatani 30
2.6. Konsep Pemasaran 31
2.6.1. Pemasaran 31
2.6.2. Lembaga Pemasaran 32
2.6.3. Saluran Pemasaran 33
2.6.4. Fungsi Pemasaran 35
2.7. Analisis Pemasaran 37
2.7.1. Biaya Pemasaran 37
2.7.2. Margin Pemasaran 37
2.7.3. Keuntungan Pemasaran 38
2.7.4. *Farmer's Share* 38
2.7.5. Efisiensi Pemasaran 39
2.8. Penelitian Terdahulu 39
2.9. Kerangka Pemikiran 51
BAB III. METODOLOGI PENELITIAN 54

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

3.1. Metode, Tempat dan Waktu Penelitian 54
3.2. Teknik Pengambilan Responden 54
3.3. Jenis dan Teknik Pengumpulan Data 55
3.4. Konsep Operasional 55
3.5. Analisis Data 59
3.5.1. Analisis Karakteristik Petani dan Profil Usahatani Nanas 60
3.5.2. Analisis Usahatani Nanas 60
3.5.3. Analisis Pemasaran Nanas 63
BAB IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN 67
4.1. Keadaan Wilayah 67
4.2. Demografis 68
4.3. Pendidikan 70
4.4. Mata Pencaharian Penduduk 71
4.5. Perekonomian 72
4.6. Kondisi Pertanian 73
4.7. Sarana dan Prasarana Penunjang 74
BAB V. HASIL DAN PEMBAHASAN 78
5.1. Karakteristik Petani dan Profil Usahatani 78
5.1.1. Karakteristik Petani 78
5.1.2. Profil Usahatani 83
5.2. Analisis Usahatani Nanas 84
5.2.1. Teknologi Budidaya Nanas 84
5.2.2. Penggunaan Faktor Produksi 89
5.2.3. Analisis Usahatani 94

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

5.3. Pemasaran 99
5.3.1. Lembaga Pemasaran..... 99
5.3.2. Saluran Pemasaran Nanas 100
5.3.3. Fungsi Pemasaran Nanas..... 101
5.3.4. Biaya Pemasaran 105
5.3.5. Keuntungan Pemasaran 107
5.3.6. Margin Pemasaran..... 107
5.3.7. *Farmer's Share* 108
5.3.8. Efisiensi Pemasaran..... 108
BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN..... 110
6.1. Kesimpulan 110
6.2. Saran..... 112
DAFTAR PUSTAKA..... 113
LAMPIRAN..... 119
DOKUMENTASI 134

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

DAFTAR TABEL

Tabel		Halaman
1.	Produksi Tanaman Nanas pada Kabupaten/Kota di Provinsi Riau Tahun 2016 (Ton).....	2
2.	Jumlah Panen (Rumpun) dan Jumlah Produksi Buah Nanas di Kabupaten Bengkalis, Tahun 2013-2017 (Ton).....	3
3.	Produksi Nanas di Kabupaten Bengkalis Tahun 2016-2017 (dirinci Menurut Kecamatan).....	4
4.	Kandungan Gizi Buah Nanas pada Berat 100 gram.....	17
5.	Distribusi Jumlah Penduduk dirinci Berdasarkan Kelompok Umur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Tahun 2021.....	68
6.	Distribusi Jumlah Penduduk dirinci Berdasarkan Kelompok Jenis Kelamin di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Tahun 2021.....	69
7.	Distribusi Jumlah Penduduk dirinci Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Tahun 2021.....	70
8.	Mata Pencaharian Penduduk di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Tahun 2021.....	71
9.	Jumlah Sarana Perekonomian di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Tahun 2021.....	73
10.	Penggunaan Lahan Perkebunan di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Tahun 2021.....	73
11.	Jumlah Sarana Pendidikan di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Tahun 2021.....	75
12.	Jumlah Sarana Kesehatan di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Tahun 2021.....	75
13.	Jumlah Sarana Ibadah di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Tahun 2021.....	76

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

14. Karakteristik Petani Nanas Berdasarkan Kelompok Umur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Tahun 2021..... 79

15. Karakteristik Petani Nanas Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Tahun 2021..... 80

16. Karakteristik Petani Nanas Berdasarkan Pengalaman Berusahatani di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Tahun 2021..... 81

17. Karakteristik Petani Nanas Berdasarkan Jumlah Tanggungan Keluarga di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Tahun 2021..... 82

18. Distribusi Luas Lahan Petani pada Usahatani Nanas di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Tahun 2021..... 83

19. Rata-rata Penggunaan Tenaga Kerja, Pupuk, Pestisida, Zat Pengatur Tumbuh dan Alat di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Tahun 2021..... 90

20. Rincian Biaya Rata-rata Usahatani Nanas di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Tahun 2021..... 95

21. Fungsi-fungsi Pemasaran Nanas pada Tingkat Petani, Pedagang Pengumpul dan Pedagang Pengecer di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Tahun 2021..... 102

22. Analisis Pemasaran Nanas di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Tahun 2021..... 106

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

DAFTAR GAMBAR

Gambar Halaman

1. Buah Nanas berbagai Varietas : a). Cayenne, b). Queen, c).Red Spanish, d). Green Spanish, e). Abacaxy..... 14
2. Kerangka Pemikiran Penelitian..... 53
3. Saluran Pemasaran Nanas 2021..... 101

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran Halaman

1. Karakteristik Petani Nanas di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis 2021..... 119

2. Distribusi Penggunaan Luas Lahan, Pupuk, Pestisida dan Zat Pengatur Tumbuh pada Usahatani Nanas di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis 2021..... 120

3. Distribusi Penggunaan Biaya dan Biaya Penyusutan Alat Pertanian di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis 2021..... 122

4. Distribusi Penggunaan Biaya Tenaga Kerja dan Biaya Penyusutan Alat Pertanian TKDK dan Biaya TKLK di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis 2021..... 127

5. Distribusi Penggunaan Total Biaya, Jumlah Produksi, Pendapatan Kotor, Pendapatan Bersih dan Efisiensi Usahatani (RCR) Nanas di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis 2021..... 130

6. Distribusi Biaya Pemasaran Nanas oleh Pedagang Pengumpul/Pedagang Pengecer di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis 2021..... 133

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

BAB I
PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Indonesia merupakan negara yang sedang melaksanakan pembangunan sektor pertanian, karena sektor pertanian sampai saat ini masih memegang peranan penting dalam menunjang perekonomian nasional. Pembangunan pertanian Indonesia telah dilaksanakan secara bertahap dan berkelanjutan dengan tujuan dapat meningkatkan produksi pertanian semaksimal mungkin sehingga dapat meningkatkan pendapatan petani, peningkatan produksi tanaman hortikultura, peningkatan pendapatan dan kesejahteraan petani.

Yudohuso (1999) mengemukakan bahwa untuk meningkatkan daya saing sektor pertanian dapat dilakukan melalui kerjasama antara masyarakat dan pemerintah dengan tujuan meningkatkan kualitas sumberdaya manusia pertanian, membuka areal pertanian baru yang dibagikan kepada petani-petani, memperluas pengusahaan lahan oleh setiap keluarga tani dan menggunakan teknologi maju untuk meningkatkan produktivitas dan produksi pertanian khususnya produk hortikultura.

Hortikultura merupakan salah satu sektor pertanian di Indonesia yang sedang dikembangkan karena dapat meningkatkan sumber pendapatan petani. Seiring dengan berkembangnya permintaan pasar baik di Indonesia maupun untuk ekspor, salah satu tanaman hortikultura yang memiliki nilai ekonomis yang cukup bagus yaitu nanas. Nanas merupakan salah satu komoditas yang memiliki nilai ekonomis cukup tinggi dan sangat potensial baik untuk pasar negeri (domestik) maupun pasar luar negeri (ekspor). Permintaan buah nanas dalam negeri cenderung terus

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

meningkat sejalan dengan pertumbuhan jumlah penduduk. Selain memenuhi permintaan domestik, Indonesia juga sudah mulai mengekspor nanas dalam bentuk buah segar (Rukmana, 2003).

Perkembangan tanaman nanas di Provinsi Riau merupakan bagian integral dari pembangunan daerah yang diarahkan pada upaya peningkatan produksi dan peningkatan pendapatan serta kesejahteraan petani beserta keluarganya. Namun, suatu usaha tidak dapat memberikan produksi dan keuntungan maksimal apabila cara budidaya tidak dilakukan dengan tepat. Puspita (2004) menyatakan bahwa rendahnya produksi nanas di Riau disebabkan oleh beberapa faktor antara lain budidaya nanas masih dilaksanakan secara konvensional, pemeliharaan yang tidak intensif, serta adanya serangan hama dan penyakit. Pada saat ini perkembangan tanaman hortikultura khususnya pada tanaman nanas di Provinsi Riau sudah mengalami peningkatan, dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Produksi Tanaman Nanas pada Kabupaten/Kota di Provinsi Riau Tahun 2016 (Ton)

No	Kabupaten/Kota	Nanas
1	Kuantan Singingi	34
2	Indragiri Hulu	4.740
3	Indragiri Hilir	4.291
4	Pelalawan	144
5	Siak	29.695
6	Kampar	12.137
7	Rokan Hulu	67
8	Rokan Hilir	1.049
9	Bengkalis	690
10	Kepulauan Meranti	105
11	Pekanbaru	16
12	Dumai	41.161

Sumber: BPS Riau dalam Angka, 2017

Tabel 1 menunjukkan bahwa produksi nanas pada tahun 2016 di Kabupaten Bengkalis yaitu sebanyak 1.049 ton dan produksi nanas yang paling banyak yaitu

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

pada Kota Dumai yaitu sebesar 41.161 ton. Jumlah produksi yang paling sedikit terdapat pada Kota Pekanbaru yaitu sebesar 16 ton.

Pengembangan tanaman nanas ditujukan untuk menambah pasokan dalam memenuhi permintaan masyarakat dan mampu menyediakan lapangan kerja bagi masyarakat. Usahatani nanas juga diharapkan mampu memberikan efek terhadap struktur perekonomian wilayah dengan meningkatkan pendapatan daerah. Kabupaten Bengkalis memiliki jumlah produksi tanaman nanas yang baik. Jumlah panen (rumpun) dan jumlah produksi nanas di Kabupaten Bengkalis secara rinci dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Jumlah Panen (Rumpun) dan Jumlah Produksi Buah Nanas di Kabupaten Bengkalis, Tahun 2013-2017 (Ton)

Tahun	Jumlah Panen (rumpun)		Jumlah Produksi	
	Jumlah Rumpun	Pertumbuhan (%)	Rumpun (Ton)	Pertumbuhan (%)
2013	272.327	-	1.951	-
2014	560.206	51,38	2.912	33,00
2015	451.510	-24,07	2.470	-17,89
2016	630.586	28,39	690	-257,97
2017	639.285	1,36	2.353	70,67

Sumber: Dinas Tanaman Pangan, Hortikultura dan Perkebunan Provinsi Riau, 2019

Tabel 2 menunjukkan bahwa jumlah panen dan produksi nanas di Kabupaten Bengkalis dari tahun 2013-2017 mengalami fluktuasi. Jumlah panen nanas pada tahun 2014 sebesar 560.206 rumpun (51,38%), pada tahun 2015 jumlah panen mengalami penurunan 451.510 rumpun (-24,70%), dan tahun 2016-2017 jumlah panen mengalami peningkatan kembali sebesar 630.586 rumpun (28,39%) dan 639.285 rumpun (1,36%). Produksi nanas pada tahun 2014 dengan jumlah 2.912 ton (33%), tahun 2015 dengan jumlah 2.470 ton (-17,89%), tahun 2016 mengalami penurunan produksi dengan jumlah 690 ton (257,97%) dan tahun 2017 mengalami peningkatan dengan jumlah 2.352 ton (70,67%). Meskipun mengalami fluktuasi

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

produksi nanas di Kabupaten Bengkalis harus dikembangkan lebih luas lagi agar dapat menghasilkan produksi yang lebih tinggi karena Kabupaten Bengkalis memiliki potensi yang sangat besar dalam mengembangkan sektor pertanian. Adanya produksi nanas di Kabupaten Bengkalis (dirinci menurut Kecamatan) dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Produksi Nanas di Kabupaten Bengkalis Tahun 2016-2017 (dirinci Menurut Kecamatan)

No	Kecamatan	Produksi (Ton)	
		2016	2017
1	Mandau	23,1	13,1
2	Pinggir	3,0	6,9
3	Bukit Batu	25,3	38,0
4	Siak kecil	80,6	820,0
5	Rupat	263,7	320,0
6	Rupat Utara	-	-
7	Bengkalis	1.302,9	46.940,0
8	Bantan	107,5	3,0
Jumlah		1.806,1	48.141,0

Sumber: Dinas Pertanian Kabupaten Bengkalis, 2019

Berdasarkan Tabel 3 dapat diketahui bahwa produksi nanas di Kecamatan Bukit Batu mengalami peningkatan dari tahun 2016-2017 sebesar 25,3 ton dan 38 ton. Kecamatan Bukit Batu berada pada posisi ke 4 setelah Bengkalis, Siak Kecil dan Rupat. Meskipun Kecamatan Bukit Batu bukan daerah terbanyak produksi nanas, masyarakat Kecamatan Bukit Batu berhasil memanfaatkan buah nanas berbagai macam olahan yang dapat meningkatkan pendapatan mereka.

Kelurahan Sungai Pakning merupakan satu-satunya kelurahan yang terdapat di Kecamatan Bukit Batu serta berada di wilayah administrasi Kabupaten Bengkalis. Berdasarkan kondisi agroklimat, Kelurahan Sungai Pakning sangat sesuai untuk pengembangan nanas. Kelurahan ini memiliki lahan gambut yang cocok untuk berbudidaya nanas, hal ini dimanfaatkan oleh kelompok petani di

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Kelurahan Sungai Pakning untuk memberikan penghasilan tambahan pada mereka. Lahan gambut yang di manfaatkan oleh kelompok tani Tunas Makmur ini sebelumnya merupakan bekas lahan kebakaran yang terbakar pada tahun 2012, kemudian ditanami nanas oleh masyarakat. Pada tahun 2017, barulah budidaya nanas ini dibina oleh PT Pertamina Refinery Unit (RU) II melalui program CSR (*Corporate Social Responsibility*) sebagai komoditas nanas yang bisa di andalkan di Kelurahan Sungai Pakning.

Perkembangan usahatani nanas di Kelurahan Sungai Pakning mengalami penurunan hasil produksi, hal ini disebabkan karena keterbatasan-keterbatasan yang dihadapi petani seperti: luas lahan yang digunakan, teknologi yang digunakan, pupuk, obat-obatan dan tenaga kerja yang digunakan. Lahan yang digunakan petani banyak dialih fungsikan menjadi perkebunan kelapa sawit dan rumah warga. Alih fungsi lahan menjadi lahan perkebunan terjadi karena petani merasakan kesulitan dalam memelihara tanaman nanas dan tidak sungguh-sungguh dalam menjalankan usahatani nanas. Selain itu, alat-alat yang digunakan petani juga masih tergolong sederhana. Menurut Maulidi (2012), pemanfaatan tanah gambut untuk budidaya pertanian memiliki banyak kendala antara lain ketebalan dan laju dekomposisi yang lambat, status hara makro dan mikro yang rendah, kemasaman tanah dan kandungan asam-asam organik yang tinggi, serta pengaturan tata air. Oleh karena itu, untuk meningkatkan hasil tanaman nanas pada tanah gambut perlu dilakukan usaha agronimis antara lain dengan melakukan pengaturan jarak tanam dan pemupukan yang berimbang.

Pemasaran yang melibatkan lembaga pemasaran menyebabkan terjadinya perubahan harga disetiap tingkatan. Fluktuasi harga yang terjadi menyebabkan

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

terjadinya GAP atau selisih harga jual antara petani sebagai produsen dengan konsumen, yang menyebabkan terbentuknya margin pemasaran antar lembaga yang mempunyai peran dalam sistem pemasaran nanas di Kelurahan Sungai Pakning. Perbedaan tersebut dipengaruhi oleh jarak yang sangat jauh untuk di tempuh oleh pedagang pengumpul ke lokasi usahatani, serta karena kurangnya wadah bagi petani untuk mendistribusikan hasil produksinya. Oleh karena itu, dalam pemasaran nanas tersebut diperlukan adanya analisis mengenai saluran pemasaran yang mengingat bervariasinya saluran pemasaran yang ditempuh petani nanas di Kelurahan Sungai Pakning. Tujuan utama usahatani nanas adalah untuk memperoleh pendapatan semaksimal mungkin dengan pengeluaran yang optimal, sehingga kegiatan usahatani tersebut dapat terus dan layak diusahakan. Hal ini juga berkaitan dengan peran pemasaran yang sangat penting dalam mendistribusikan hasil produksi usahatani nanas, besar kecilnya keuntungan yang diperoleh petani tergantung pada proses pemasaran yang dilakukan. Oleh karena itu, sangatlah penting untuk mengetahui tingkat pendapatan dan efisiensi usahatani nanas, serta sistem pemasarannya, sehingga hal inilah yang menjadi latar belakang penulis untuk mengkaji dan menganalisis usahatani nanas di lahan gambut dan pemasarannya di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Provinsi Riau (Kasus pada Kelompok Tani Tunas Makmur).

1.2. Rumusan Masalah

Kelurahan Sungai Pakning merupakan salah satu sentra produksi nanas di Kecamatan Bukit Batu yang berpotensi dalam pengembangan usahatani nanas. Usahatani nanas ini sudah lama dilakukan bahkan lahannya sudah cukup bagus, namun kehidupan petaninya masih rendah. Oleh karena itu, untuk meningkatkan

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

kehidupan petani nanas maka perlu memperhatikan berbagai faktor produksi dalam usahatani nanas. Penggunaan faktor produksi yang berbeda akan menghasilkan jumlah produksi yang berbeda pula. Usahatani yang efisien didukung oleh berbagai faktor produksi, apabila faktor produksi dapat dipenuhi dengan baik maka produksi nanas akan baik, nanas di Kelurahan Sungai Pakning nantinya diharapkan selain dapat memenuhi kebutuhan di Kecamatan bahkan Kabupaten sehingga dapat meningkatkan pendapatan. Selain melakukan proses usahatani yang tepat, petani juga harus mengetahui tentang pemasaran nanas, karena melalui sistem pemasaran yang dilakukan dapat menentukan tingkat keuntungan yang diperoleh petani. Berdasarkan permasalahan diatas adapun rumusan masalah dalam penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Bagaimana karakteristik petani dan profil usahatani nanas di lahan gambut pada Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning?
2. Bagaimana teknologi budidaya nanas, penggunaan faktor produksi dan produksi nanas pada Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning?
3. Berapakah biaya produksi, pendapatan dan efisiensi usahatani nanas pada Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning?
4. Bagaimanakah pemasaran nanas yang meliputi: lembaga dan saluran pemasaran, fungsi pemasaran, biaya pemasaran, keuntungan pemasaran, margin pemasaran, *farmer's share* dan efisiensi pemasaran nanas pada Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning?

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah diatas, maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis:

1. Karakteristik petani dan profil usahatani nanas di lahan gambut pada Kelompok Tani Tunas makmur di Kelurahan Sungai Pakning.
2. Teknologi budidaya nanas, penggunaan faktor produksi dan produksi nanas pada Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning.
3. Biaya produksi, pendapatan dan efisiensi usahatani nanas pada Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning.
4. Pemasaran nanas yang meliputi: lembaga dan saluran pemasaran, fungsi pemasaran, biaya pemasaran, keuntungan pemasaran, margin pemasaran, *farmer's share* dan efisiensi pemasaran nanas pada Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning.

Manfaat yang diharapkan dari hasil penelitian adalah sebagai berikut.

1. Bagi petani budidaya nanas, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan mengenai strategi pengembangan usahanya.
2. Bagi pemerintah daerah, hasil penelitian ini diharapkan menjadi sumbangan pemikiran dan bahan pertimbangan dalam penyusunan kebijakan terutama dalam pengembangan usahatani nanas pada Kelompok Tani Tunas Makmur di Sungai Pakning.
3. Bagi peneliti, penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang usahatani dan pemasaran nanas, serta sebagai salah satu pengaplikasian ilmu yang telah diperoleh selama mengikuti perkuliahan dan sebagai salah satu

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

syarat memperoleh gelar sarjana pertanian di Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau.

4. Bagi pembaca, sebagai bahan pustaka dalam menambah wacana pengetahuan dan diharapkan dapat menjadi inspirasi untuk bisa melakukan penelitian yang serupa atau sejenis.

1.4. Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup penelitian analisis usahatani dan pemasaran nanas di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Provinsi Riau dalam penelitian ini mengkaji tentang (1) Karakteristik petani nanas (umur, tingkat pendidikan, pengalaman usahatani, dan jumlah tanggungan keluarga) dan profil usahatani nanas (luas lahan, jumlah tanaman, jarak tanam, dan varietas tanaman), (2) Teknologi budidaya nanas, penggunaan faktor produksi dan produksi nanas, (3) Biaya produksi, pendapatan dan efisiensi usahatani nanas dan (4) Pemasaran, lembaga dan saluran pemasaran, fungsi pemasaran, biaya pemasaran, keuntungan pemasaran, margin pemasaran, *farmer's share* dan efisiensi pemasaran nanas. Jenis varietas yang digunakan dalam usahatani nanas pada Kelompok Tani Tunas Makmur adalah varietas queen dengan umur tanaman ± 2 tahun. Hal ini perlu dijelaskan untuk menghindari terjadinya perluasan pemikiran terhadap penelitian ini.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

BAB II
TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Nanas

Nanas merupakan tanaman buah berupa semak yang memiliki nama ilmiah *Ananas comosus* (L) *Merr*. Memiliki nama daerah *danas* (Sunda) dan *aneneh* (Sumatera), sedangkan dalam bahasa Inggris disebut *pineapple* dan orang-orang Spanyol menyebutnya *pina*. Sebenarnya nanas berasal dari Brasilia (Amerika Serikat) yang telah didomestikasi pada tempat tersebut sebelum masa Colombus. Pada abad ke-16 orang Spanyol membawa nanas ke Filipina dan Semenanjung Malaysia. Nanas masuk ke Indonesia pada abad ke-15 (Wulandari, 2016).

Tanaman nanas merupakan jenis tanaman rumput berbatang pendek sekali. Daunnya berurat sejajar, pada tepinya tumbuh duri yang menghadap ke atas (ke arah ujung daun). Duri pada beberapa varietas nanas mulai lenyap, tetapi pada ujung daunnya sering masih dapat dilihat. Tanaman nanas hanya berbunga sekali dengan arah bunganya tegak ke atas dan bertempat pada ujung batang. Nanas merupakan tanaman monokotil, bersifat merumpun dan batangnya atau tangkai bunga sering tumbuh tunas pula (Wulandari, 2016).

Buah nanas dalam perkembangannya masuk ke Indonesia pada abad ke-15 tepatnya pada tahun 1599 oleh para pedagang dari Spanyol yang membawa buah nanas dari benua Amerika sampai ke negeri Filipina melalui Selat Melaka. Penyebaran nanas di Indonesia awalnya hanya sebagai tanaman pengisi pada lahan pekarangan, tetapi lambat laun meluas dikebunkan di lahan kering (tegalan) di seluruh wilayah nusantara. Penyebaran nanas meluas hampir di setiap Provinsi di Indonesia. Namun, sentra produksi nanas terdapat di beberapa Provinsi, antara lain

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Lampung, Sumatra Utara, Riau, Sumatera Selatan, Jawa Barat, dan Jawa Timur. Daerah penghasil nanas yang terkenal diantaranya Lampung, Subang, Bogor, Riau, Palembang, dan Blitar (Wulandari, 2016).

2.2. Karakteristik Tanaman Nanas

2.2.1. Sistematika Tanaman Nanas

Berdasarkan klasifikasi ilmiahnya, menurut Wulandari (2016) nanas tergolong ke dalam keluarga *Bromeliaceace,* sebagaimana penggolongan dari tingkat Kingdom hingga Spesies berikut ini.

Kingdom : *Plantae* (tumbuh-tumbuhan)

Divisi : *Magnoliopsida* (tumbuhan berbiji)

Kelas : *Liliopsida* (berbiji tertutup)

Ordo : *Farinosae* (Bromeliales)

Famili : *Bromilaceae*

Genus : *Ananas*

Species : *Ananas comusus* (L) *Merr*

Tanaman nanas dibedakan dari anggota genus yang berdasarkan tipe buah sinkarpus (buah majemuk) yang tidak ditemukan pada genus lain. Nanas adalah tanaman xerofit dan mempunyai jalur fotesintesis dengan tipe CAM (*Crassulacean Acid Metabolism* = Metabolisme Asam *Crassulaceae*). Karbondioksida diserap pada malam hari dan diubah menjadi asam yang digunakan dalam sintesis karbohidrat pada siang hari, sehingga pada jalur ini memungkinkan stomata tertutup sepanjang hari untuk menghemat penggunaan air (Veirheij dan Coronel, 1997).

Bagian tanaman nanas meliputi akar, batang, daun, tangkai buah, buah, mahkota dan anakan (tunas tangkai buah atau *slip*), tunas yang muncul di ketiak

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

daun (*shoots*), tunas yang muncul dari batang di bawah permukaan tanah (*suckers*). Bagian tanaman nanas yang dapat digunakan untuk perbanyakan yaitu mahkota, *sucker* dan *slips*. Menurut Tambunan (2012), bibit nanas yang berasal dari *sucker* memiliki umur panen 18-20 bulan, mahkota (*crown*) 22-24 bulan, dan *slip* 20 bulan. Sementara itu, Ardisela (2010) menambahkan bahwa bibit dari *crown* hasilnya atau umurnya lebih lama, tapi pertumbuhannya merata, tanaman dari *slip* berdaun banyak tapi kematangan tidak merata, sedangkan dari *sucker* tanaman berdaun banyak dan kematangan tidak merata, tetapi sukar sekali dalam penanamannya.

2.2.2. Syarat Tumbuh Nanas

Nanas dapat tumbuh pada berbagai jenis tanah. Nanas sering ditemukan pada daerah tropis, terutama di tanah latosol coklat kemerahan atau merah. Tanaman nanas memiliki sistem perakaran yang dangkal, sehingga memerlukan tanah yang memiliki sistem drainase dan aerase yang baik, seperti tanah berpasir dan banyak mengandung bahan organik. pH yang optimum untuk pertumbuhan nanas adalah 4,5-6,5. Nanas secara alami merupakan tanaman yang tahan terhadap kekeringan karena nanas termasuk jenis tanaman CAM, yaitu tanaman yang membuka stomata pada malam hari untuk menyerap CO_2 dan menutup stomata pada siang hari. Hal ini akan mengurangi transpirasi (Oktaviani, 2009).

Nanas memerlukan sinar matahari yang cukup untuk pertumbuhan. Kondisi berawan pada musim hujan menyebabkan pertumbuhannya terhambat, buah menjadi kecil, kualitas buah menurun dan kadar gula menjadi berkurang. Sebaliknya bila sinar matahari terlalu banyak maka tanaman akan terbakar dan buah cepat masak. Intensitas rata-rata cahaya matahari pertahunnya yang baik untuk pertumbuhan nanas berkisar 33%-71%. Nanas tumbuh dan berproduksi pada

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

kisaran curah hujan yang cukup luas yaitu dari 600 sampai diatas 3500 mm/tahun dengan curah hujan optimum untuk pertumbuhan yaitu 1000-1500 mm/tahun (Rahmat dan Fitri, 2007).

Suhu merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam budidaya nanas. Pada suhu yang tinggi mengakibatkan ukuran tanaman dan daun lebih besar dan lebih lentur, teksturnya halus dan warnanya gelap, ukuran buah lebih besar dan kandungan asamnya lebih rendah. Pada suhu yang rendah dan daerah dataran tinggi tanaman nanas mempunyai ukuran yang lebih pendek, daunnya sempit dengan tekstur yang cukup keras, ukuran buah kecil (kurang dari 1,8 kg), warna daging buah kuning pucat, kandungan asam cukup tinggi (± 1%), kandungan gula rendah, tangkai buah lebih panjang daripada ukuran tanaman, mata buah lebih menonjol. Pada suhu yang sedang tanaman lebih besar dan datar, daging buah lebih kuning, kandungan gula lebih tinggi, kandungan asam lebih rendah daripada buah dataran tinggi. Suhu yang optimum untuk pertumbuhan akar yaitu 29^{o} C. Pertumbuhan daun 32^{o} C dan untuk pemasakan buah yaitu 25^{o} C (Irfandi, 2005).

2.2.3. Jenis Tanaman Nanas

Kendala yang dihadapi dalam pengembangan budidaya dan agroindustri nanas antara lain ialah terbatasnya varietas yang sesuai dengan permintaan konsumen, permintaan industri dan eksportir. Upaya dalam meningkatkan produksi, selain penggunaan varietas unggul berdaya hasil tinggi, juga diperlukan varietas yang mempunyai kualitas buah yang lebih baik dibandingkan dengan varietas yang ada, sehingga dapat meningkatkan nilai tambah (Hadiati dan Indriyani, 2008).

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Menurut Wulandari (2016) menjelaskan bahwa perawakan tanaman, terutama bentuk daun dan buah dikenal empat jenis (golongan) nanas, yaitu *Cayenne*, *Queen*, *Spanish*, dan *Abacaxy*. Jenis nanas *Spanish* ada dua macam yaitu *Red Spanish* dan *Green Spanish*. Adapun gambar varietas nanas disajikan pada Gambar 1.



Gambar 1. Buah Nanas berbagai Varietas : a). *Cayenne,* b). *Queen,* c).*Red Spanish* dan d). *Green Spanish,* e). *Abacaxy*

Varietas-varietas nanas yang dibudidayakan ada empat jenis golongan nanas, yaitu sebagai berikut.

a. *Cayenne*

Nanas jenis *Cayenne* memiliki ciri daun halus, berduri sampai tidak berduri, ukuran buah besar, silindris, mata buah agak datar, berwarna hijau kekuningan dan rasanya agak masam (Santoso, 2010). Daerah penanaman yang paling luas untuk nanas *Cayenne* yaitu Thailand, Vietnam, Kenya, Meksiko, dan Taiwan. Berat dari jenis *Cayenne* ini antara 2,3-2,5 kg (Veirheij dan Coronel, 1997).

b. *Queen*

Nanas *Queen* dikembangkan untuk pemasaran buah segar di Australia dan Afrika Selatan (Veirheij dan Coronel, 1997). Jenis *Queen* memiliki ciri antara lain: memiliki daun pendek dan berduri tajam, buah berbentuk lonjong mirip

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

kerucut sampai silindris, mata buah menonjol, berwarna kuning kemerah-merahan dan rasanya manis (Santoso, 2010).

c. *Spanish*

Jenis *Spanish* umumnya memiliki ciri-ciri, yaitu berukuran kecil sampai medium (0,9-1,8 kg), daun berduri, daging buah berwarna kuning terang, cukup kandungan gula dan resisten terhadap penyakit layu (*mealybug wilt*). Nanas *Spanish* terdiri dari beberapa jenis antara lain : *Red Spanish* dan *Green Spanish*.

d. *Abacaxy*

Nanas jenis ini hanya dipelihara di Brazil untuk pasaran lokal. Nanas *Abacaxy* memiliki ciri-ciri, yaitu pinggiran daunnya berduri, dengan berat buah 1,5 kg dan dagingnya berwarna kuning pucat (Veirheij dan Coronel, 1997).

Bagian utama yang bernilai ekonomi penting dari tanaman nanas adalah buahnya. Buah nanas selain dikonsumsi segar juga diolah menjadi berbagai macam makanan dan minuman seperti selai, buah dalam sirup, dan lain sebagainya. Rasa buah nanas manis sampai masam segar, sehingga disukai oleh masyarakat luas. Buah nanas bermanfaat bagi kesehatan tubuh, sebagai obat penyembuh berbagai macam penyakit. Kulit buah nanas dapat diolah menjadi sirup atau diekstrasi cairannya untuk pakan ternak (Maarende, 2012).

2.2.4. Manfaat Nanas

Dalam Al-Qur'an dijelaskan bahwa alam semesta memiliki potensi untuk dimanfaatkan bagi kemaslahatan serta kesejahteraan seluruh umat manusia sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S : An-Nahl ayat 11, yang berbunyi:

يُنۢبِتُ لَكُم بِهِ ٱلزَّرۡعَ وَٱلزَّيۡتُونَ وَٱلنَّخِيلَ وَٱلۡأَعۡنَٰبَ وَمِن
كُلِّ ٱلثَّمَرَٰتِۗ إِنَّ فِي ذَٰلِكَ لَأٓيَةٗ لِّقَوۡمٖ يَتَفَكَّرُونَ ١١

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Artinya: Dia yang menumbuhkan bagi kamu dengan air hujan itu tanaman-tanaman: Zaitun, Korma, Anggur dan segala macam buah-buahan. Sesungguhnya pada yang demikian itu benar-benar ada tanda (kekuasaan Allah) bagi kaum yang memikirkan.

Ayat tersebut menjelaskan bahwa Allah SWT telah menciptakan berbagai macam tumbuh-tumbuhan, termasuk di dalamnya adalah pepohonan, buah-buahan, padi-padian, umbi-umbian, sayur-sayuran, rerumputan dan sebagainya. Beragam tumbuhan yang diciptakan oleh Allah SWT semata-mata hanya ditujukan untuk manusia selama menjalankan kehidupan di dunia ini. Selain itu, ayat ini juga menganjurkan agar manusia berfikir dengan akalnya untuk mengolah, menjaga, merawat, dan memanfaatkan berbagai macam tumbuhan yang telah Allah SWT ciptakan bagi manusia tersebut sesuai dengan kebutuhannya dan tidak berlebihan.

Tanaman nanas adalah salah satu wujud ciptaan Allah SWT berupa buah-buahan yang diperuntukkan bagi makhluk hidup di bumi ini. Menurut Wulandari (2016), pada buah nanas terkandung vitamin A, C, betakaroten, kalsium, fosfor, magnesium, besi, natrium, kalium dan enzim bromelin. Manfaat dari bromelin yang terdapat pada buah nanas yaitu untuk membantu memperlancar pencernaan, mempercepat penyembuhan luka, mengobati luka bakar, gatal, bisul dan obat pencegah tumor. Kandungan seratnya dapat mempermudah pencernaan. Untuk lebih jelasnya kandungan gizi nanas disajikan pada Tabel 4.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Tabel 4. Kandungan Gizi Buah Nanas pada Berat 100 gram

No	Kandungan	Berat	Satuan
1	Protein	0,54	Gr
2	Lemak	0,12	Gr
3	Serat	1,40	Gr
4	Kalsium	13,00	Mg
5	Magnesium	12,00	Mg
6	Vitamin C	36,20	Mg
7	Vitamin A	13,00	Mg
8	Thiamin (Vitamin B1)	0,07	Mg
9	Karbohidrat	12,60	Gr
10	Riboflavin (Vitamin B2)	0,03	Mg
11	Niacin (Vitamin B3)	0,48	Mg
12	Zat Besi	0,28	Mg
13	Seng	0,10	Mg
14	Vitamin B6	0,11	Mg
15	Folate (Vitamin B9)	15,00	Mg
16	Energi	52,00	Kal
17	Fosfor	8,00	Mg
18	Gula	9,26	Gr

Sumber : Wulandari (2016)

Berdasarkan Tabel 4 kandungan tertinggi yang terdapat di dalam tubuh nanas adalah Vitamin C dalam 100 gram sebanyak 36,20 Mg dengan Energinya sebesar 52,00 kalori.

2.3. Teknik Budidaya Tanaman Nanas

2.3.1. Pemilihan Bibit

Nanas dapat diperbanyak secara konvensional maupun secara *in-vitro*. Perbanyakan nanas secara *in-vitro* dapat menghasilkan bibit dengan jumlah relatif banyak dalam waktu yang relatif singkat. Selain itu, dengan cara perbanyakan ini kemungkinan terjadi infeksi atau penularan virus dari luar sangat kecil. Kelemahan dari perbanyakan ini adalah terjadinya *off-type* atau mutasi.

Perbanyakan konvensional dilakukan dengan cara generatif maupun vegetatif. Perbanyakan generatif biasanya dilakukan untuk tujuan pemuliaan. Nanas mempunyai sifat *self incompatible*, yaitu polen tidak dapat berfungsi jika

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

terjadi penyerbukan sendiri sehingga tidak terbentuk biji. Biji hanya dapat terbentuk apabila terjadi penyerbukan diantara varietas yang berbeda.

Perbanyakan tanaman nanas secara vegetatif dapat dilakukan melalui tunas anakan, tunas batang, tunas dasar buah, tunas mahkota serta stek batang. Masing-masing jenis tunas tersebut memiliki karakteristik spesifik tersendiri. Cara perbanyakan dengan menggunakan tunas ditujukan untuk varietas nanas yang memiliki jumlah anakan dan slip banyak, seperti Queen. Keuntungan perbanyakan ini adalah dalam waktu yang sama ukuran bibit yang dihasilkan lebih besar dibandingkan dengan cara stek batang, tetapi kekurangannya adalah jumlah bibit yang dihasilkan lebih sedikit. Menurut Cyber Extension Kementrian Pertanian dalam Puspitaloka dkk (2019), beberapa ciri-ciri bibit yang baik, yaitu:

a. Berasal dari tanaman induk yang normal dan sehat.
b. Jenis bibit seragam atau berasal dari satu jenis. Misalnya tidak mencampurkan bibit yang berasal dari tunas akar dengan bibit yang berasal dari mahkota.

Pemilihan bibit perlu dilakukan sebelum penanaman. Bibit nanas yang tidak sehat perlu dibuang. Bibit juga perlu dipilih berdasarkan ukuran dan asal bibit. Perbanyakan dengan menggunakan tunas ditujukan untuk varietas yang memiliki jumlah anakan dan slip yang banyak, seperti *Queen* (Hadiati dan Indriyani, 2008).

2.3.2. Persiapan Lahan dan Penanaman

Menurut Puspitaloka dkk (2019), persiapan lahan gambut dilakukan dengan menghindari penggunaan api dan alat berat karena kedua teknik ini dapat merusak gambut. Dalam riset aksi partisipatif, persiapan lahan budidaya nanas dilakukan secara manual melalui pembersihan semak belukar dan tunggul tanaman yang berpotensi menganggu pertumbuhan tanaman (tebas imas). Kemudian, lahan

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

disemprot dengan herbisida untuk mematikan gulma. Setelah itu, dibuat jalur tanam sesuai dengan pola tanam satu baris atau dua baris. Penanaman nanas dilakukan dengan jarak antar nanas 70 cm dan jarak antar jalur 100 cm.

Menurut Hadiati dan Indriyani (2008), bibit nanas ditanam 5 cm sampai 10 cm tergantung ukuran kelas bibit atau panjang bibit. Agar bibit tidak mudah roboh, tanah disekitar pangkal batang perlu dipadatkan. Kemudian, siram tanaman sampai tanah lembab dan basah.

2.3.3. Pemeliharaan Tanaman Nanas

1. Pemupukan

   Secara umum, ada dua macam pemupukan untuk tanaman nanas yakni pupuk dasar dan pupuk susulan. Dosis pupuk yang diberikan tergantung pada kebutuhan tanaman dan kondisi lahan (Hadiati dan Indriyani, 2008). Pupuk dasar diberikan pada saat tanam dan pupuk susulan diberikan beberapa kali, yaitu: 3 bulan setelah tanam, 6 bulan setelah tanam dan 9 bulan setelah tanam.

2. Penjarangan

   Buah nanas yang besar dan bagus dapat dihasilkan melalui penjarangan anakan. Dalam setiap rumpun maksimal jumlah anakan adalah 2 anakan (Hadiati dan Indriyani, 2008).

3. Penyiangan

   Agar hasil panen maksimal, lahan budidaya tanaman nanas perlu disiangi agar bebas dari rumput liar. Penyiangan dapat dilakukan secara berkala (2-4 kali selama masa tanam) bersamaan dengan penjarangan.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

4. Penyiraman

Hadiati dan Indriyani (2008) mengemukakan pentingnya penyiraman nanas sampai umur tanaman 1-2 bulan. Apabila kondisi tanah terlalu kering, maka pertumbuhan nanas lambat dan hasil buahnya kecil. Penyiraman dilakukan minimal 1 minggu sekali terutama di musim kemarau. Saat tanaman sudah dewasa, penyiraman cukup dilakukan 2 minggu sekali.

2.3.4. Panen

Waktu panen nanas berbeda-beda, tergantung pada varietas dan bibit yang digunakan. Bibit yang berasal dari tunas batang dapat dipanen 18 bulan setelah tanam, bibit yang berasal dari anakan dapat dipanen 15-18 bulan setelah tanam dan bibit yang berasal dari mahkota dipanen 24 bulan setelah tanam (Hardiati dan Indriyani, 2008).

Adapun ciri-ciri nanas yang sudah siap panen menurut Hadiati dan Indriyani (2008) adalah sebagai berikut: mahkota nanas lebih terbuka, tangkai buahnya keriput, mata nanas lebih datar dan bentuknya lebih bulat, warna kulit pada bagian dasar buah mulai menguning, serta aroma buah nanas mulai muncul. Setelah ciri-ciri tersebut muncul, pilihlah buah nanas yang siap dipanen. Kemudian potong miring pangkal tangkai buah dan letakkan buah di tempat teduh agar tidak layu.

2.4. Karakteristik Petani dan Profil Usahatani

Asmarantaka (2017) menyatakan bahwa karakteristik petani responden merupakan salah satu hal penting karena akan berhubungan langsung dengan kegiatan usahatani.

Profil merupakan suatu karakteristik dari seseorang individu, suatu organisasi maupun kegiatan usaha yang memiliki kekhasan dan menjadikannya sesuatu yang

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

berbeda dengan individu, orgaisasi atau kegiatan usaha lainnya (Sumaryanto, 2003). Profil usahatani dapat menunjukkan keadaan usahatani yang ada dan berlaku di daerah tersebut

2.4.1. Karakteristik

Karakteristik petani nanas yang dibahas dalam penelitian ini meliputi umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusahatani, dan jumlah tanggungan keluarga.

2.4.1.1. Umur

Umur merupakan salah satu faktor yang berkaitan erat dengan kemampuan kerja dalam melaksanakan kegiatan usahatani, umur juga dapat dijadikan sebagai tolak ukur dalam melihat aktivitas seseorang dalam bekerja, jika dalam kondisi umur yang masih produktif maka kemungkinan besar seseorang dapat bekerja dengan baik dan maksimal (Hasyim, 2006).

Menurut Lena (2018), tingkat umur mempengaruhi kemampuan seseorang dalam melakukan aktivitas maupun konsep berpikir khususnya untuk petani. Petani yang memiliki umur muda tentunya memiliki kondisi fisik yang kuat dan daya berpikir yang lebih kreatif dibandingkan dengan petani yang berumur tua. Umur petani yang produktif belum tentu menjaminkan pendapatan yang tinggi, karena tingkat pendapatan yang masih rendah dapat disebabkan oleh beberapa aspek lain seperti aspek pendidikan, aspek lahan, aspek tenaga kerja, aspek modal, aspek produksi dan aspek pemasaran.

2.4.1.2. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan formal seseorang merupakan perkiraan lain bagi kedudukan kelas sosial yang umum diterima. Pada umumnya, semakin tinggi pendidikan seseorang, semakin besar kemungkinan orang itu bergaji tinggi

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

(berpenghasilan lebih tinggi) dan mempunyai kedudukan yang dikagumi dan dihormati (status pekerjaan yang tinggi).

Tingkat pendidikan formal yang dimiliki petani akan menunjukkan tingkat pengetahuan serta wawasan yang luas untuk petani menerapkan apa yang diperolehnya untuk peningkatan usahataninya. Mengenai tingkat pendidikan petani, para petani yang berpendidikan tinggi relatif lebih cepat dalam melaksanakan adopsi inovasi dalam bidang pertanian (Hasyim, 2003).

2.4.1.3. Pengalaman Berusahatani

Pengalaman berusahatani sangat dipengaruhi oleh kemampuan petani dalam menelaah inovasi baru yang berkembang, beradaptasi dengan berbagai masalah yang terjadi di lahannya, serta mencari solusi dari berbagai masalah usahatani dengan tujuan memaksimalkan hasil panen. Semakin sering petani mengalami proses belajar, maka semakin banyak memperoleh pengalaman. Pengalaman masa lalu yang dimiliki seseorang akan mempengaruhi kecenderungannya untuk bertindak dan siap menerima pengetahuan baru (Dompasa, 2014).

2.4.1.4. Tanggungan Keluarga

Keluarga merupakan unit masyarakat terkecil yang terdiri dari ayah, ibu dan anak-anak. Jumlah anggota keluarga sangatlah berpengaruh pada jumlah tanggungan petani dan distribusi pendapatan hasil usahatani. Soekartawi (2003) mengemukakan bahwa semakin banyak anggota keluarga akan semakin besar pula beban hidup yang akan ditanggung atau harus dipenuhi. Jumlah anggota keluarga akan mempengaruhi keputusan petani dalam berusahatani.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

2.4.2. Profil Usahatani

Profil usahatani yang dibahas dalam penelitian ini meliputi luas lahan, jumlah tanaman, jarak tanam dan varietas tanaman.

2.4.2.1. Skala Usaha

Menurut Febriandi dkk (2017), luas lahan yang dimiliki petani akan menentukan skala usaha dan keuntungan yang diperoleh. Petani yang memiliki lahan luas berpotensi mendapatkan produksi tinggi apabila usahatani dikelola secara baik. Begitu juga sebaliknya petani yang mempunyai lahan yang relatif sempit akan mendapatkan produksi yang relatif kecil, apalagi jika tidak dikelola dengan baik.

Usahatani skala yang besar umumnya memiliki modal yang besar, berteknologi yang tinggi, manajemen modern dan lebih bersifat komersial. Sedangkan pada usahatani kecil umumnya memiliki modal yang kecil, menggunakan teknologi yang sederhana dan lebih bersifat subsisten. Umumnya usahatani kecil hanya memenuhi kebutuhan konsumsi dalam kehidupan sehari-hari. Menurut Hermanto (1995) menyatakan bahwa pembagian lahan usahatani pada dasarnya dapat digolongkan berdasarkan luas lahan dibagi menjadi tiga, yaitu: skala besar dengan luas lahan >2 ha, skala sedang dengan luas lahan 0,5-2 ha dan skala kecil dengan luas lahan <0,5 ha.

2.4.2.2. Pola Tanam

Usahatani diartikan sebagai tempat dimana seseorang mengalokasikan unsur produksi seperti lahan, alam, modal dan keterampilan untuk menghasilkan produk pertanian. Berdasarkan tipe pola tanam, usahatani terdiri dari pola usahatani monokultur, usahatani polikultur dan usahatani tumpangsari (Shinta, 2011).

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Sistem tanam monokultur merupakan sistem taman tunggal penanaman satu jenis tanaman pada sebidang lahan pada waktu yang sama. Pada pola tanam monokultur yang dilakukan sepanjang tahun rentan dengan hama dan penyakit, untuk menanggulangi hama dan penyakit maka diperlukan rotasi tanaman atau pergantian urutan tanaman dalam satu masa/waktu dengan tanaman yang tidak sejenis (Willem, 1982).

Polikultur adalah sistem bercocok tanam pada sebidang tanah dengan cara satu atau beberapa kali bertanam dengan menggunakan satu atau lebih jenis tanaman dalam jangka waktu tertentu. Polikultur dilakukan dengan beberapa tanaman tertentu secara bersama-sama dalam suatu kondisi yang optimal sehingga dapat meningkatkan pendapatan, selain itu juga dapat menyerap tenaga kerja dalam keluarga lebih banyak (Sriyadi, 2017).

Pola tanam Tumpangsari merupakan pola tanam campuran, penanaman dua jenis tanaman atau lebih pada sebidang lahan pada waktu yang sama. Tumpangsari dilakukan dengan tujuan meningkatkan hasil per satuan luas. Kelebihan dari tumpangsari dibandingkan sistem monokultur adalah mempunyai agroekosistem yang lebih stabil daripada monokultur (Willem, 1982).

2.4.2.3. Tujuan Usaha

Kegiatan usahatani yang dilakukan oleh petani menurut sifatnya terbagi menjadi dua yaitu subsisten dan komersial. Pembagian ini mengacu kepada orientasi petani dalam mengelola usahataninya. Usahatani bersifat subsisten adalah usahatani yang dilakukan hanya untuk memenuhi kebutuhan sendiri, sedangkan usahatani yang bersifat komersial adalah usahatani yang bertujuan untuk

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

memperoleh keuntungan dengan memperhatikan kualitas dan kuantitas hasil produksinya (Saeri, 2018).

2.5. Konsep Usahatani

2.5.1. Pengertian Usahatani

Hermanto (1995) mendefinisikan usahatani sebagai organisasi dari alam, kerja dan modal yang ditujukan kepada produksi di lapangan pertanian. Organisasi ini ketatalaksanaannya berdiri sendiri dan sengaja diusahakan oleh seseorang atau sekumpulan orang sebagai pengelolanya. Pengertian organisasi usahatani adalah usahatani sebagai organisasi harus memiliki pemimpin serta ada yang dipimpin, yang mengorganisir adalah petani dibantu oleh keluarganya dan yang diorganisir adalah faktor-faktor produksi yang dapat dikuasai.

Hermanto (1995) menyatakan bahwa keberhasilan usahatani dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu faktor-faktor pada usahatani itu sendiri (*internal*) dan faktor-faktor di luar usahatani (*external*). Adapun faktor *internal* antara lain petani pengelola, tanah usahatani, tenaga kerja, modal, jumlah keluarga, dan kemampuan petani dalam mengaplikasikan pendapatan keluarga. Sementara itu faktor *external* terdiri dari tersedianya sarana transportasi dan komunikasi, aspek-aspek yang menyangkut pemasaran hasil dan bahan usahatani (harga *output*, harga saprodi, dan lain-lain), fasilitas kredit, dan sarana penyuluh bagi petani.

2.5.2. Biaya Produksi

Rahim dan Diah (2007) mengemukakan bahwa pengeluaran usahatani sama artinya dengan biaya usahatani. Biaya usahatani merupakan pengorbanan yang dilakukan oleh petani dalam mengelola usahanya untuk memperoleh hasil yang

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

maksimal, biaya usahatani dapat diklasifikasikan menjadi tiga, yaitu : biaya tetap (*fixed cost*), biaya tidak tetap (*variable cost*) dan biaya total (*total cost*).

Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tidak bervariasi atau tidak berubah-ubah selama masa produksi. Biaya tetap tidak akan berubah walaupun jumlah *output*-nya berubah, bahkan biaya tetap harus tetap ada walaupun produksinya nol. Biaya tetap tidak dipengaruhi oleh besarnya *output* yang dihasilkan dalam proses produksi.

Pada sektor pertanian biaya tetap dapat berupa pajak tanah, premi asuransi, penyusutan alat dan mesin pertanian serta biaya tetap lainnya yang berupa uang, biasanya dikaitkan dengan *input* tetap atau unit teknis, karena bila jumlah *input* tetap, maka biaya yang dikeluarkan juga tetap (Gunawan dan Lanang, 1994).

Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya selalu bervariasi atau berubah-ubah selama proses produksi. Biaya variabel sangat dipengaruhi oleh jumlah *output* yang dihasilkan dalam proses produksi, artinya biaya variabel akan sangat ditentukan oleh jumlah produksi yang dihasilkan dalam proses produksi.

Biaya total merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi semua *output*, baik barang maupun jasa. Biaya total dapat dihitung dengan menjumlahkan biaya tetap total (TFC) dengan biaya variabel total (TVC).

2.5.3. Produksi

Produksi mempunyai peran penting dalam menentukan taraf hidup manusia dan kemakmuran suatu bangsa. Al-Qur'an telah meletakkan landasan yang sangat kuat terhadap produksi, dalam Al-Qur'an dan sunah Rasul banyak dicontohkan bagaimana umat islam diperintahkan untuk keras dalam mencari penghidupan agar

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

mereka dapat melangsungkan kehidupannya dengan lebih baik sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S: Al-Qashash ayat 73, yang berbunyi:

وَمِن رَّحْمَتِهِۦ جَعَلَ لَكُمُ ٱلَّيْلَ وَٱلنَّهَارَ لِتَسْكُنُوا۟ فِيهِ وَلِتَبْتَغُوا۟ مِن فَضْلِهِۦ وَلَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ ﴿٧٣﴾

Artinya: Dan karena rahmat-Nya, Dia jadikan untukmu malam dan siang, supaya kamu beristirahat pada malam itu dan supaya kamu mencari sebahagian dari karunia-Nya (pada siang hari) dan agar kamu bersyukur kepada-Nya.

Ayat tersebut menjelaskan bahwa penciptaan siang diperuntukkan bagi manusia agar bisa bekerja dan beraktivitas mencari nafkah, mengelola kekayaan alam yang sudah disediakan Allah SWT dan diciptakan pula malam agar manusia bisa beristirahat dari aktivitasnya disiang hari.

Menurut Fuad (2006), produksi adalah suatu kegiatan atau proses yang mentransformasikan masukan menjadi keluaran dalam arti sempit. Pengertian produksi hanya dimaksudkan sebagai kegiatan yang menghasilkan barang, baik barang jadi atau setengah jadi, barang industri, suku cabang maupun komponen-komponen penunjang.

Teori produksi untuk melihat hubungan antar *input* (faktor produksi) dan *output* (hasil produksi) serta menerangkan terjadinya suatu proses produksi dapat meramalkan apa yang akan terjadi. Pada kegiatan usahatani selalu diperlukan faktor-faktor produksi berupa lahan, tenaga kerja, dan modal yang dikelola seefektif dan seefisien mungkin sehingga memberikan manfaat sebaik-baiknya.

Soekartawi (2001) mengemukakan bahwa faktor produksi adalah semua korbanan yang diberikan pada tanaman agar tanaman tersebut mampu tumbuh dan

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

menghasilkan dengan baik. Faktor produksi dikenal pula dengan istilah *input* dan korbanan produksi. Faktor produksi memang sangat menentukan besar-kecilnya produksi yang diperoleh. Faktor produksi lahan, tenaga kerja, modal untuk membeli bibit, pupuk, obat-obatan dan aspek manajemen adalah faktor produksi yang terpenting. Hubungan antara faktor produksi (*input*) dan produksi (*output*) biasanya disebut dengan fungsi produksi atau faktor *relationship*. Faktor produksi yang diperlukan dalam usahatani yaitu sebagai berikut.

1. Lahan

   Tanah sebagai salah satu faktor produksi merupakan pabrik hasil-hasil pertanian yaitu tempat di mana produksi berjalan dan darimana hasil produksi ke luar. Faktor produksi tanah mempunyai kedudukan paling penting. Hal ini terbukti dari besarnya jasa yang diterima oleh tanah dibandingkan faktor-faktor produksi lainnya (Mubyarto, 1995). Sedangkan Rukmana (2003) mengemukakan bahwa pengolahan tanah secara sempurna sangat diperlukan agar dapat memperbaiki sektor dan struktur tanah, memberantas gulma dan hama dalam tanah, memperbaiki aerasi dan drainase tanah, mendorong aktivitas mikroorganisme tanah serta membuang gas-gas beracun dari dalam tanah.

2. Tenaga Kerja

   Faktor produksi tenaga kerja merupakan faktor produksi yang penting dan perlu diperhitungkan dalam proses produksi, dalam jumlah yang cukup bukan saja dilihat dari tersedianya tenaga kerja tetapi juga kualitas dan macam tenaga kerja perlu pula di perhatikan. Beberapa hal yang perlu diperhatikan pada faktor produksi tenaga kerja adalah (1) tersedianya tenaga kerja, (2) kualitas tenaga kerja, dan (3) jenis kelamin.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

3. Modal (sarana produksi)

Pada kegiatan proses produksi pertanian, maka modal dibedakan menjadi dua macam yaitu modal tetap dan tidak tetap. Perbedaan tersebut disebabkan oleh ciri yang dimiliki pada modal tersebut. Faktor produksi seperti tanah bangunan, dan mesin-mesin sering dimasukkan dalam kategori modal tetap. Oleh karena itu, modal tetap didefinisikan sebagai biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang tidak habis dalam sekali proses produksi tersebut. Peristiwa ini terjadi dalam waktu yang relatif pendek dan tidak berlaku untuk jangka panjang (Soekartawi, 2003)

Sebaliknya dengan modal tidak tetap atau modal variabel adalah biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi dan habis dalam satu kali proses produksi tersebut, misalnya biaya produksi yang dikeluarkan untuk membeli benih, pupuk, obat-obatan, atau yang dibayarkan untuk pembayaran tenaga kerja. Besar kecilnya modal dalam usaha pertanian tergantung dari: (1) Skala usaha, besar-kecilnya usaha sangat menentukan besar-kecilnya modal yang dipakai, makin besar skala usaha makin besar pula modal yang dipakai, (2) Macam komoditas, komoditas tertentu dalam proses produksi pertanian juga menentukan besar-kecilnya modal yang dipakai dan (3) Tersedianya kredit sangat menentukan keberhasilan suatu usahatani (Soekartawi, 2003).

4. Manajemen

Manajemen terdiri dari merencanakan, mengorganisasikan dan melaksanakan serta mengevaluasi suatu proses produksi. Proses produksi ini melibatkan sejumlah orang (tenaga kerja) dari berbagai tingkatan, maka manajemen berarti pula bagaimana mengelola orang-orang tersebut dalam

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

tingkatan atau dalam tahapan proses produksi (Soekartawi, 2003). Faktor manajemen dipengaruhi oleh: (1) Tingkat pendidikan, (2) Pengalaman berusahatani, (3) Skala usaha, (4) Besar kecilnya kredit dan (5) Macam komoditas.

2.5.4. Pendapatan

Pendapatan adalah semua penghasil yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan, pendapatan tersebut dapat berupa pendapatan tetap dan pendapatan tidak tetap. Pendapatan usahatani merupakan selisih antara penerimaan dan semua biaya atau dengan kata lain pendapatan usahatani meliputi pendapatan kotor atau dan pendapatan bersih. Pendapatan kotor adalah nilai produksi komoditas pertanian secara keseluruhan sebelum dikurangi biaya produksi, sedangkan pendapatan bersih usahatani adalah selisih antara pendapatan kotor dengan pengeluaran usahatani (Rahim dan Hastuti, 2007).

Besar kecilnya pendapatan dan keuntungan yang diterima pengusaha tidak hanya dipengaruhi oleh jumlah produksi yang dihasilkan dan biaya-biaya yang dikeluarkan, namun harga output merupakan faktor penting yang perlu diperhatikan. Dalam hal ini pasar memegang peranan penting terhadap harga yang berlaku, sedangkan produsen selalu dalam posisi yang paling lemah kedudukannya dalam merebut peluang pasar (Soekartawi, 2002).

2.5.5. Efisiensi Usahatani

Petani dalam melaksanakan usahataninya dapat menggunakan kombinasi dari beberapa faktor produksi sekaligus seperti lahan, tenaga kerja, benih, pupuk, modal dan pengelolaan sehingga petani diharapkan dapat menyesuaikan skala usahataninya. Dengan kombinasi yang tepat berarti petani dapat mengalokasikan

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

faktor produksi sehingga tercapai tingkat efisiensi yang tinggi dan pendapatan yang tinggi pula.

Efisiensi diartikan sebagai upaya penggunaan *input* yang sekecil-kecilnya untuk mendapatkan produksi yang sebesar-besarnya. Efisiensi dapat diketahui dengan menghitung R/C Rasio. R/C Rasio adalah perbandingan antara penerimaan total dengan biaya total (Soekartawi, 2001).

2.6. Konsep Pemasaran

2.6.1. Pemasaran

Pemasaran mencakup kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan tindakan menciptakan guna atau manfaat karena tempat, waktu dan kepemilikan. Pemasaran menggerakkan barang dari satu tempat ke tempat lainnya, menyimpan kemudian membuat perubahan dalam kepemilikan, melalui tindakan membeli dan menjual barang-barang tersebut. Menurut Kotler (2003), pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk dengan pihak lain

Pemasaran merupakan suatu perpaduan aktivitas-aktivitas yang saling berhubungan untuk mengetahui kebutuhan konsumen melalui penciptaan, penawaran dan pertukaran produk dan jasa yang bernilai serta mengembangkan promosi, distribusi, pelayanan dan harga agar kebutuhan konsumen dapat terpuaskan dengan baik pada tingkat keuntungan tertentu (Oentoro, 2010).

Pemasaran pertanian adalah proses aliran komoditi yang disertai perpindahan hak milik dan penciptaan guna waktu, guna tempat dan guna bentuk yang dilakukan oleh lembaga-lembaga pemasaran dengan melaksanakan satu atau lebih fungsi-

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

fungsi pemasaran (Sudiyono, 2004). Sedangkan menurut Said dan Intan (2001), pemasaran pertanian merupakan sejumlah kegiatan bisnis yang ditujukan untuk memberi kepuasan dari barang dan jasa yang dipertukarkan kepada konsumen atau pemakai dalam bidang pertanian.

2.6.2. Lembaga Pemasaran

Menurut Rahim dan Hastuti (2007), lembaga pemasaran merupakan badan usaha atau individu yang menyelenggarakan pemasaran, menyalurkan jasa dan komoditas dari produsen kepada konsumen akhir, serta mempunyai hubungan dengan badan usaha atau individu lainnya. Lembaga pemasaran timbul karena adanya keinginan konsumen untuk memperoleh komoditas sesuai waktu, tempat dan bentuk yang diinginkan konsumen. Lembaga pemasaran ingin mendapatkan keuntungan sehingga harga dibayarkan oleh lembaga pemasaran itu juga berbeda. Perbedaan harga masing-masing lembaga pemasaran sangat bervariasi tergantung besar kecilnya keuntungan yang diambil oleh masing-masing lembaga pemasaran. Jadi, harga jual ditingkat produsen (petani, ternak dan nelayan) akan lebih rendah dari pada harga jual di tingkat pedagang perantara.

Lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran produk-produk pertanian sangat beragam sekali tergantung dari jenis yang dipasarkan. Ada komoditi yang melibatkan banyak lembaga pemasaran dan ada pula yang hanya melibatkan sedikit lembaga pemasaran. Lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran ini lebih lanjut dapat diidentifikasikan sebagai berikut, 1) Tengkulak yaitu lembaga pemasaran yang secara langsung berhubungan dengan petani, tengkulak ini melakukan transaksi dengan petani baik secara tunai maupun kontrak pembelian. 2) Pedagang pengumpul, menjual komoditi yang dibeli

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

tengkulak dari petani biasanya relatif lebih kecil untuk meningkatkan efisiensi. Jadi pedagang pengumpul ini membeli komoditi pertanian dari tengkulak. 3) Pedagang besar adalah untuk meningkatkan efisiensi pelaksanaan fungsi-fungsi pemasaran, maka jumlah komoditi yang ada pada pedagang pengumpul ini harus dikonsentrasikan lagi oleh lembaga pemasaran dan 4) Pengecer merupakan lembaga pemasaran yang berhadapan langsung dengan konsumen (Sudiyono, 2004).

Hanafiah dan Saefuddin (1989) menjelaskan bahwa lembaga pemasaran adalah badan-badan yang menyelenggarakan kegiatan atau fungsi pemasaran dimana barang bergerak dari produsen sampai ke konsumen. Lembaga pemasaran ini bisa termasuk golongan produsen, pedagang perantara dan lembaga pemberi jasa. Kotler dan Amstrong (2002) mengartikan istilah lembaga perantara sebagai pihak yang berperan secara ekonomis dalam mentransformasikan bauran komoditi atau produk yang dibuat oleh produsen ke dalam bauran produk yang dibutuhkan konsumen.

2.6.3. Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung yang terlibat dalam proses untuk menjadikan produk atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsusmsi. Saluran pemasaran bertujuan untuk memindahkan barang dari produsen hingga ke konsumen. Hal itu untuk mengatasi kesenjangan waktu, tempat dan kepemilikan yang memisahkan barang dan jasa dari orang-orang yang membutuhkan atau menginginkan (Kotler, 2003).

Panjang pendeknya saluran pemasaran yang dilalui oleh suatu hasil komoditas pertanian tergantung pada beberapa faktor, antara lain: (1) Jarak antara

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

produsen dan konsumen. Makin jauh jarak antara produsen dan konsumen maka biasanya semakin panjang saluran yang ditempuh oleh produk. (2) Cepat tidaknya produk rusak. Produk yang mudah rusak harus segera diterima konsumen, sehingga memerlukan saluran yang pendek dan cepat. (3) Skala produksi. Bila produksi berlangsungan dengan ukuran-ukuran kecil, maka jumlah yang dihasilkan berukuran kecil pula, hal ini tidak akan menguntungkan bila produsen langsung menjual ke pasar dan (4) Posisi keuangan pengusaha. Produsen yang posisi keuangannya kuat cenderung untuk memperpendek saluran pemasaran (Rahim dan Hastuti, 2007).

Proses penyaluran produk sampai ke tangan konsumen akhir dapat menggunakan saluran panjang ataupun saluran pendek sesuai dengan kebijakan distribusi yang ingin dilaksanakan perusahaan. Dengan demikian, rantai distribusi menurut bentuknya dibagi dua, yaitu : (1) Saluran distribusi langsung (*direct channel of distribution*) yaitu penyaluran barang-barang atau jasa dari produsen ke konsumen dengan tidak melalui perantara pemasaran, seperti penjualan di tempat produksi, penjualan di toko atau gerai produsen, penjualan dari rumah ke rumah oleh produsen, dan penjualan melalui surat. (2) Saluran distribusi tidak langsung, yaitu bentuk saluran distribusi yang menggunakan jasa kepada para konsumen. Angipora dalam Rahim dan Hastuti (2007) mengemukakan pengertian tentang perantara adalah mereka yang membeli dan menjual barang-barang tersebut dan memilikinya. Mereka bergerak dibidang perdagangan besar dan pengecer. Sementara agen adalah orang atau perusahaan yang membeli atau menjual barang untuk perdagangan besar (*manufacturer*).

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Menurut Swastha (2000) dalam penyaluran barang konsumsi yang ditujukan untuk pasar konsumen, terdapat lima macam saluran. Pada setiap saluran, produsen memiliki alternatif yang sama untuk menggunakan kantor dan cabang penjualan. Selanjutnya, produsen juga dapat menggunakan lebih dari satu pedagang besar lainnya. Adapun macam-macam saluran distribusi barang konsumsi tersebut yaitu:

a. Produsen → konsumen
b. Produsen → pengecer → konsumen
c. Produsen → pedagang besar → pengecer → konsumen
d. Produsen → agen → pengecer → konsumen
e. Produsen → agen → pedagang besar → pengecer → konsumen

Sudiyono (2004) mengemukakan beberapa penyebab rantai pemasaran yang panjang dan produsen atau petani yang dirugikan yaitu (1) Pasar tidak bekerja sempurna, (2) Kurangnya informasi pasar, (3) Produsen kurang memanfaatkan peluang pasar, (4) Lemahnya posisi produsen untuk melaksanakan penawaran harga yang baik dan (5) Produsen melaksanakan usahatani tidak didasarkan pada permintaan pasar.

2.6.4. Fungsi Pemasaran

Menurut Oentoro (2010), fungsi pemasaran yaitu melihat dan membandingkan tingkat harga di masing-masing lembaga pemasaran. Lembaga pemasaran itu sendiri adalah pedagang yang ikut menyampaikan barang dan jasa dari produsen ke konsumen melalui saluran pemasaran tertentu. Adapun fungsi pemasaran yaitu sebagai berikut.

a. Fungsi penjualan adalah mengalihkan barang kepada pihak pembeli dengan harga yang memuaskan.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

b. Fungsi pembelian adalah perpindahan barang dari produsen ke konsumen melalui proses transaksi.
c. Fungsi pengangkutan adalah pemindahan barang-barang dari tempat produksi atau penjualan ke tempat barang-barang tersebut akan dipakai, menciptakan kegunaan tempat.
d. Fungsi penyimpanan adalah menahan barang-barang selama jangka waktu antara dihasilkan atau diterima sampai dengan dijual, menciptakan kegunaan waktu.
e. Fungsi permodalan atau pembiayaan adalah mencari dan mengurus modal yang berkaitan dengan transaksi dalam arus barang.
f. Fungsi penanganan resiko adalah ketidakpastian dalam hubungannya dengan ongkos, kerugian, dan kerusakan.
g. Fungsi informasi pasar adalah pengumpulan informasi (fakta-fakta dan gejala-gejala) yang ditimbul di sekitar arus barang.
h. Fungsi standarisasi dan grading standarisasi adalah penentu atau penetapan golongan kelas atau derajat untuk barang-barang, sedangkan grading yaitu memilih barang untuk dimasukkan ke dalam kelas yang telah ditetapkan dengan standarisasi produk yang dipilih (disortir) mempunyai ciri hampir sama dengan hal bentuk dan ukuran.

Anindita (2004) menjelaskan bahwa fungsi pemasaran adalah kegiatan utama yang khusus dilaksanakan untuk menyelesaikan proses pemasaran. Beberapa kegiatan atau fungsi khusus membentuk langkah-langkah yang akan dilakukan dalam pelaksanaannya tidak perlu berurutan tapi mencakup semuanya agar proses pemasaran berhasil dicapai.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

2.7. Analisis Pemasaran

2.7.1. Biaya Pemasaran

Menurut Mulyadi (2007), biaya pemasaran meliputi semua biaya yang terjadi sejak saat produk selesai diproduksi dan disimpan dalam gudang, serta sampai pada saat produk tersebut diubah kembali dalam bentuk tunai. Hansen dan Mowen yang diterjemahkan oleh Benyamin Molan (2001) menyatakan bahwa biaya pemasaran adalah biaya-biaya yang diperlukan untuk memasarkan, mendistribusikan, dan melayani produk atau jasa.

Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pemasaran. Biaya pemasaran meliputi: biaya angkutan, biaya pengiriman, pungutan retribusi dan lain-lain. Besarnya biaya pemasaran ini berbeda dengan lainnya, disebabkan karena: a) Macam komoditas, b) Lokasi pemasaran, c) Macam lembaga pemasaran dan d) Efektivitas pemasaran yang dilakukan (Soekartawi, 2002)

2.7.2. Margin Pemasaran

Margin pemasaran dapat didefinisikan sebagai selisih antara harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima produsen. Panjang pendeknya sebuah saluran pemasaran dapat mempengaruhi marginnya, semakin panjang saluran pemasaran maka semakin besar pula margin pemasarannya, karena lembaga pemasaran yang terlibat semakin banyak. Besarnya angka margin pemasaran dapat menyebabkan bagian harga yang dibayarkan konsumen langsung ke petani, sehingga saluran pemasaran yang terjadi atau semakin panjang dapat dikatakan tidak efisien (Istiyanti, 2010).

Margin pemasaran dapat didefinisikan dengan dua cara, yaitu (1) Margin pemasaran merupakan perbedaan harga yang dibayarkan konsumen dengan harga

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

yang diterima petani dan (2) Margin pemasaran merupakan biaya dan jasa-jasa pemasaran yang dibutuhkan sebagai akibat permintaan dan penawaran dari jasa-jasa pemasaran. Komponen margin pemasaran terdiri dari biaya yang dibutuhkan lembaga pemasaran untuk melakukan fungsi-fungsi pemasaran yang disebut biaya pemasaran dan keuntungan lembaga pemasaran (Sudiyono, 2004).

Hanafiah dan Saefuddin (1989) mendefinisikan margin pemasaran sebagai perbedaan harga yang dibayarkan oleh penjual pertama (produsen) dan harga yang dibayar oleh pembeli terakhir. Berdasarkan pengertian tersebut menunjukkan selisih harga dari dua tingkat rantai pemasaran yang saling berinteraksi. Margin pemasaran juga dinyatakan sebagai dari jasa-jasa pelaksanaan kegiatan sejak tingkat produsen sampai tingkat konsumen.

2.7.3. Keuntungan Pemasaran

Keuntungan dapat didefinisikan dengan dua cara, yaitu 1) Laba dalam ilmu ekonomi murni didefinisikan sebagai peningkatan kekayaan seseorang investor sebagai hasil penanaman modalnya setelah dikurangi biaya-biaya yang berhubungan dengan penanaman modal tersebut dan 2) Laba/keuntungan dalam akutansi didefinisikan sebagai istilah antara harga penjualan dengan biaya produksi.

2.7.4. Farmer's Share

Margin pemasaran bukanlah satu-satunya indikator yang menentukan efisisensi pemasaran suatu komoditas. Salah satu indikator lain adalah dengan membandingkan harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir atau yang biasa di sebut dengan *farmer's share* (bagian yang diterima petani) dan sering dinyatakan dengan persen. *Farmer's share* mempunyai hubungan yang negatif dengan margin

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

pemasaran, sehingga semakin tinggi margin maka bagian yang akan diterima petani akan semakin rendah.

2.7.5. Efisiensi Pemasaran

Menurut Kirkpatrick dan Dahlquist (2011), efisiensi pemasaran merupakan sebuah pasar kompetitif yang selalu mengacu pada informasi perubahan harga suatu komoditas, artinya adanya informasi perubahan harga suatu komoditas akan langsung direspon oleh pasar tersebut.

Pasar komoditas pertanian yang tidak efisien akan terjadi jika biaya pemasaran semakin besar dan nilai produk yang dipasarkan jumlahnya rendah. Efisiensi pemasaran dapat terjadi, yaitu (1) Jika pemasaran dapat menekan biaya pemasaran, sehingga keuntungan pemasaran lebih tinggi, (2) Persentase harga yang dibayarkan tidak terlalu tinggi, (3) Tersedianya fasilitas fisik pemasaran dan (4) Adanya persaingan atau kompetisi yang sehat. Efisien atau tidaknya suatu sistem pemasaran tidak terlepas dari kondisi persaingan pasar itu sendiri. Pasar yang bersaing sempurna dapat mencipta kan sistem pemasaran yang efisien karena pasar yang bersaing sempurna memberikan insentif bagi partisipasi pasar, yaitu produsen, lembaga-lembaga pemasaran, dan konsumen (Rahim dan Hastuti, 2007).

Pada pemasaran yang efisien, harga-harga barang harus bergerak serempak serta merespon kekuatan permintaan dan penawaran, akurasi dan kecepatan perubahan harga pasar terbentuk oleh saling berpengaruhnya satu pasar dengan pasar yang lainnya (Kumar, 2007).

2.8. Penelitian Terdahulu

Sinaga dan Dewi (2016) telah melakukan penelitian dengan judul Pemasaran Buah Nanas (Kajian Struktur, Perilaku dan Penampilan Pasar) di Desa Kualu Nenas

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Kecamatan Tambang Kabupaten Kampar. Tujuan dari penelitian ini untuk mengidentifikasi saluran pemasaran, struktur pasar dan menganalisis penampilan pasar buah nanas di Desa Kualu. Metode pengambilan responden dalam penelitian ini menggunakan metode survei dengan wawancara langsung kepada responden yang berpedoman kepada kuisioner. Teknik pengambilan sampel dilakukan secara *purposive sampling*, rumus slovin dan petani nanas sebanyak 33 petani. Penentuan jumlah pedagang grosir dan agen agroindustri ditentukan oleh sensus dimana pedagang, grosir dan agen agroindustri diambil berdasarkan akumulasi 33 petani yang menjual nanas kepada pedagang dan agroindustri di Desa Kualu Nenas. Ada 8 pedagang, 6 grosir, dan 8 pemain di industri. Analisis deskriptif data tentang struktur pasar pada rasio konsentrasi indeks harfindahl (HI), untuk perilaku pasar dianalisis dengan korelasi dan elastisitas transmisi dan penampilan pasar dianalisis dengan sistem persamaan margin perdagangan.

Hasil penelitian menunjukkan struktur pasar, pangsa pasar, rasio konsentrasi, dan pedagang HI di 0,5469 (54,69%) dan 0,2990, pangsa pasar, rasio konsentrasi, dan pedagang grosir HI di 0,6878, 68,78% dan 0,4730, dan pangsa pasar, rasio konsentrasi dan agroindustri HI sebesar 0,5145, 51,45% dan 0,2647 dari struktur pasar di antara ketiganya adalah oligopsoni. Perilaku pasar menunjukkan nilai korelasi 0523 dan 0515 analisis elastisitas transmisi. Tampilan pandangan pasar tentang margin pemasaran relatif besar dan didominasi oleh hasil yang bagus dan tidak merata. Selain itu dapat dilihat juga dari margin distribusi yang tidak merata, harga saham yang diterima petani masih relatif rendah dan rasio manfaat dan biaya untuk petani masih rendah. Selain itu daya tawar petani lemah karena harga dan

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

ditentukan secara sepihak oleh pedagang, terutama pada saluran I dan saluran II sedangkan saluran ketiga relatif lebih baik karena tingkat efisiensi lebih rendah.

Yulida dan Yusri (2015) telah melakukan penelitian dengan judul Analisis Usahatani Nanas di Desa Kualu Nenas Kecamatan Tambang Kabupaten Kampar. Tujuan dari penelitian ini adalah 1) Menganalisis pendapatan usahatani nanas di Desa Kualu Nenas dan 2) Analisis efisiensi usahatani di Desa Kualu Nenas. Penelitian ini dilakukan di Desa Kualu Nenas Kecamatan Tambang Kabupaten Kampar dengan menggunakan metode survei. Pengambilan sampel dilakukan secara acak sederhana. Populasi dalam penelitian ini adalah petani nanas sebanyak 67 orang, lalu dipilih secara acak menjadi 35 petani. Analisis data yang digunakan adalah analisis usahatani. Hasil penelitian menunjukkan bahwa total biaya produksi usahatani nanas selama satu tahun di Desa Kualu Nenas tersebut Rp.29.988.505,94/Ha, dengan rata-rata produksi nanas 34.592 buah/Ha/Tahun untuk memperoleh pendapatan bersih dengan rata-rata Rp. 47.047.110,50/tahun. Usahatani nanas di Desa Kualu Nenas efisien dengan menunjukkan *Return Cost Ratio* (RCR) > 1, yaitu 2,57. Artinya dalam setiap Rp. 1 yang dikeluarkan petani untuk investasi, petani akan memperoleh penerimaan sebesar Rp. 2,57. Hal ini mengindikasikan bahwa usahatani nanas di Desa Kualu Nenas secara ekonomi efisien dan layak untuk dilanjutkan dan dikembangkan.

Sahri (2017) dalam penelitiannya dengan Judul Analisis Usahatani dan Pemasaran Nanas di Desa Tanjung Kuras Kecamatan Sungai Apit Kabupaten Siak. Tujuan Penelitian ini adalah 1) Menganalisis karakteristik petani, 2) Teknis budidaya, penggunaan input produksi (lahan, bibit, pupuk, pestisida, tenaga kerja dan alat produksi), biaya produksi pendapatan kotor, pendapatan bersih dan

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

efisiensi usahatani nanas dan 3) Pemasaran terkait dengan lembaga pemasaran, saluran pemasaran dan biaya pemasaran nanas. Metode yang digunakan adalah metode survei. Pengambilan sampel dilakukan secara *simple random sampling* yaitu pengambilan sampel ini dilakukan dengan kriteria, usahatani lebih kurang 10 tahun, serta pengalaman dan luas lahan yang relatif sama. Data dianalisis dengan pendekatan analisis usaha secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa, karakteristik responden dengan rata-rata umur petani berada pada usia produktif yaitu 43 tahun, tingkat pendidikan petani 10 tahun, pengalaman berusahatani selama 5 tahun dan jumlah tanggungan keluarga berjumlah 5 jiwa. Luas lahan petani paling banyak seluas 2 Ha. Jumlah bibit 40.000 batang, rata-rata penggunaan TKDK 9 jiwa dan TKDL 15 jiwa. Rata-rata penggunaan pupuk dengan luas lahan 2 Ha adalah 884 Kg, rata-rata penggunaan pestisida 6,68 Liter. Rata-rata alat adalah 8 Unit. Dalam satu kali musim tanam rata-rata para petani mengeluarkan biaya dengan luas lahan 2 Ha sebanyak Rp. 27.290.314. Rata-rata produksi dengan luas lahan 2 Ha sebanyak Rp. 35.739 buah/produksi. Rata-rata pendapatan kotor dengan luas lahan 2 Ha sebanyak Rp. 79.942.900, keuntungan sebanyak Rp. 52.652.586/periode produksi dengan rata-rata luas lahan 2 Ha. Usahatani nanas sudah efisien dengan nilai RCR yakni 2,93. (I) Saluran pedagang pengumpul: rata-rata biaya pemasaran pedagang pengumpul nanas adalah Rp. 82,77. Margin Pemasaran pedagang pengumpul Rp. 1.333. *Farmer's share* petani 37,50% dan pedagang 34,78% dan margin tingkat pedagang pengecer saluran I sebesar Rp. 1.500, keuntungan pemasaran yang diterima pedagang pengumpul I adalah sebesar Rp. 1.091/buah dan keuntungan yang diterima pedagang pengecer saluran I sebesar Rp. 1.417, pemasaran nanas

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

belum efisien dengan nilai efisiensi sebesar 6,09. Saluran pedagang pengecer II: rata-rata biaya pemasaran pedagang pengecer nanas adalah Rp. 120,25/buah. Margin pemasaran Rp. 2000. *Farmer's share* petani 55,56% dan pedagang 44,44%. Keuntungan pemasaran yang diterima pedagang adalah sebesar Rp. 1.880/buah. Pemasaran nanas sudah efisien dengan nilai efisien sebesar 2,67.

Wardani (2012) telah melakukan penelitian yang berjudul Analisis Usahatani Nanas pada Kelompok Tani Makmur Desa Astomulyo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis perbedaan penggunaan faktor produksi yang digunakan petani pada lahan sempit dan lahan sedang serta menganalisis pendapatan dan efisiensi pada usahatani nanas berdasarkan luas lahan garapan yang dimiliki oleh petani Kelompok Tani Makmur Desa Astomulyo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah. Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja dengan pertimbangan bahwa lokasi tersebut merupakan salah satu sentra penghasil nanas terbesar di Lampung. Analisis yang dilakukan dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif untuk mengetahui keragaan dari usahatani nanas. Sedangkan analisis kuantitatif terdiri dari uji-T, analisis usahatani, dan analisis efisiensi. Uji-T dilakukan untuk mengetahui perbedaan penggunaan faktor produksi yang digunakan oleh petani pada lahan sempit dan lahan sedang. Analisis usahatani yang dilakukan adalah analisis biaya dan analisis pendapatan berdasarkan luas lahan garapan yang dimiliki oleh petani. Analisis efisiensi terdiri dari efisiensi penerimaan terhadap biaya, efisiensi penerimaan terhadap jumlah tenaga kerja, serta efisiensi penerimaan terhadap jumlah investasi awal. Analisis

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

tersebut digunakan untuk mengetahui pendapatan petani serta mengukur efisiensi usahatani dan keberhasilan dari suatu usahatani.

Berdasarkan hasil analisis pendapatan diperoleh bahwa pada usahatani nanas pada lahan sedang lebih menguntungkan dibandingkan usahatani nanas pada lahan sempit. Hal ini dapat dilihat dari rata-rata nilai pendapatan total dalam setahun yang diperoleh pada usahatani lahan sedang adalah Rp. 38.045.674,34 per Ha dan pada usahatani lahan sempit Rp. 27.605.472,34 per Ha dalam satu tahun. Hasil analisis efisiensi menunjukkan bahwa usahatani nanas pada Kelompok Tani Makmur menguntungkan untuk dijalankan baik pada lahan sempit maupun lahan sedang. Hal tersebut dapat dilihat dari nilai penerimaan terhadap biaya tunai maupun biaya total yang diperoleh lebih dari satu, yang berarti penerimaannya lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan oleh petani. Nilai R/C rasio berarti setiap Rp 1,00 yang dikeluarkan petani akan memperoleh penerimaan sebesar nilai R/C rasio yang diperoleh. Pada lahan sempit diperoleh nilai R/C rasio atas biaya total 1,81 dan atas biaya tunai 4,31. Sedangkan pada lahan sedang nilai R/C rasio atas biaya total 2,26 dan atas biaya tunai 5,55. Efisiensi penerimaan terhadap jumlah tenaga kerja pada lahan sempit sebesar 26.451,29 dan pada lahan sedang sebesar 28.408,08. Hal ini berarti dalam satu Ha setiap satu HOK tenaga kerja yang digunakan dalam usahatani nanas lahan sempit, petani akan memperoleh penerimaan sebesar Rp. 26.451,29 dan pada lahan sedang Rp. 28.408,08. Untuk analisis efisiensi penerimaan terhadap jumlah investasi awal pada usahatani lahan sempit adalah 7,63 dan pada lahan sedang adalah 9,15. Hal ini berarti dalam setiap Rp. 1,00 yang dikeluarkan petani untuk investasi, petani akan memperoleh penerimaan sebesar Rp. 7,63 pada lahan sempit dan Rp. 9,15 pada lahan sedang. Efisiensi penerimaan

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

terhadap biaya, efisiensi penerimaan terhadap jumlah tenaga kerja, maupun efisiensi penerimaan terhadap jumlah investasi awal menunjukkan bahwa usahatani nanas pada lahan sedang lebih efisien dibandingkan pada lahan sempit.

Rizal (2018) dalam penelitiannya dengan judul Analisis Pemasaran Nanas (*Ananas comosus* L) di Kelurahan Payaman Barat Kecamatan Payaraman Kabupaten Ogan Ilir. Tujuan dari penelitian ini adalah 1) Mendeskripsikan saluran pemasaran nanas (*Ananas comosus* L) di Kelurahan Payaman Barat Kecamatan Payaraman Kabupaten Ogan Ilir, 2) Menganalisis margin dan efisiensi pemasaran nanas (*Ananas comosus* L) di Kelurahan Payaman Barat Kecamatan Payaraman Kabupaten Ogan Ilir dan 3) Mendeskripsikan pengembangan strategi pemasaran nanas (*Ananas comosus* L) di Kelurahan Payaman Barat Kecamatan Payaraman Kabupaten Ogan Ilir. Metode penelitian yang digunakan adalah metode *survey*. Metode penarikan contoh yang digunakan adalah metode sensus dengan melakukan wawancara terhadap 30 sampel petani nanas dan menggunakan metode *snowball sampling* untuk lembaga pemasaran yang diwawancarai dipilih berdasarkan alur pemasaran nanas yang terlibat dalam kegiatan pemasaran nanas di Kelurahan Payaman Barat Kecamatan Payaraman Kabupaten Ogan Ilir.

Berdasarkan hasil penelitian, terdapat dua saluran pemasaran nanas di Kelurahan Pasaman Barat yaitu: 1) Petani → Tengkulak, dan 2) Petani → Konsumen, dengan tingkat efisiensi pemasaran akan semakin pendek rantai pemasaran maka tingkat efisiensi pemasaran akan semakin tinggi. Tingkat efisiensi pemasaran keseluruhan menggunakan analisis margin pemasaran, *farmer's share*, *traders share*, dan keuntungan pemasaran dapat terlihat bahwa saluran pemasaran 2 merupakan saluran pemasaran yang paling efisien dengan nilai margin pemasaran

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Rp. 0 per buah, persentase *farmers share* sebesar 100%, persentase *traders share* sebesar 0% serta keuntungan pemasaran sebesar Rp. 4.175,- per buah. Posisi strategis strategi pemasaran nanas di Kelurahan Payaman Barat berada pada daerah I (Strategi *Agresif*) berdasarkan hasil analisis SWOT. Dalam kegiatan pengembangan usahatani dan pemasaran nanas di Kelurahan Payaman Barat dibutuhkan penentuan strategi prioritas. Strategi yang dapat dilakukan melalui bauran pemasaran nanas di Kelurahan Payaman Barat berdasarkan analisis *Analytic Hierarcy Process* (AHP) didapatkan prioritas utama pada bauran *price*/harga dalam melakukan strategi pemasaran sedangkan prioritas strategi yang dapat dilakukan berdasarkan faktor internal dan faktor eksternal usahatani nanas di Kelurahan Payaman Barat yaitu strategi memperluas dan mempertahankan jaringan pasar adalah strategi yang perlu diprioritaskan untuk mengembangkan pemasaran nanas di Kelurahan Payaman Barat khususnya di tingkat petani.

Syahril (2018) telah melakukan penelitian dengan judul Efisiensi Pemasaran Nanas (*Ananas comosus* L) (Studi Kasus: Desa Pasar Tiga Kecamatan Panai Tengah Kabupaten Labuhan Batu). Tujuan dari penelitian ini yaitu 1) Mengetahui saluran pemasaran nanas di daerah penelitian, 2) Mengetahui tingkat *farmer's share* pemasaran buah nanas di daerah penelitian dan 3) Mengetahui tingkat efisiensi pemasaran buah nanas di daerah penelitian. Penelitian ini dilakukan di Desa Pasar Tiga Kecamatan Panai Tengah Kabupaten Labuhan Batu.

Kesimpulan dari penelitian ini, yaitu: 1) Saluran pemasaran di daerah penelitian terdiri dari tiga saluran pemasaran, saluran pemasaran yang pertama yaitu dari petani langsung ke konsumen akhir, saluran pemasaran yang kedua dari petani ke pedagang pengecer dan pedagang pengecer ke konsumen akhir. Saluran

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

pemasaran yang ketiga dari petani ke pedagang pengumpul, lalu dari pedagang pengumpul ke pedagang pengecer, lalu dari pedagang pengecer ke konsumen akhir, 2) Biaya pemasaran terdiri dari biaya transportasi, tenaga kerja, *packing* dan biaya penyusutan untuk pedagang pengumpul, 3) *Share* margin yang diperoleh pada saluran I sebesar 100% dengan biaya pemasaran sebesar Rp. 20/buah. *Share* margin yang diperoleh pada saluran II sebesar 25% dengan biaya pemasaran sebesar Rp. 351/buah. *Share* margin yang diperoleh pada saluran III sebesar 40,64% dengan biaya pemasaran sebesar Rp. 514,883/buah dan 4) Efisiensi pemasaran pada saluran I sebesar 0,25% < 33%, Efisiensi pemasaran pada saluran II sebesar 8,24% < 33%, Efisiensi pemasaran pada saluran III sebesar 9,90% < 33%.

Rahmawati (2013) dalam penelitiannya berjudul Analisis Efisiensi Pemasaran Nanas Studi Kasus di Desa Cipelang Kecamatan Cijeruk Kabupaten Bogor. Tujuan dari penelitian ini yaitu: 1) Mengidentifikasi dan menganalisis sistem pemasaran nanas di Desa Cipelang melalui saluran Pemasaran, fungsi-fungsi pemasaran, struktur pasar dan perilaku pasar dan 2) Menganalisis saluran pemasaran yang paling efisien bagi petani nanas di Desa Cipelang. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja dengan pertimbangan bahwa Desa Cipelang merupakan sentra produksi nanas di Kecamatan Cijeruk. Jumlah petani responden sebanyak 30 orang. Alat analisis yang digunakan adalah saluran pemasaran, struktur dan perilaku pasar, margin pemasaran, *farmer's share* dan rasio keuntungan atas biaya.

Berdasarkan hasil penelitian, pemasaran nanas di Desa Cipelang terdapat lima pola pemasaran yang terbentuk, yaitu: 1) Saluran pemasaran I (petani – pedagang pengumpul desa – pedagang pengecer – konsumen), 2) Saluran pemasaran II

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

(petani – pedagang besar – konsumen), 3) Saluran pemasaran III (petani - pengecer – konsumen), 4) Saluran pemasaran IV (petani – pedagang pengumpul desa – pedagang olahan – konsumen) dan 5) Saluran pemasaran V (petani – konsumen). Hasil rata-rata produksi nanas 30 petani responden setiap kali panen 350 buah per petani dengan masa panen 2 kali dalam seminggu. Harga rata-rata yang diterima oleh petani adalah Rp. 2.500 – Rp. 3.000 per buah. Nilai margin pemasaran nanas tertinggi terdapat pada saluran I dan saluran III yaitu sebesar Rp. 3000 dan margin terendah terdapat pada saluran V yaitu sebesar Rp. 0. *Farmer's share* tertinggi terdapat pada saluran pemasaran V yaitu sebesar 100% dan *Farmer's share* terendah terdapat pada saluran pemasaran III yaitu sebesar 40%. Nilai rasio keuntungan atas biaya tertinggi terdapat pada saluran pemasaran I yaitu sebesar 44,5 satuan dan nilai terendah terdapat pada saluran pemasaran V yaitu sebesar 1,5 satuan.

Fungsi-fungsi pemasaran yang dijalankan meliputi fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas. Berdasarkan hasil penelitian semua lembaga pemasaran menjalankan fungsi-fungsi pemasaran walaupun masih dengan cara sederhana, seperti pedagang pengumpul desa yang melakukan fungsi fasilitas yaitu mensortasi nanas berdasarkan ukuran agar mempermudah proses penjualan. Struktur pasar yang dihadapi oleh petani adalah persaingan murni, pedagang pengumpul desa mengarah pada struktur pasar oligopoli, pedagang besar mengarah pada struktur pasar oligopoli terdiferensiasi, sedangkan struktur pasar pengecer dan tengkulak adalah pasar persaingan atau *kompetitif market*. Perilaku pasar yang ada telah memberikan kepuasan bagi masing-masing lembaga pemasaran yang terlibat.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Efisiensi pemasaran dapat tercapai apabila sistem pemasaran yang dijalankan memberikan kepuasan kepada pelaku-pelaku pemasaran yang terlibat di dalamnya seperti petani, lembaga pemasaran dan konsumen akhir. Selain itu pelaksanaan fungsi-fungsi pemasaran, struktur pasar yang terbentuk dan perilaku pasar juga mencerminkan efisiensi pemasaran. Secara keseluruhan, pola saluran pemasaran V adalah pola saluran pemasaran yang paling efisien yaitu dengan nilai margin Rp. 0, *farmer's share* 100% dan nilai rasio keuntungan atas biaya sebesar 1,5 satuan. Pada saluran pemasaran V terdapat fungsi pemasaran dan biaya tambahan yang dilakukan oleh petani yaitu dengan memberikan kemasan tambahan berupa keranjang bambu. Nanas akan dimasukkan ke dalam keranjang apabila akan dibeli sehingga memberikan kepuasan bagi konsumen. Saat ini, pola saluran V tidak sepenuhnya dapat dilakukan oleh seluruh petani di Kelompok Tani Mekar Sejahtera meskipun memiliki margin terendah dan *farmer's share* tertinggi. Hal ini dikarenakan tidak seluruh petani dapat menjual langsung hasil produksinya karena petani harus mengeluarkan biaya transportasi untuk memasarkan nanas, adanya keterbatasan sumber daya yang mereka miliki dan adanya keterbatasan pasar. Pasar yang tersedia sekarang hanya pasar di sekitar perumahan petani sehingga tidak memungkinkan seluruh petani untuk memasarkan nanas. Jika dilihat dari kondisi tersebut dan hasil analisis yang telah dilakukan, maka saluran pemasaran IV adalah saluran pemasaran yang efisisen. Nilai margin yang diperoleh adalah Rp. 1000, *farmer's share* 71,4% , rasio keuntungan atas biaya 9,3 dan biaya yang dikeluarkan adalah Rp. 96,7 per buah. Nilai-nilai tersebut lebih efisien jika dibandingkan dengan saluran I, II, dan III.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Dinanti (2018) telah melakukan penelitian dengan judul Analisis Keuntungan Usahatani Nanas di Lahan Gambut Pasca Kebakaran di Desa Cinta Jaya Kecamatan Pedamaran Kabupaten Ogan Komering Ilir. Tujuan dari penelitian ini adalah 1) Mengetahui masa produktif tanaman nanas di Desa Cinta Jaya Kecamatan Pedamaran Kabupaten Ogan Komering Ilir, 2) Menganalisis harga pokok usahatani nanas di lahan gambut pasca kebakaran di Desa Cinta Jaya Kecamatan Pedamaran Kabupaten Ogan Komering Ilir dan 3) Menganalisis besar keuntungan yang dicapai dalam usahatani nanas di Desa Cinta Jaya Kecamatan Pedamaran Kabupaten Ogan Komering Ilir dilihat dari nilai R/C rasio dan titik impas. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan maret 2018 di Desa Cinta Jaya Kecamatan Pedamaran Kabupaten Ogan Komering Ilir. Metode penelitian yang digunakan adalah metode *survey*, sedangkan metode penarikan contoh dilakukan dengan metode penarikan sampel acak sederhana (*Simple Random Sampling*). Data yang dikumpulkan pada penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder.

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh bahwa umur tanaman pada usia 3-4 tahun sudah mengalami 3 kali masa panen. Pada masa panen ke 3 masih mengalami keuntungan, hingga diperkirakan pada panen ke 5. Namun semakin banyak panen maka buah akan semakin mengecil sehingga dapat memperkecil penerimaan maka dapat disimpulkan umur produktif tanaman nanas sebaiknya hanya sampai 5 tahun atau 5 kali panen. Harga pokok nanas per produksi yaitu sebesar Rp. 368,54/buah/luas garapan dan Rp. 364,70/buah/Ha. Harga pokok nanas per tahun sebagai berikut, pada tahun kesatu sebesar Rp. 770,84 per buah, pada tahun kedua sebesar Rp. 228,34 per buah, pada tahun ketiga sebesar Rp. 234,67 per buah. Sedangkan untuk harga pokok per *grade* sebagai berikut, pada *grade* A

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

sebesar Rp. 1.112,13 per buah, pada *grade* B sebesar Rp. 312,83 per buah, dan pada *grade* C sebesar Rp. 156,92 per buah. Usahatani nanas di Desa Cinta Jaya dinilai sangat menguntungkan, hal ini sesuai dengan perolehan R/C rasio sebesar 4,39 per produksi atau satu kali masa tanam. R/C rasio per tahun sebagai berikut, pada panen pertama yaitu sebesar 3,16, R/C rasio pada panen kedua sebesar 6,34, dan R/C rasio pada panen ketiga yaitu sebesar 5,15. Artinya R/C rasio diatas 1 maka usahatani tersebut sangat menguntungkan. Harga rata-rata pada usahatani nanas yaitu sebesar Rp. 2.000 per buah. Nilai titik impas $BEP_{(unit)}$ sebesar Rp. 210,64 per buah atau setara dengan 222,35 per kg buah nanas, titik impas $BEP_{(Rp)}$ dalam rupiah atau penerimaan sebesar Rp. 454.093,43 dan titik impas $BEP_{(harga)}$ sebesar Rp. 368,56.

2.9. Kerangka Pemikiran

Kegiatan budidaya nanas di Kelurahan Sungai Pakning masih tergolong baru, namun disisi lain permintaan nanas akan terus mengalami peningkatan. Adanya permintaan yang tinggi terhadap nanas tentunya harus didukung dengan peningkatan produksi nanas. Salah satu cara meningkatkan produksi nanas yaitu dengan melakukan usahatani dengan efektif dan efisien.

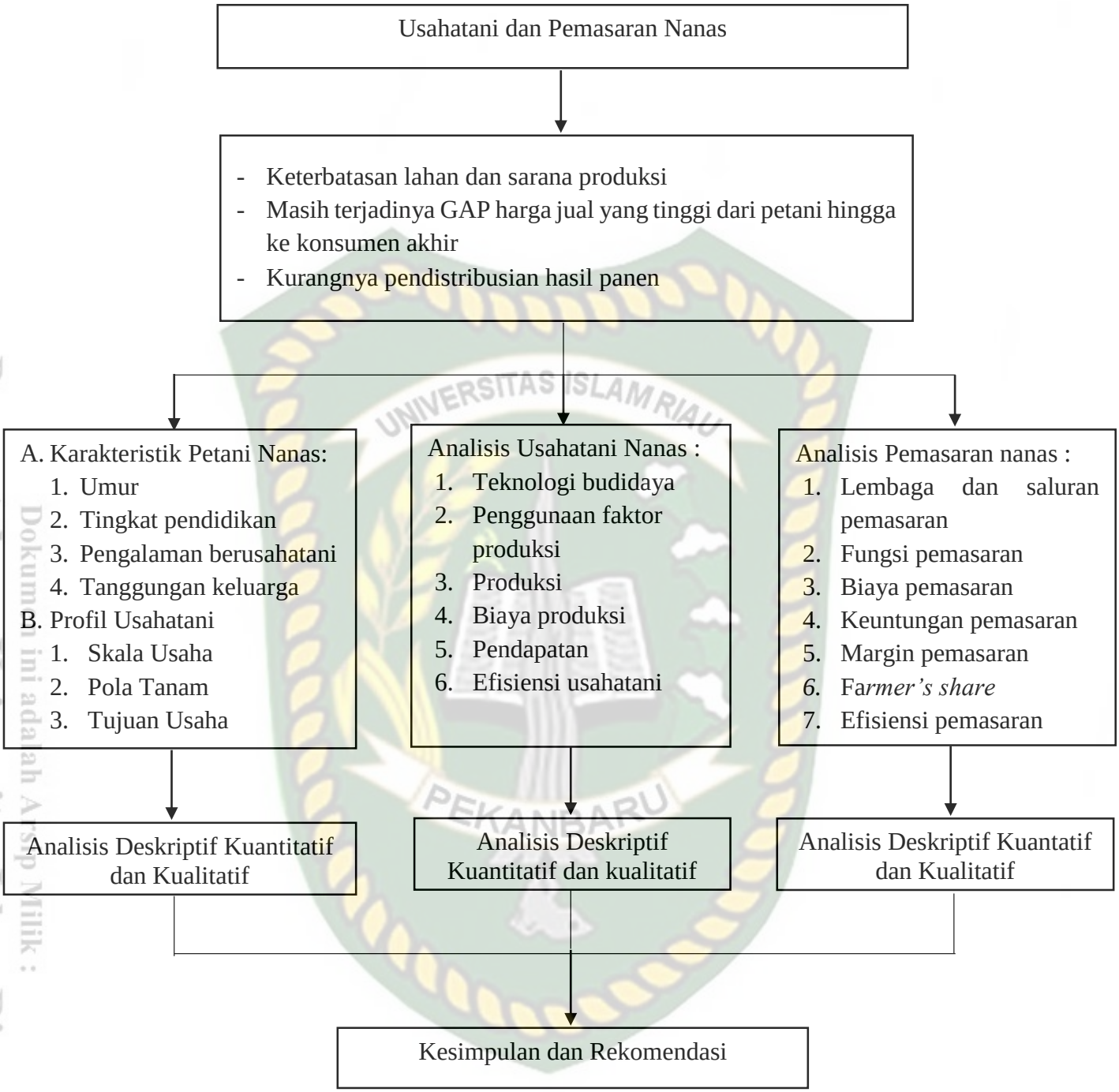
Pemasaran nanas dapat dilaksanakan karena adanya saluran dan lembaga pemasaran, fungsi-fungsi pemasaran, biaya pemasaran, margin pemasaran dan efisiensi pemasaran. Permasalahan dalam pemasaran nanas dapat dilihat berdasarkan kegiatan masing-masing komponen pemasaran, karena komponen inilah yang nantinya akan mempengaruhi pemasaran nanas.

Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif dan analisis kuantitatif. Analisis deskrptif kualitatif digunakan untuk menganalisis karakteristik

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

petani dan profil usahatani nanas pada kelompok tani Tunas Makmur, teknologi budidaya nanas, saluran dan lembaga pemasaran serta fungsi-fungsi pemasaran. Sedangkan analisis kuantitatif digunakan untuk menganalisis manajemen usahatani termasuk didalamnya penggunaan input produksi (lahan, bibit, pupuk, pestisida, peralatan dan tenaga kerja), biaya produksi, produksi, pendapatan kotor, pendapatan bersih dan efisiensi usahatani. Selain itu yang termasuk kedalam manajemen pemasaran yakni biaya pemasaran, margin pemasaran, efisiensi pemasaran, dan keuntungan pemasaran. Setelah dilakukan analisis terhadap variabel-variabel yang diukur maka didapatkan kesimpulan bahwa usahatani nanas ini menguntungkan atau tidak dan kebijakan apa yang harus diambil pemerintah. Adapun gambaran penelitian yang akan dilakukan disajikan pada Gambar 2.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :



Gambar 2. Kerangka Pemikiran Penelitian

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

BAB III
METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Metode, Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode survei, yaitu seluruh petani nanas yang ada di Kelurahan Sungai Pakning, serta yang bergabung dalam kelompok tani Tunas Makmur.

Pemilihan lokasi ini dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan dari prasurvei bahwasannya Kelompok Tani Tunas Makmur merupakan salah satu kelompok tani yang masih aktif melakukan budidaya dan kelompok tani ini sudah memberikan manfaat ekonomi kepada anggotanya. Kelurahan Sungai Pakning memiliki akses jalan yang baik sehingga memudahkan warga dalam beraktivitas. Selain akses jalan yang baik, daerah tersebut merupakan salah satu kawasan sentra produksi nanas di Kecamatan Bukit Batu.

Penelitian ini dilakukan selama 6 (enam) bulan yang dimulai dari bulan Maret 2021 sampai bulan Agustus 2021. Kegiatan meliputi survei, penyusunan proposal, perbaikan, pengumpulan data, analisis dan pengolahan data, penyusunan laporan, seminar penelitian, perbanyakan laporan dan ujian.

3.2. Teknik Pengambilan Responden

Populasi dalam penelitian ini yaitu seluruh petani nanas lahan gambut yang berada di Kelurahan Sungai Pakning dan bergabung dalam kelompok tani Tunas Makmur. Teknik Pengambilan responden pada penelitian ini menggunakan teknik sensus, yaitu petani yang memiliki lahan nanas dengan umur tanaman ± 2 tahun, yaitu berjumlah 12 orang, yang terdiri dari 1 orang ketua kelompok, 1 orang sekretaris, dan 10 orang anggota kelompok. Selain itu, untuk responden pemasaran

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

ada pedagang nanas di Kelurahan Sungai Pakning yang terdiri dari 1 orang pedagang pengumpul dan 1 orang pedagang pengecer.

3.3. Jenis dan Teknik Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan pada penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari responden. Pengumpulan data dilakukan secara observasi dan wawancara langsung dengan menggunakan kuesioner yang telah dipersiapkan. Data primer yang diambil meliputi: 1) Karakteristik petani (umur, lama pendidikan, pengalaman berusahatani, dan jumlah anggota keluarga) dan profil usahatani nanas (skala usaha, pola tanam dan tujuan usaha), 2) Teknologi budidaya nanas, penggunaan faktor produksi dan produksi, 3) Biaya produksi, harga jual nanas, dan usahatani nanas dan 4) Saluran pemasaran, lembaga pemasaran, fungsi pemasaran, dan biaya pemasaran.

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari pihak lain dan sifatnya mendukung keperluan data primer, seperti buku-buka, literatur dan bacaan yang berkaitan dengan pelaksanaan penelitian. Data sekunder diperoleh dari Kelurahan, Kecamatan dan BPS. Data yang diperoleh meliputi keadaan umum daerah penelitian, wilayah penelitian, keadaan penduduk, jumlah penduduk, tingkat pendidikan, keadaan sosial ekonomi penduduk setempat dan sebagainya, serta informasi lain yang dianggap penting sebagai bahan penunjang untuk melengkapi penelitian ini.

3.4. Konsep Operasional

Untuk menyamakan persepsi terhadap variabel yang diamati dalam penelitian ini, maka perlu batasan-batasan mengenai konsep, pengukuran serta perhitungan

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

yang akan digunakan. Beberapa konsep penting yang perlu diketahui dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Usahatani nanas adalah kegiatan membudidayakan tanaman nanas pada suatu lahan yang dilakukan oleh petani dengan mengorganisir modal, tenaga kerja dan manajemen yang berorientasi pada pasar hingga menghasilkan produk (buah nanas).
2. Petani nanas adalah petani yang membudidayakan nanas, serta yang tergabung dalam kelompok tani Tunas Makmur.
3. Sarana produksi adalah seluruh input yang digunakan dalam tanaman nanas berupa bibit, pupuk, pestisida, obat-obatan dan alat-alat pertanian serta input lainnya, diukur berdasarkan satuan input.
4. Luas lahan adalah luasnya tanah garapan yang digunakan untuk membudidayakan tanaman nanas (ha).
5. Lama pendidikan petani adalah jenjang pendidikan formal yang ditempuh dan diselesaikan oleh petani dalam bangku sekolah (Tahun).
6. Jumlah tanggungan keluarga petani adalah banyaknya anggota keluarga yang terdiri dari istri dan anak, serta orang lain yang berada dalam keluarga atau hidup dalam satu rumah dan makan bersama yang menjadi tanggungan kepala keluarga (Jiwa).
7. Pengalaman usahatani berkaitan dengan kemampuan petani dalam berusahatani, pengalaman petani berusahatani nanas dihitung dalam jumlah tahun sejak petani mulai melakukan usahatani nanas (Tahun).

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

8. Periode produksi adalah lamanya waktu yang dibutuhkan untuk menghasilkan nanas yang terhitung dari awal penanaman hingga nanas dipanen (berlangsung selama ±12 bulan).
9. Pupuk adalah bahan yang digunakan untuk mencakupi kebutuhan hara pada tanaman nanas sehingga produksi dapat maksimal meliputi pupuk urea dan KCl (Kg/ha/tahun).
10. Pestisida adalah bahan untuk mengendalikan, menolak dan membasmi organisme pengganggu yang digunakan untuk satu kali produksi penanaman nanas (l/ha/tahun).
11. Penggunaan tenaga kerja adalah jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan dalam satu kali produksi yang terdiri dari tenaga kerja dalam keluarga dan tenaga kerja luar keluarga (HOK/ha/tahun).
12. Biaya pupuk adalah seluruh biaya yang dialokasikan untuk membeli pupuk Urea dan KCl dalam satu kali produksi nanas (Rp/tahun).
13. Biaya pestisida adalah seluruh biaya yang dialokasikan untuk membeli gromoxon dalam satu kali produksi nanas (Rp/tahun).
14. Biaya zat pengatur tumbuh adalah biaya yang dialokasikan untuk membeli ethrel dalam satu kali produksi nanas (Rp/tahun)
15. Biaya tenaga kerja adalah seluruh biaya yang dialokasikan untuk membayar tenaga kerja baik dalam keluarga, maupun luar keluarga (Rp/HOK)
16. Biaya penyusutan adalah metode pengalokasian biaya tetap untuk menyusutkan nilai aset secara sistematis selama periode manfaat dari aset tersebut (Rp/tahun).

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

17. Biaya tetap adalah seluruh biaya yang dikeluarkan dalam berusaha yang tidak tergantung pada jumlah produksi yang dihasilkan, seperti penyusutan alat dan mesin (Rp/ha/tahun).
18. Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan dan jumlah yang berubah-ubah sejalan dengan berubahnya jumlah produksi seperti biaya pupuk, pestisida, zat perangsang tumbuh dan upah tenaga kerja (Rp/ha/tahun).
19. Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan nanas baik tetap maupun tidak tetap dalam proses produksi nanas meliputi biaya peralatan produksi, biaya sarana produksi, biaya tenaga kerja dalam satu tahun pada usahatani nanas (Rp/ha/tahun).
20. Produksi adalah jumlah nanas yang dihasilkan dari usahatani nanas yang dibudidayakan oleh petani dalam satu tahun (buah/ha/tahun).
21. Harga adalah nilai uang atau standar ketetapan nilai jual dari buah nanas (Rp)
22. Harga jual adalah nilai untuk buah nanas yang dijual yang berlangsung pada saat penelitian (Rp/kg).
23. Pendapatan adalah jumlah uang yang diterima atas penjualan buah nanas kepada konsumen (Rp/ha/tahun)
24. Pendapatan kotor adalah hasil penjualan dari usahatani nanas dalam satu kali produksi yang dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp/ha/tahun).
25. Pendapatan bersih adalah selisih antara pendapatan kotor dengan biaya produksi nanas yang diusahakan (Rp/ha/tahun).
26. Efisiensi usahatani (RCR) adalah ukuran keberhasilan usahatani yaitu, perbandingan (ratio) antara pendapatan kotor dengan total biaya produksi pada usahatani nanas.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

27. Pemasaran adalah suatu usaha dengan menggunakan pasar untuk melakukan pertukaran yang bertujuan untuk memenuhi aktivitas kegiatan manusia.
28. Lembaga pemasaran adalah orang atau kelompok yang terlibat dalam penyaluran buah nanas dari produsen ke konsumen.
29. Saluran pemasaran adalah jalur yang digunakan untuk menyampaikan buah nanas dari produsen ke konsumen.
30. Fungsi pemasaran adalah serangkaian kegiatan fungsional yang dilakukan dalam usahatani nanas untuk menyelesaikan sebuah proses pemasaran.
31. Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pemasaran nanas, meliputi biaya transportasi, bongkar muat dan sopir (Rp/kg).
32. Keuntungan pemasaran adalah penjumlahan dari semua keuntungan yang diperoleh dalam tiap lembaga pemasaran. Keuntungan ditiap lembaga pemasaran diperoleh dari margin pemasaran dikurangi biaya pemasaran di lembaga pemasaran tersebut (Rp/kg).
33. Margin pemasaran adalah perbedaan antara harga yang dibayar oleh konsumen akhir untuk buah nanas dengan harga yang diterima oleh petani nanas (%).
34. *Farmer's share* adalah bagian yang diterima oleh petani. *Farmer's share* digunakan untuk membandingkan harga yang dibayarkan konsumen akhir (%).
35. Efisiensi pemasaran adalah perbandingan antara total biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan pemasaran nanas dan total keuntungan nanas yang dipasarkan setiap saluran pemasaran (%).

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

3.5. Analisis Data

Data yang diperoleh dari lapangan dikelompokkan sesuai dengan jenisnya dan disajikan dalam bentuk tabel atau gambar, selanjutnya dianalisis sesuai dengan tujuan penelitian.

3.5.1. Analisis Karakteristik Petani dan Profil Usahatani Nanas

Analisis karakteristik petani dan profil usahatani nanas dianalisis secara deskriptif kuantitatif dan kualitatif yang meliputi: umur, pengalaman berusahatani, tingkat pendidikan dan jumlah tanggungan keluarga. Sedangkan untuk profil usahatani nanas meliputi: skala usaha, pola tanam dan tujuan usaha.

3.5.2. Analisis Usahatani Nanas

3.5.2.1. Proses Produksi Nanas

Untuk mengetahui teknologi dan budidaya usaha nanas yang diusahakan petani digunakan dengan analisis deskriptif dan kualitatif. Analisis deskriptif dan kualitatif dalam penelitian ini memiliki tujuan untuk memberikan gambaran atau mendeskripsikan kumpulan data atau hasil penelitian yang telah dilakukan.

3.5.2.2. Biaya Produksi

Biaya produksi dalam usahatani nanas adalah semua biaya yang dikeluarkan oleh petani nanas selama sekali proses produksi. Biaya produksi terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya produksi yang dikeluarkan secara sistematis dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut (Soekartawi, 2002).

$$TC = TFC + TVC \quad \text{..... (1)}$$

$$TC = TFC + \{X_1.Px_1 + X_2.Px_2 + X_3.Px_3 + X_4.Px_4 + X_5.Px_5\} \quad \text{..... (2)}$$

Keterangan:

TC : Total biaya (Rp/ha/tahun)

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

TVC : Total biaya variabel (Rp/ha/tahun)

TFC : Total biaya tetap (Rp/ha/tahun)

X_1 : Jumlah penggunaan tenaga kerja (HOK/ha/tahun)

Px_1 : Harga penggunaan tenaga kerja (Rp/ha/tahun)

X_2 : Jumlah penggunaan pupuk Urea (Kg/ha/tahun)

Px_2 : Harga pupuk Urea yang digunakan (Rp/ha/tahun)

X_3 : Jumlah penggunaan pupuk KCl (Kg/ha/tahun)

Px_3 : Harga pupuk KCl yang digunakan (Rp/ha/tahun)

X_4 : Jumlah penggunaan pestisida (Liter/ha/tahun)

Px_4 : Harga pestisida yang digunakan (Rp/ha/tahun)

X_5 : Jumlah penggunaan ZPT Ethrel (Liter/ha/tahun)

P_{X5} : Harga ZPT Ethrel yang digunakan (Rp/ha/tahun)

3.5.2.3.Penyusutan Alat

Menurut Rosyidi (2004), perhitungan penyusutan peralatan dengan metode garis lurus (*Staight Line Method)* menggunakan rumus sebagai berikut.

$$D = \frac{NB - NS}{UE} \quad \text{..... (3)}$$

Keterangan:

D : Penyusutan alat (Rp/tahun)

NB : Nilai beli (Rp/unit/tahun)

NS : Nilai sisa 20% dari harga beli (Rp/unit/tahun)

UE : Umur ekonomis (Tahun)

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

3.5.2.4.Pendapatan Kotor

Pendapatan kotor usaha nanas didapatkan dengan mengalikan antara jumlah produksi dengan harga yang berlaku, dengan menggunakan rumus menurut Soekartawi (1995) sebagai berikut.

$$TR = Y \cdot Py \quad \text{..... (4)}$$

Keterangan:

TR : Total penerimaan usahatani nanas (Rp/ha/tahun)

Y : Jumlah produksi usahatani nanas (Rp/ha/tahun)

Py : Harga produksi nanas (Rp/buah)

3.5.2.5.Pendapatan Bersih

Data yang diperoleh di lapangan dianalisis untuk mengetahui pendapatan bersih dengan menggunakan rumus (Soekartawi, 2002):

$$\pi = TR - TC \quad \text{..... (5)}$$

Keterangan:

π : Pendapatan bersih dari usahatani nanas (Rp/ha/tahun)

TR : (*Total* Revenue) Total pendapatan usahatani nanas (Rp/ha/tahun)

TC : (*Total* Cost) Total biaya produksi usahatani nanas(Rp/ha/tahun)

3.5.2.6.Efisiensi Usahatani Nanas

Menghitung efisiensi usahatani nanas digunakan analisis *Return Cost Ratio* (RCR) dengan rumus menurut (Hermanto, 1995) sebagai berikut.

$$RCR = \frac{TR}{TC} \quad \text{..... (6)}$$

Keterangan:

RCR : *Return Cost Ratio*

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

TR : (*Total* Revenue) Total pendapatan usahatani nanas (Rp/ha/tahun)

TC : (*Total* Cost) Total biaya produksi usahatani nanas(Rp/ha/tahun)

Dengan kriteria:

a. RCR > 1 : Usahatani nanas yang dilakukan efisien dan menguntungkan serta layak untuk dikembangkan.
b. RCR < 1 : Usahatani nanas yang dilakukan tidak efisien (rugi) serta tidak layak untuk dikembangkan.
c. RCR = 1 : Usahatani nanas yang dilakukan pada titik impas (balik modal/tidak untung dan tidak rugi)

3.5.3. Analisis Pemasaran Nanas

3.5.3.1.Lembaga dan Saluran Pemasaran

Analisis pemasaran yang digunakan untuk lembaga dan saluran pemasaran dalam usahatani nanas ini dianalisis secara deskriptif yaitu dengan mengamati lembaga pemasaran yang membentuk saluran pemasaran tersebut serta melakukan wawancara.

Lembaga pemasaran dianalisis secara deskriptif kualitatif, dimana untuk mengetahui lembaga pemasaran seperti badan-badan yang menyelenggarakan kegiatan pemasaran nanas seperti bentuk lembaga, tujuan, kerja lembaga, rantai pemasaran dan proses pemasaran.

Saluran pemasaran dianalisis secara deskriptif kualitatif, dimana untuk mengetahui saluran pemasaran nanas di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis dengan cara mengikuti aliran produksi nanas dari petani sampai ke konsumen akhir, lalu menjelaskan apa adanya kejadian di lapangan dengan kalimat-kalimat penjelasan secara umum yang bertujuan untuk

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

mendapatkan informasi tentang berbagai saluran pemasaran secara langsung dan saluran pemasaran melalui perantara. Jika pemasaran dilakukan secara langsung, maka konsumen membayar produk dari harga yang ditawarkan pengusaha, sedangkan pemasaran yang melalui perantara akan melibatkan pedagang lain.

3.5.3.2.Fungsi Pemasaran

Fungsi pemasaran pada usahatani nanas di Kelurahan Sungai Pakning dianalisis secara deskriptif kualitatif, di mana untuk mengetahui dari fungsi lembaga pemasaran yang dilakukan, ini bertujuan untuk mendapatkan informasi tentang berbagai fungsi-fungsi pemasaran yang ada seperti: penjualan, pembelian, pengangkutan, penyimpanan, standarisasi, pembiayaan, penanggungan resiko, dan informasi pasar.

3.5.3.3.Biaya Pemasaran

Untuk menghitung besarnya biaya pemasaran dapat menggunakan rumus menurut Soekartawi (1995) sebagai berikut.

$$Bp = Bi + Bn \quad \text{..... (7)}$$

$$Bp = B1 + B2 + B3 + B4 + B5 + B6 \quad \text{..... (8)}$$

Keterangan:

Bp : Biaya pemasaran

Bi : Biaya ke i

Bn : Biaya ke n

B1 : Biaya transportasi

B2 : Biaya bongkar muat

B3 : Upah tenaga kerja

B4 : Biaya tempat

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

B5 : Biaya tali rafia

B6 : Biaya pisau

3.5.3.4.Margin Pemasaran

Untuk menghitung besarnya margin pemasaran dapat menggunakan rumus menurut Kotler (2003), sebagai berikut.

$$M = Hk - Hp \quad \text{.....(10)}$$

Keterangan:

M : Margin pemasaran (Rp/buah/tahun)

Hk : Harga yang dibayar konsumen akhir (Rp/buah/tahun)

Hp : Harga yang diterima petani (Rp/buah/tahun)

3.5.3.5.Keuntungan Pemasaran

Menurut Kotler (2003), keuntungan pemasaran merupakan selisih margin pemasaran dan biaya-biaya pemasaran, yaitu sebagai berikut.

$$\pi = M - B \quad \text{..... (9)}$$

Keterangan:

π : Keuntungan pemasaran (Rp/buah/tahun)

M : Margin pemasaran (Rp/buah/tahun)

B : Biaya pemasaran (Rp/buah/tahun)

3.5.3.6.*Farmer's Share*

Farmer's share digunakan untuk membandingkan harga yang dibayar konsumen terhadap harga produk yang diterima petani (Asmarantaka, 2012), dihitung dengan rumus sebagi berikut.

$$FS = \frac{Hp}{Hk} \times 100\% \quad \text{.....(11)}$$

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Keterangan:

FS : Bagian atau persentase yang diterima petani (%)

Pr : Harga ditingkat petani (Rp/buah)

Pf : Harga ditingkat konsumen (Rp/buah)

3.5.3.7.Efisiensi Pemasaran

Analisis pemasaran yang digunakan untuk menghitung efisiensi pemasaran menurut (Kotler, 2003) yaitu dengan rumus:

$$EP = \frac{TB}{TNP} \times 100\% \quad \text{.....(12)}$$

Keterangan:

EP : Efisiensi pemasaran (%)

TB : Total biaya (Rp/buah/tahun)

TNP : Total nilai produk yang dipasarkan (Rp/buah/tahun)

Semakin rendah atau kecil persentase efisiensi pemasaran maka pemasaran semakin efisien. Sebaliknya, semakin tinggi nilai persentase efisiensi pemasarannya maka semakin tidak efisien.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

BAB IV
GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1. Keadaan Wilayah

4.1.1. Geografis

Sungai Pakning merupakan sebuah kelurahan dan juga merupakan ibu kota Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Provinsi Riau. Luas Kelurahan Sungai Pakning adalah ± 3400 Km^2. Kelurahan Sungai Pakning terletak antara 102º09'32.9'' bujur timur dan 01º20'54.22'' lintang utara. Adapun batas-batas wilayah Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis sebagai berikut.

1. Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Sungai Selari
2. Sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Pakning Asal
3. Sebelah Timur berbatasan dengan Tanjung padang/laut
4. Sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Mandau

Secara geografis Kelurahan Sungai Pakning memiliki data orbitrasi (jarak dari pusat pemerintahan adalah sebagai berikut.

a. Jarak ke ibu kota Kecamatan : ± 2 km atau 5 menit
b. Jarak ke ibu kota Kabupaten : ± 17,5 km atau 60 menit
c. Jarak ke ibu kota Provinsi : ± 260 km atau 3 jam

4.1.2. Topografi

Keadaan topografi atau bentuk permukaan tanah Kelurahan Sungai Pakning adalah dataran rendah dengan rata-rata ketinggian 2-6,1 m dpl. Kelurahan Sungai Pakning memiliki garis pantai yang cukup panjang karena berada di pesisir Selat

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Bengkalis. Rata-rata wilayah Sungai Pakning bertanah gambut dan tanah organosol yaitu jenis tanah yang banyak mengandung bahan organik.

Kelurahan Sungai Pakning memiliki iklim tropis yang sangat dipengaruhi oleh iklim laut dengan dengan temperatur atau suhu rata-rata harian cukup tinggi berkisar 26^0 C sampai 32^0 C. Kelurahan Sungai Pakning hanya mengenal dua musim yakni kemarau dan penghujan. Musim hujan biasa terjadi bulan September sampai bulan Januari dengan rata-rata curah hujan 809-4.078 mm/tahun. Periode musim kering pada umumnya terjadi selang bulan Februari hingga bulan Agustus.

4.2. Demografis

Demografi meliputi ukuran, struktur, distribusi penduduk serta bagaimana jumlah penduduk berubah setiap waktu akibat kelahiran, kematian dan migrasi.

4.2.1. Umur

Umur merupakan salah satu faktor yang berkaitan erat dengan kemampuan kerja dalam melaksanakan suatu kegiatan. Jumlah penduduk Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis sebanyak 4.480 jiwa. Berikut ini sebaran penduduk di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu menurut kelompok umur dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Distribusi Jumlah Penduduk dirinci Berdasarkan Kelompok Umur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Tahun 2021

No	Golongan Umur (Tahun)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	0-5	334	7,45
2	6-10	474	10,58
3	11-25	988	22,05
4	26-35	712	15,90
5	36-45	791	17,66
6	46-55	604	13,48
7	>56	577	12,88
	Jumlah	4.480	100,00

Sumber: Kantor Kelurahan Sungai Pakning 2021

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Berdasarkan Tabel 5 dapat diketahui bahwa dari 4.480 jiwa penduduk Kelurahan Sungai Pakning umumnya berada pada usia produktif, yaitu kelompok umur dari 11 hingga 55 tahun berjumlah 3.095 jiwa. Penduduk usia terbanyak dari 11-25 tahun berjumlah 988 jiwa (22,05%) merupakan usia yang sudah mulai untuk produktif, sedangkan usia 56 tahun ke atas berjumlah 577 jiwa (12,88%) yang digolongkan usia tidak produktif. Hal ini berarti bahwa di Kelurahan Sungai Pakning memiliki tenaga kerja yang cukup untuk menggerakkan pembangunan ekonomi.

4.2.2. Jenis Kelamin

Sex ratio adalah angka yang menunjukkan perbandingan antara penduduk laki-laki dan penduduk perempuan dalam satu wilayah dan negara. Jumlah penduduk Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis pada tahun 2020 sebanyak 4.480 jiwa yang terdiri dari penduduk laki-laki sebanyak 2.177 jiwa (48,59%) dan penduduk perempuan 2.303 jiwa (51,41%). Berikut ini sebaran penduduk di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu menurut kelompok jenis kelamin dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Distribusi Jumlah Penduduk dirinci Berdasarkan Kelompok Jenis Kelamin di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Tahun 2021

No	Keterangan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Laki-Laki	2.177	48,59
2	Perempuan	2.303	51,41
	Jumlah	4.480	100,00
	Sex Ratio	94,5	

Sumber: Kantor Kelurahan Sungai Pakning 2021

Pada Tabel 6 menunjukkan bahwa perbandingan penduduk laki-laki dan penduduk perempuan (*sex ratio*) di Kelurahan Sungai Pakning adalah 94,5, yang berarti setiap 100 jiwa penduduk perempuan terdapat 95 jiwa penduduk laki-laki.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

4.3.Pendidikan

Menurut Mosher (1987), pendidikan merupakan suatu syarat untuk memperlancar proses pembangunan pertanian, dengan adanya pendidikan akan meningkatkan produktivitas penduduk. Pendidikan juga merupakan investasi utama dalam kemajuan suatu daerah tersebut bahkan kemajuan suatu bangsa. Pentingnya pendidikan dapat terlihat dari upaya yang dilakukan oleh pemerintah dalam meningkatkan kualitas dan kuantitas lembaga pendidikan. Data mengenai tingkat pendidikan penduduk di Kelurahan Sungai Pakning dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Distribusi Jumlah Penduduk dirinci Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Tahun 2021

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Belum Sekolah	353	8,78
2	Tidak Sekolah	56	1,24
3	Paud/TK	313	6,92
4	Tidak Tamat SD	407	9,00
5	SD	789	17,44
6	SLTP/SMP	700	15,47
7	SLTA/SMA	1.127	24,91
8	Diploma I/II	78	1,72
9	Diploma III/Akademi	103	2,28
10	S1	534	11,80
11	S2	20	0,44
	Jumlah	4.480	100,00

Sumber: Kantor Kelurahan Sungai Pakning 2021

Berdasarkan Tabel 7 dapat dilihat bahwa sebagian besar penduduk Kelurahan Sungai Pakning sudah mengenyam pendidikan, meskipun ada yang tidak sekolah sebanyak 1,24%. Penduduk Kelurahan Sungai Pakning yang menganyam pendidikan terbanyak adalah tamatan SLTA/SMA yaitu 1.127 jiwa (24,91%), sedangkan untuk tingkat pendidikan yang paling sedikit adalah pendidikan S2 dengan jumlah 20 jiwa (0,44%). Penduduk di Kelurahan Sungai Pakning sudah memiliki kesadaran yang cukup tinggi untuk bersekolah dan tentang pentingnya

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

pendidikan untuk menambah pengetahuan. Hal ini sangat berpengaruh terhadap pengembangan sektor pertanian, karena semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang, maka semakin cepat pula menerima perubahan sesuai dengan perkembangan teknologi.

4.4. Mata Pencaharian Penduduk

Mata pencaharian merupakan hal yang penting dalam meningkatkan perekonomian masyarakat. Pendapatan masyarakat dapat ditentukan berdasarkan mata pencaharian. Mayoritas mata pencaharian penduduk Kelurahan Sungai Pakning adalah sebagai pedagang, PNS dan karyawan Swasta yang dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Mata Pencaharian Penduduk di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Tahun 2021

No	Mata Pencaharian	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Petani	62	4,99
2	Pedagang	172	13,84
3	Peternak	76	6,11
4	Pengrajin	18	1,45
5	PNS	298	23,97
6	Honorer	97	7,80
7	ABRI/TNI/POLRI	40	3,22
8	Dokter/Bidan	13	1,05
9	Karyawan Swasta	139	11,18
10	Nelayan	35	2,82
11	Buruh	160	12,87
12	Jasa Pengangkutan (Ojek, Becak, dll)	8	0,64
13	Lainnya (Karyawan BUMN)	125	10,06
Total		1.243	100,00

Sumber: Kantor Kelurahan Sungai Pakning 2021

Pada Tabel 8 dapat dilihat bahwa sumber mata pencaharian utama penduduk Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu adalah bekerja sebagai PNS sebanyak 298 jiwa (23,97), pedagang sebanyak 172 jiwa (13,84%) dan karyawan swasta sebanyak 139 jiwa (11,18%). Sedangkan mata pencaharian yang paling

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

sedikit adalah bekerja sebagai jasa pengangkutan (Ojek, Becak, dll) sebanyak 8 jiwa (0,64%). Berdasarkan data diatas dapat disimpulkan bahwa mata pencaharian utama penduduk Kelurahan Sungai Pakning adalah PNS, sedangkan untuk bidang pertanian tidak terlalu banyak padahal sumberdaya alam yang ada di Kelurahan Sungai Pakning sangat cocok untuk pertanian, hanya saja kurang dimanfaatkan oleh penduduk sekitar.

4.5. Perekonomian

Secara umum, Kelurahan Sungai Pakning memiliki banyak sumber potensi yang bisa dikembangkan khususnya di sektor pertanian dan industri. Kelurahan Sungai Pakning terletak di wilayah yang cukup strategis, sehingga sangat perlu dikembangkan dan dapat dijadikan satu-satunya wilayah industri di Kecamatan Bukit Batu. Hal ini dapat terwujud secara bertahap dan membutuhkan kajian serta perencanaan yang matang.

Terbukanya jalur-jalur transportasi dan komunikasi yang merupakan urat nadi perekonomian yang menghubungkan Kelurahan Sungai Pakning dengan berbagai kota lainnya seperti Pekanbaru, Dumai, Selat Panjang, Batam, dan Selat Malaka menyebabkan mobilitas masyarakat semakin meningkat. Dengan demikian, terjadi berbagai transaksi ekonomi yang pada akhirnya akan meningkatnya kesejahteraan masyarakat dengan cara meningkatkan berbagai hasil produksi pertanian maupun industri. Sebagai badan penggerak usaha-usaha tersebut saat ini telah berdiri beberapa lembaga ekonomi yang menunjang aktivitas perekonomian di Kelurahan Sungai Pakning. Berikut ini jumlah sarana ekonomi di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu dapat dilihat pada Tabel 9.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Tabel 9. Jumlah Sarana Perekonomian di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Tahun 2021

No	Sarana	Jumlah	Persentase (%)
1	Pasar Umum	1	0,19
2	Warung	306	58,06
3	Kios	155	29,41
4	Toko	57	10,82
5	Badan Kredit Desa	1	0,19
6	Bank	2	0,38
7	Kelompok Simpan Pinjam	5	0,95
Jumlah		527	100,00

Sumber: Kantor Kelurahan Sungai Pakning 2021

4.6. Kondisi Pertanian

Kondisi pertanian yang baik harus didukung dengan ketersediaan lahan pertanian yang cukup, inovasi atau teknologi yang tepat guna dan sumberdaya manusia yang handal. Kelurahan Sungai Pakning memiliki potensi yang besar dalam sektor pertanian karena kondisi alam yang mendukung. Hal ini akan berjalan lebih baik lagi jika para petani di Kelurahan Sungai Pakning mampu meningkatkan kemampuan yang dimiliki dalam berusahatani. Bila ditinjau dari luas lahan yang digunakan untuk berbagai macam usaha terutama pertanian, pengunaan lahan perkebunan di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Penggunaan Lahan Perkebunan di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Tahun 2021

No	Jumlah Penggunaan	Luas Lahan (Ha)	Persentase (%)
1	Tanah Sawah	-	-
2	Tanah Basah	-	-
3	Hutan Negara	-	-
4	Tanah Perkebunan (Perkebunan Nanas)	1.453 ±14	99,13 0,95
5	Tanah Keperluan Fasilitas Umum	12,82	0,87
Jumlah		1.465,82	100,00

Sumber: Kantor Kelurahan Sungai Pakning 2021

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Berdasarkan Tabel 10 dapat dijelaskan bahwa jumlah penggunaan lahan untuk perkebunan di Kelurahan Sungai Pakning berjumlah 1.453 Ha dengan penggunaan lahan untuk perkebunan nanas sebanyak ±14 Ha. Kelurahan Sungai Pakning memiliki 1 kelompok tani yang beranggotakan 42 orang yang terdiri dari 21 laki-laki dan 21 perempuan. Kelompok tani ini memiliki dua pokok kerja yaitu pertanian nanas terintegrasi dan pengelolaan wisata arboretum gambut. Wilayah Kelurahan Sungai Pakning memang memiliki sebagian lahan gambut yang tidak terpakai (lahan tidur) dan berpotensi terbakar pada musim kemarau, sehingga masyarakat Kelurahan Sungai Pakning terutama di Dusun Kampung Jawa memanfaatkan lahan gambut tersebut untuk pertanian nanas.

4.7. Sarana dan Prasarana Penunjang

4.7.1. Pendidikan

Indikator pendidikan dapat digunakan sebagai ukuran untuk menggambarkan standar hidup penduduk dalam suatu daerah. Pendidikan diharapkan akan dapat menambah produktivitas penduduk. Pendidikan merupakan salah satu aspek penting dalam kehidupan masyarakat yang berperan meningkatkan kualitas hidup. Semakin tinggi tingkat pendidikan suatu masyarakat, semakin baik kualitas sumberdayanya.

Upaya untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi masyarakat pedesaan tidak cukup hanya didukung oleh tersedianya sumberdaya manusia saja tetapi perlu adanya sarana dan prasarana pendidikan, pertanian dan ekonomi. Sarana pendidikan yang ada di Kelurahan Sungai Pakning sudah memadai, ini ditandai dengan beberapa sarana pendidikan yang ada di daerah tersebut. Berikut ini jumlah

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

sarana pendidikan di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11. Jumlah Sarana Pendidikan di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Tahun 2021

No	Jenis Sarana Pendidikan	Jumlah	Persentase
1	TK	4	33,33
2	SD	5	41,67
3	SLTP/SMP	2	16,67
4	SLTA/SMA	-	-
5	Universitas/Akademi	1	8,33
Jumlah		12	100,00

Sumber: Kantor Kelurahan Sungai Pakning 2021

4.7.2. Kesehatan

Pelayanan kesehatan sangat diperlukan untuk menghasilkan sumberdaya manusia yang sehat dan cerdas sehingga mampu bersaing baik dalam skala lokal maupun nasional bahkan internasional. Oleh karena itu perlu adanya sarana dan prasarana yang mendukung sumberdaya manusia dalam suatu daerah/wilayah tertentu diikuti oleh tenaga medis yang berkualitas.

Kelurahan Sungai Pakning termasuk kedalam daerah yang pelayanan kesehatannya sudah memadai, ini ditandai dengan beberapa sarana kesehatan yang ada di daerah tersebut. Berikut ini jumlah sarana kesehatan di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu dapat dilihat pada Tabel 12.

Tabel 12. Jumlah Sarana Kesehatan di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Tahun 2021

No	Jenis Sarana Kesehatan	Jumlah	Persentase
1	Apotek	5	31,25
2	Posyandu	6	37,50
3	Puskesmas	1	6,25
4	Dokter Praktek	4	25,00
Jumlah		16	100,00

Sumber: Kantor Kelurahan Sungai Pakning 2021

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

4.7.3. Sarana Ibadah

Tempat-tempat ibadah sangat penting peranannya dalam berbagai aspek kegiatan dan pembangunan, karena merupakan bagian penggerak pembangunan nasional baik pembangunan fisik maupun nonfisik terutama pembangunan manusia yang beriman dan berakhlak baik agama apapun. Sesuai dengan tuntutan pancasila dan Undang-Undang 1945 yang mempedomani pembangunan manusia seutuhnya, ini dapat terwujud melalui peningkatan sarana dan prasarana tempat ibadah secara baik dan layak. Oleh karena itu, kegiatan-kegiatan yang bersifat keagamaan dan lainnya dapat terlaksana dengan baik. Berikut ini jumlah sarana ibadah di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu dapat dilihat pada Tabel 13.

Tabel 13. Jumlah Sarana Ibadah di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Tahun 2021

No	Jenis Sarana Ibadah	Jumlah	Persentase
1	Mesjid	4	33,33
2	Langgar	6	50,00
3	Gereja Kristen	2	16,67
Jumlah		12	100,00

Sumber: Kantor Kelurahan Sungai Pakning 2021

4.7.4. Infrastruktur

Infrastruktur merupakan prasarana yang menunjang berbagai aktivitas kehidupan, terutama aktivitas sosial ekonomi. Adanya infrastruktur pada suatu daerah sangatlah penting, maka pemerintah perlu meningkatkan berbagai upaya pembangunan infrastruktur di segala bidang dengan target pencapaian dari kota sampai ke desa-desa.

Kelancaran transportasi angkutan barang dari hasil produksi didalam suatu wilayah dan penumpang merupakan salah satu ukuran dari daya saing daerah yang tergantung pada sarana transportasi tersebut, seperti akses jalan yang memadai akan

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

memudahkan adanya arus keluar masuk barang di Kelurahan Sungai Pakning sebagian besar sudah dengan jalan aspal dan memiliki panjang jalan utama yang dapat dilalui kendaraan roda empat sepanjang tahun yaitu 2,5 km.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

BAB V
HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Karakteristik Petani dan Profil Usahatani Nanas

Kinerja usahatani sangat dipengaruhi oleh pelaku usahatani itu sendiri. Kinerja pelaku usahatani akan sangat ditentukan oleh kemampuan yang dimiliki diantaranya dipengaruhi oleh umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusahatani dan jumlah anggota keluarga.

5.1.1. Karakteristik Petani

Karakteristik petani selaku aktor yang berperan penting dalam kegiatan usahatani mencerminkan perilaku yang menggambarkan motivasi, karakteristik pribadi (ciri khas), konsep diri, nilai-nilai, pengetahuan dan keahlian yang dibawa seorang petani yang berkinerja unggul dalam berusahatani. Keberhasilan usahatani sangat bergantung pada kompetensi petani sebagai pengelola utama. Kompetensi petani tidak sama satu dengan lainnya, hal ini sangat tergantung kepada karakteristik yang mereka miliki. Karakteristik petani nanas dalam penelitian ini terdiri dari beberapa komponen, yaitu karakteristik petani menurut kelompok umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusahatani dan jumlah tanggungan keluarga.

a. Umur

Umur mempengaruhi petani nanas dalam merangkai pola berpikir dan menggambarkan pengalamannya dalam menjalankan usahatani nanas. Selain itu, umur berpengaruh signifikan terhadap keputusan petani untuk mengelola tanaman nanas (Sulistyowati et al., 2015). Petani yang umurnya lebih tua cenderung kurang dalam melakukan adaptasi teknologi dan difusi inovasi pertanian pada usahatani nanas dibandingkan dengan petani yang lebih muda. Petani yang lebih muda

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

umumnya lebih termotivasi dalam melakukan pengembangan usahatani nanas, baik dalam hal budidaya maupun pemasaran dikarenakan masih terdorong untuk memperoleh pendapatan yang lebih tinggi. Dengan demikian, umur mempengaruhi motivasi petani dalam melakukan usahatani nanas dan kinerja petani yang akan berdampak pada produktivitas yang dihasilkannya. Karakteristik petani nanas berdasarkan kelompok umur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis dapat dilihat pada Tabel 14.

Tabel 14. Karakteristik Petani Nanas Berdasarkan Kelompok Umur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Tahun 2021

No	Umur	Jumlah Sampel (Jiwa)	Persentase (%)
1	36 – 43	4	33,33
2	44 – 51	3	25,00
3	52 – 59	2	16,67
4	60 – 67	3	25,00
Jumlah		12	100,00

Berdasarkan Tabel 14 dapat disimpulkan bahwa sebagian besar petani nanas di Kelurahan Sungai Pakning adalah pada kelompok umur berkisar 36-43 tahun yaitu sebanyak 4 jiwa (33,33%), umur 44-51 tahun yaitu sebanyak 3 jiwa (25,00%), umur 52-59 tahun yaitu sebanyak 2 jiwa (16,67%), umur 60–67 tahun yaitu sebanyak 3 jiwa (25,00%) dan rata-rata umur petani adalah 50 tahun (Lampiran 1). Kelompok umur tersebut menunjukkan bahwa petani nanas di Kelurahan Sungai Pakning masih tergolong dalam usia produktif. Umumnya pengusaha tani yang usianya lebih muda maka lebih kuat fisiknya dibandingkan dengan pengusaha tani yang lebih tua.

b. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan merupakan lamanya atau jangka waktu petani dalam mengikuti pendidikan formal. Tingkat pendidikan dapat mempengaruhi pola pikir

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

dan meningkatkan daya penalaran petani, sehingga pola pikir yang terbentuk akan semakin rasional. Menurut Hapsari dkk (2019), Tingkat pendidikan formal akan mempengaruhi tingkat produktivitas usahatani, akses informasi dan tingkat adopsi teknologi yang akan berdampak pada partisipasi dan daya adopsinya. Namun, keinginan petani dalam mengadopsi teknologi tidak sepenuhnya dari tingkat pendidikan yang ditempuh, melainkan kesadaran petani bahwa penerapan teknologi dapat meningkatkan produktivitas yang nantinya dapat mempengaruhi tingginya pendapatan yang diperoleh. Karakteristik petani menurut tingkat pendidikan dapat dilihat pada Tabel 15.

Tabel 15. Karakteristik Petani Nanas Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Tahun 2021

No	Tingkat Pendidikan	Lama Pendidikan (Tahun)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	SD	6	3	25,00
2	SMP	9	3	25,00
3	SMA	12	5	41,67
4	S1	>12	1	8,33
Jumlah			12	100,00

Berdasarkan Tabel 15 dapat diketahui bahwa tingkat pendidikan yang terbanyak adalah tamatan SMA sebanyak 5 jiwa (41,67%), tamatan SD dan SMP memiliki jumlah petani yang sama yaitu masing-masing sebanyak 3 jiwa (25,00%) dan petani yang sedikit tamatan S1 sebanyak 1 jiwa (8,33%) dengan rata-rata lama pendidikan yaitu 10 tahun (Lampiran 1)

Kesimpulan yang didapatkan berdasarkan data di atas yaitu pendidikan petani nanas di Kelurahan Sungai Pakning tergolong cukup tinggi. Tinggi rendahnya tingkat pendidikan dapat mempengaruhi pola pikir petani dalam mengelola atau

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

menjalankan usahataninya. Oleh karena itu perlu adanya pendidikan non formal bagi petani di sekitar Kelurahan tersebut seperti penyuluhan dan pelatihan.

c. Pengalaman Berusahatani

Menurut Padmowihardjo dalam Elfadina dkk (2019), Pengalaman merupakan pengetahuan yang diketahui oleh seseorang yang tidak ditentukan kurun waktunya. Semakin lama petani berpengalaman dalam melakukan usahatani, petani akan lebih mudah dalam mengadopsi inovasi teknologi. Hal ini dikarenakan petani yang berpengalaman tentunya telah mengalami proses belajar yang cukup lama, sehingga mengetahui permasalahan dan pengendalian resiko yang tepat. Oleh karena itu, petani dapat lebih mudah untuk mengambil keputusan yang tepat untuk meningkatkan produktivitas pada musim tanam berikutnya. Karakteristik petani menurut pengalaman berusahatani dapat dilihat pada Tabel 16.

Tabel 16. Karakteristik Petani Nanas Berdasarkan Pengalaman Berusahatani di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Tahun 2021

No	Lama Berusahatani (Tahun)	Jumlah Sampel (Jiwa)	Persentase (%)
1	1 – 4	6	50,00
2	5 – 8	2	16,66
3	9 – 12	2	16,67
4	13 – 16	2	16,67
Jumlah		12	100,00

Berdasarkan Tabel 16 dapat diketahui bahwa pengalaman berusahatani di Kelurahan Sungai Pakning ini sudah lama dan beragam. Pengalaman berusahatani paling banyak yaitu selama 1-4 tahun sebanyak 6 jiwa (50,00%) dan selama 5–8 tahun sebanyak 2 jiwa (16,66%), diikuti dengan 9–12 tahun sebanyak 2 jiwa (16,67%), yang terakhir 13–16 tahun sebanyak 2 jiwa (16,67%) dengan rata-rata lama pengalaman berusahatani yaitu selama 7 tahun (Lampiran 1). Pengalaman

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

berusahatani erat kaitannya dengan keterampilan yang dimiliki, semakin lama mereka berusahatani maka semakin tinggi pula keterampilan yang dimiliki, serta secara langsung akan mempengaruhi produksi dan pendapatan petani tersebut.

d. Jumlah Tanggungan Keluarga

Jumlah tanggungan keluarga adalah total dari jumlah anggota keluarga yang terdiri dari istri, anak serta tanggungan keluarga lainnya. Seluruh kebutuhan hidup anggota keluarga ditanggung oleh kepala keluarga. Karakteristik petani menurut jumlah tanggungan keluarga dapat dilihat pada Tabel 17.

Tabel 17. Karakteristik Petani Nanas Berdasarkan Jumlah Tanggungan Keluarga di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Tahun 2021

No	Jumlah Tanggungan Keluarga	Jumlah Sampel (Jiwa)	Persentase (%)
1	2 – 4	5	41,67
2	5 – 7	7	58,33
Jumlah		12	100,00

Berdasarkan Tabel 17 dapat diketahui sebagian besar petani nanas di Kelurahan Sungai Pakning yang mempunyai jumlah tanggungan keluarga 5-7 orang yaitu sebanyak 7 jiwa (58,33%), diikuti jumlah tanggungan keluarga yang paling sedikit 2-4 orang yaitu sebanyak 5 jiwa (41,67%), dengan rata-rata jumlah tanggungan keluarga petani sebanyak 4 orang (Lampiran 1). Dalam hal ini, jumlah tanggungan keluarga secara langsung akan mempengaruhi pengeluaran keluarga. Semakin besar tanggungan keluarga, maka semakin besar pula pengeluaran untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka atau sebaliknya.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

5.1.2. Profil Usahatani

a. Skala Usaha

Soekartawi (2002) menjelaskan bahwa luas lahan pertanian akan mempengaruhi skala usaha dan skala usaha ini pada akhirnya akan mempengaruhi efisiensi atau tidaknya suatu usahatani. Sedangkan menurut Susilowati dan Maulana (2012), petani yang memiliki lahan sempit akan menyebabkan usahatani tidak efisien karena semakin luas skala usahanya maka akan semakin efisien pula usahatani yang dilakukan. Namun beberapa hasil penelitian menyebutkan bahwa usahatani skala kecil pada dasarnya tidak lebih buruk dibandingkan usahatani skala besar, paling tidak memiliki efisiensi produksi yang sama. Luas lahan yang dimiliki petani di Kelurahan Sungai Pakning sangat beragam, dapat di lihat pada Tabel 18.

Tabel 18. Distribusi Luas Lahan Petani pada Usahatani Nanas di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Tahun 2021

No	Luas Lahan (Ha)	Jumlah Sampel (Jiwa)	Persentase (%)
1	1,0	4	33,33
2	1,5	3	25,00
3	2,0	3	25,00
4	3,0	2	16,67
Jumlah		12	100,00

Tabel 18 menunjukkan bahwa sebagian besar petani nanas di Kelurahan Sungai Pakning memiliki luas lahan pertanian untuk usahatani nanas sebesar 1,0 Ha yaitu sebanyak 4 jiwa (33,33%), selanjutnya untuk luas lahan 1,5 Ha dan 2,0 Ha yaitu masing-masing sebanyak 3 jiwa (25,00%) dan untuk luas lahan nanas 3,0 Ha yaitu sebanyak 2 jiwa (16,67%), dengan rata-rata luas lahan yaitu 1,7 Ha (Lampiran 1). Dari rata-rata luas lahan petani nanas ini dapat diketahui bahwa usahatani nanas pada kelompok tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning termasuk dalam skala usaha sedang.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

b. Pola Tanam

Tanaman nanas dapat ditanam secara monokultur maupun polikultur bersama tanaman lain. Bagi petani yang berlahan sempit, tanaman nanas dapat ditanam secara polikultur. Pola tanam seperti ini apabila dilaksanakan dengan teknik yang benar akan memberikan hasil yang memuaskan sebagai tambahan bagi petani (Astoko, 2019). Usahatani nanas pada kelompok tani Tunas Makmur menggunakan pola tanam monokultur, karena pola tanam ini sudah mengacu ke arah komersialisasi tanaman, sehingga perawatan tanaman dilakukan dengan sungguh-sungguh.

c. Tujuan Usaha

Tujuan kegiatan usahatani berbeda-beda, karena pengaruh lingkungan alam dan kemampuan pengusahanya. Ada petani yang kegiatannya bertujuan untuk memenuhi kebutuhan keluarganya yang disebut dengan usahatani pencukup kebutuhan keluarga dan adapula kegiatan bertujuan untuk mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya yang disebut dengan usahatani komersial. Usahatani nanas pada kelompok tani Tunas Makmur ini bertujuan komersial, yaitu petani menjual semua hasil produksinya kepada pedagang pengumpul dan konsumen untuk mendapatkan keuntungan, sehingga dapat meningkatkan pendapatan petani.

5.2. Analisis Usahatani Nanas

5.2.1. Teknologi Budidaya Nanas

Budidaya tanaman nanas di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu dilakukan pada lahan gambut yang mencakup kegiatan persiapan lahan yang terdiri dari pembukaan lahan dan pengolahan tanah, penanaman, pemeliharaan dan pemanenan.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

a. Persiapan Lahan

Pembukaan lahan adalah upaya untuk membersihkan lahan garapan dari semak atau sisa-sisa tanaman yang terdahulu dengan cara menebas semak tersebut menggunakan parang. Pembukaan lahan dilakukan dengan cara gotong royong oleh petani untuk kegiatan penggarapan lahan pertanian atau perkebunan secara bergantian sesuai dengan jumlah anggota kelompok tani yaitu sebanyak 12 orang, selain itu pembukaan lahan juga dibantu oleh tenaga luar dari PT. Pertamina melalui program CSR berupa alat berat eskafator dan mekanisnya untuk membuka lahan sebesar 10 Ha. Upaya ini dilakukan dengan tujuan untuk memudahkan petani dalam mengolah tanah.

Pengolahan tanah dilakukan untuk memperbaiki sifat fisik, kimia, dan biologi tanah dengan menggunakan alat-alat pertanian agar sesuai dengan kebutuhan tanaman nanas. Pengolahan tanah yang dilakukan pada daerah penelitian ini masih sangat sederhana, setelah lahan dibersihkan tanah diolah dengan menggunakan cangkul sedalam 30 cm - 40 cm hingga gembur. Pada dasarnya tanaman nanas merupakan tanaman yang memiliki daya tahan yang sangat kuat sehingga dapat tumbuh pada lahan yang tidak terawat sekalipun, akan tetapi untuk dapat berproduksi dengan baik dalam pengertian rasa dan ukuran buah yang optimum perlu pengolahan lahan sedemikian rupa sehingga mampu mendukung pertumbuhan dan perkembangan tanaman.

b. Pembibitan

Tanaman nanas di daerah penelitian umumnya diperbanyak dengan menggunakan bibit anakan. Sebelum ditanam bibit anakan dicabut terlebih dahulu dan dipilih atau diseleksi secara manual oleh petani untuk mengetahui bibit anakan

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

yang baik dan layak untuk ditanam. Bibit yang baik mempunyai daun-daun yang tampak tebal penuh berisi, bebas hama dan penyakit serta pertumbuhannya relatif seragam. Anakan yang digunakan oleh petani adalah anakan batang, karena berdasarkan keterangan dari petani anakan batang merupakan anakan yang lebih cepat mengeluarkan putik dan cepat berproduksi dibandingkan dengan anakan lainnya.

c. Penanaman

Penanaman bibit nanas sebaiknya dilakukan pada awal musim hujan, tetapi juga bisa ditanam kapan saja dengan dengan syarat lahan mempunyai drainase yang baik. Bibit ini diperlukan pada penanaman awal saja, untuk selanjutnya dari tanaman yang telah berbuah akan tumbuh anakan nanas. Anakan nanas dibiarkan tumbuh disamping atau dibawah pohon induk karena anakan ini yang akan menghasilkan buah untuk panen selanjutnya.

Pada tanaman nanas dilakukan penjarangan yaitu pemilihan anakan dari tanaman induk yang akan tetap dibiarkan tumbuh yaitu sebanyak 1 anakan dengan tujuan untuk mempertahankan mutu dan ukuran buah. Namun, tanaman nanas juga perlu diremajakan atau dibongkar dan diganti dengan bibit yang baru. Adapun cara penanamannya, setelah lahan selesai dibersihkan dan diolah selanjutnya dilakukan pembuatan lubang tanam pada jarak tanam yang dipilih sesuai dengan pola tanam dengan menggunakan cangkul. Jarak tanam merupakan faktor penting untuk mendapatkan hasil yang tinggi pada tanaman nanas, sehingga jarak tanam diusahakan teratur agar ruang tumbuh tanaman seragam dan memudahkan dalam pemeliharaannya. Adapun jarak tanam yang digunakan pada daerah penelitian yaitu 80 cm × 80 cm antar tanaman dan 160 cm antar baris. Sebelum dilalukan

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

penanaman, bibit dijemur terlebih dulu di bawah sinar matahari selama kurang lebih 3 hari, kemudian baru bibit ditanam pada lubang tanam yang tersedia masing-masing satu bibit per lubang tanam. Tanah ditekan/dipadatkan di sekitar pangkal batang bibit nanas agar tidak mudah roboh dan akar tanaman dapat kontak langsung dengan air tanah, jika tanah dalam kondisi kering sebaiknya dilakukan penyiraman hingga tanah lembab dan basah. Penanaman bibit nanas tidak terlalu dalam cukup 3 cm – 5 cm saja bagian pangkal batang tertimbun tanah agar bibit tidak mudah busuk.

d. Pemeliharaan

Pemeliharaan adalah tahapan kegiatan yang penting dalam budidaya tanaman nanas. Pemeliharaan tanaman nanas di daerah penelitian dilakukan dengan berbagai kegiatan seperti penyulaman, penyiangan, pemupukan serta pengairan dan penyiraman. Penyulaman dilakukan apabila bibit nanas tidak tumbuh karena kesalahan teknis penanaman atau gangguan dari hama babi, maka tanaman tersebut diganti dengan bibit baru.

e. Penyiangan

Penyiangan dilakukan untuk membersihkan kebun nanas dari rumput liar dan gulma (pesaing tanaman nanas) dalam hal kebutuhan air, unsur hara dan sinar matahari. Rumput liar sering menjadi sarang dari hama dan penyakit. Waktu penyiangan tergantung dari pertumbuhan rumput liar di kebun, namun umumnya petani nanas di kelurahan Sungai Pakning melakukan penyiangan 2 kali dalam satu tahun. Setiap petani dominan melakukan kegiatan penyiangan sendiri dan dibantu oleh anggota keluarganya, tetapi ada juga beberapa dari petani tersebut yang menggunakan jasa orang lain dengan sistem upah/borongan. Cara penyiangan yang

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

dilakukan petani umumnya dengan menggunakan parang dan mencabut rumput dengan tangan atau cangkul. Setelah itu tanah digemburkan dan ditimbunkan pada pangkal batang nanas, agar tanaman tidak mudah tumbang.

f. Pemupukan

Pemupukan pada tanaman nanas penting sebagai penyedia unsur hara yang kurang atau bahkan tidak tersedia di tanah menjadi tersedia untuk mendukung pertumbuhan tanaman. Hasil penelitian di lapangan menunjukkan bahwa petani nanas melakukan pemupukan selama satu kali produksi dengan melalui 3 tahap pemupukan, yaitu:

1) Pemupukan pertama dilakukan pada saat tanaman nanas berumur 2 dan 3 bulan setelah tanam, jumlah pupuk pertama sebanyak 123 kg pupuk urea, dengan jumlah tanaman 10.000 batang nanas pada luas lahan 1 ha.
2) Pemupukan kedua dilakukan pada saat tanaman nanas berumur 6 bulan setelah tanam, jumlah pupuk yang diberikan sebanyak 61,5 kg pupuk urea, dengan jumlah tanaman 10.000 batang nanas pada luas lahan 1 ha.
3) Pemupukan terakhir dilakukan pada saat tanaman nanas berumur 9 bulan setelah tanam, jumlah pupuk yang diberikan sebanyak 14 kg pupuk KCl, ditambah dengan 1,4 liter zat perangsang tumbuh ethrel, dengan jumlah tanaman 10.000 batang nanas pada luas lahan 1 ha. Cara pemberian pupuk yaitu secara dikocor. Pada umur 9 bulan setelah tanam, jika pertumbuhan tanaman nanas masih belum optimal, maka diberikan lagi pupuk urea sebanyak 61,5kg/ha secara ditaburkan saja.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

g. Pemanenan

Panen buah nanas dilakukan setelah tanaman berumur 12-24 bulan. Berdasarkan keterangan petani, nanas yang pertama ditanam dari awal pembukaan lahan dapat dipanen pada umur 12-14 bulan dan pada tahun kedua, nanas dapat dipanen pada umur 10-12 bulan apabila kebun nanas rajin dibersihkan, dipupuk sesuai anjuran dan diberi obat perangsang (ethrel).

Pemanenan nanas dilakukan secara bertahap, rata-rata petani melakukan panen 2 kali dalam 1 bulan/ha. Petani nanas membagi lahannya untuk dapat berproduksi setiap minggunya dengan cara meneteskan obat perangsang pada bagian lahan yang sudah mereka tentukan dan pada tanaman yang sudah terlihat siap untuk melakukan pembuahan, biasanya pada tanaman yang sudah berumur 8 bulan.

Ciri-ciri buah nanas yang siap dipanen yaitu mahkota buah terbuka, tangkai buah mengkerut, mata buah lebih mendatar, warna bagian dasar buah kuning dan timbul aroma nanas yang harum dan khas. Pemanenan buah nanas biasanya dilakukan pada pagi hari dengan menggunakan parang, sarung tangan dan keranjang. Namun ada juga petani yang melakukan pemanenan sore hari, ini dilakukan jika ada permintaan dari konsumen dalam jumlah yang tidak banyak. Cara memanen buah nanas yaitu dengan memotong pangkal tangkai buah secara mendatar/miring dengan menggunakan parang yang tajam. Pemanenan harus dilakukan secara berhati-hati agar buah nenas tidak rusak dan memar.

5.2.2. Penggunaan Faktor Produksi

Kegiatan produksi adalah perubahan faktor produksi menjadi barang produksi. Usaha untuk mencapai efisiensi produksi yaitu dengan menghasilkan barang dengan biaya yang paling rendah untuk suatu jangka waktu tertentu.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Efisiensi dari proses faktor produksi itu tergantung dari proporsi faktor produksi yang digunakan dan jumlah masing-masing faktor produksi serta produktivitas masing-masing faktor produksi untuk tingkat penggunaannya. Adapun faktor produksi yang digunakan oleh petani nanas di Kelurahan Sungai Pakning adalah tenaga kerja, pupuk, pestisida, zat pengatur tumbuh dan alat.

Tabel 19. Rata-rata Penggunaan Tenaga Kerja, Pupuk, Pestisida, Zat Pengatur Tumbuh dan Alat di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Tahun 2021

Kegiatan (HOK/ha/tahun)	Jumlah		Persentase (%)
	TKDK	TKLK	
1. Pemupukan	2	3	29,41
2. Penyiangan	2	3	29,41
3. Pemanenan	3	4	41,18
Jumlah	7	10	100,00
Pupuk (Kg/ha)			
1. Urea	242,94		94,51
2. KCl	14,12		5,49
Jumlah	257,06		100,00
Pestisida (Liter/ha)			
1. Gromoxon	2,94		100,00
Jumlah	2,94		100,00
Zat Pengatur Tumbuh (Liter/ha)			
1. Ethrel	1,36		100,00
Jumlah	1,36		100,00
Jenis Alat (Unit)			
1. Cangkul	1,75		23,84
2. Parang	2,00		27,25
3. Sprayer	1,25		17,03
4. Keranjang Angkut	1,17		15,94
5. Keranjang Panen	1,17		15,94
Jumlah	7,34		100,00

a. Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan faktor produksi yang sangat penting di dalam peningkatan produksi. Tenaga kerja yang digunakan petani di daerah penelitian dalam usahataninya berdasarkan sumbernya terdiri dari tenaga kerja dalam keluarga dan tenaga kerja luar keluarga. Menurut jenisnya terdiri dari tenaga kerja pria,

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

karena usahatani dianggap sebagai suatu perusahaan maka semua tenaga kerja baik dari dalam maupun dari luar keluarga dihitung sebagai biaya produksi. Tenaga Kerja mempunyai peranan penting dalam meningkatkan produksi nanas dan pendapatan petani. Tenaga kerja sebagai faktor produksi dapat diukur produktivitas dan efisiensinya dalam keterlibatan pada suatu proses produksi.

Berdasarkan Tabel 19 dapat diketahui bahwa penggunaan tenaga kerja dalam keluarga lebih sedikit dibandingkan dengan tenaga kerja luar keluarga, yaitu masing-masing 7 (TKDK) dan 10 (TKLK). Penggunaan tenaga kerja luar keluarga disebabkan karena usahatani nanas membutuhkan tenaga kerja cukup banyak, sedangkan ketersediaan tenaga kerja dalam keluarga tidak mencukupi untuk usahatani nanas terutama dalam kegiatan pemanenan.

Menurut Woentina (2015), Usahatani nanas dalam menggunakan tenaga kerja yang efektif dan memiliki keterampilan serta kemampuan yang memadai merupakan faktor yang penting dalam mencapai keberhasilan. Secara umum penggunaan tenaga kerja sangat tergantung pada jenis pekerjaan usahatani dan luas lahan.

b. Pupuk

Pupuk merupakan salah satu faktor yang memberikan pengaruh besar terhadap produksi. Adapun tujuan pemberian pupuk adalah memenuhi kekurangan unsur hara tanaman dalam tanah, sehingga kebutuhan tanaman terpenuhi untuk tumbuh subur, serta meningkatnya produksi persatuan luas lahan.

Pupuk merupakan bahan-bahan yang diberikan kedalam tanah yang secara langsung atau tidak langsung dapat menambah zat-zat makanan tanaman yang tersedia dalam tanah. Pemberian pupuk merupakan usaha untuk pemenuhan

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

kebutuhan hara tanaman, sehingga tanaman dapat tumbuh dengan baik. Pemberian pupuk yang tepat akan menghasilkan produksi yang optimal (Kasirah, 2007). Dosis pupuk untuk tanaman nanas di lahan gambut yang terbaik dalam meningkatkan hasil produksi tanaman nanas berdasarkan hasil penelitian (Khairani dkk, 2015) yaitu sebanyak (291,41 kg urea + 44,83 kg KCl + 3,99 kg TSP + 41,10 kg NPK) per ha dan dilakukan dengan 3 kali pemupukan.

Berdasarkan Tabel 19 dapat diketahui bahwa penggunaan pupuk menunjukkan hasil produksi yang didapatkan petani. Rata-rata penggunaan pupuk urea dengan luas lahan 1 Ha sebanyak 242,94 kg (94,51%). Hal ini dikarenakan pupuk urea paling banyak digunakan oleh petani pada awal akan melakukan budidaya nanas, sedangkan rata-rata penggunaan pupuk KCl dengan luas lahan 1 Ha sebanyak 14,12 kg (5,49%). Rata-rata penggunaan pupuk KCl yang rendah dikarenakan hampir semua petani menggunakan pupuk tersebut dalam jumlah yang tidak terlalu banyak. Berdasarkan keterangan petani, mereka lebih dominan menggunakan pupuk urea yang dicampurkan dengan pupuk KCl karena dapat menyuburkan tanaman, membesarkan buah dan daun. Petani tidak menggunakan pupuk TSP dalam budidaya nanas, hal ini berdasarkan keterangan petani, bahwa pupuk TSP dapat memperkecil buah nanas karena sifat pupuk yang dapat membuat buah nanas menjadi padat.

c. Pestisida

Penggunaan faktor produksi pestisida sampai saat ini merupakan cara yang paling banyak digunakan dalam pengendalian hama dan penyakit. Hal ini dikarenakan, penggunaan pestisida adalah cara yang paling mudah dan efektif. Penggunaan pestisida yang efektif akan memberikan hasil yang memuaskan,

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

namun penggunaan pestisida juga berdampak negatif terhadap lingkungan. Dampak negatif dari penggunaan pestisida dapat dihindari dengan penggunaan dosis yang tepat (Sulistiyono, 2004).

Berdasarkan Tabel 19 dapat diketahui bahwa penggunaan sarana produksi pestisida juga menunjukkan hasil produksi yang didapatkan petani. Petani nanas di Kelurahan Sungai pakning hanya menggunakan pestisida gromoxon yaitu sebanyak 2,94 liter/ha (100,00%). Hal ini dikarenakan gromoxon paling banyak digunakan oleh petani pada awal melakukan budidaya nanas untuk menyemprot lahan yang penuh dengan sisa-sisa semak belukar yang telah ditebas sebelumnya karena dalam beberapa hari semak belukar akan mati total.

d. Zat Pengatur Tumbuh

Penggunaan zat pengatur tumbuh juga perlu digunakan untuk menunjang pertumbuhan dan perkembangan tanaman nanas. Zat pengatur tumbuh adalah senyawa organik yang bukan hara, yang dalam jumlah sedikit dapat mendukung pertumbuhan tanaman dan dalam jumlah yang banyak akan menghambat bahkan dapat merubah proses fisiologis tumbuhan. Salah satu zat pengatur tumbuh yang biasa digunakan dalam budidaya nanas adalah ethrel .

Berdasarkan Tabel 19 dapat diketahui bahwa penggunaan sarana produksi zat pengatur tumbuh cukup penting bagi petani nanas saat ini, karena dengan menggunakan ethrel petani dapat mengatur waktu panen yang mereka inginkan, bahkan petani mampu melakukan panen setiap minggu sesuai dengan permintaan dan teknis pemberian ethrel yang mereka lakukan. Petani nanas di Kelurahan Sungai Pakning menggunakan zat pengatur tumbuh ethrel yaitu sebanyak 1,36 liter/ha (100,00%). Berdasarkan hasil penelitian tidak semua petani nanas yang

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

menggunakan zat pengatur tumbuh pada tanamannya, karena ada sebagian petani yang menggunakan zat perangsang tumbuh jika pada umur 9 bst pertumbuhan nanas belum optimal.

e. Alat dan Mesin

Alat dan mesin merupakan suatu benda yang digunakan petani untuk mempermudah petani dalam melakukan budidaya tanaman nanas. Alat dan mesin pertanian mempengaruhi lama atau cepatnya kegiatan usahatani diselesaikan.

Berdasarkan Tabel 19 dapat diketahui bahwa rata-rata penggunaan peralatan pertanian pada usahatani nanas yang digunakan petani berjumlah 7 unit, sehingga penyusutan alat pemakaian selama 1 tahun akan mempengaruhi pendapatan usahatani nanas.

5.2.3. Analisis Usahatani

Kegiatan usahatani meliputi hal-hal yang berkaitan dengan pengambilan keputusan tentang apa, kapan, di mana, dan berapa besar usahatani itu dijalankan. Masalah apa yang timbul menjadi pertimbangan dalam percakapan keputusan usahatani mencakup hal-hal tentang pengalaman dan kegiatan merencanakan usahatani. Usahatani semata-mata menuju kepada keuntungan terus-menerus dan bersifat komersial. Usahatani dikatakan menguntungkan jika pendapatan akhir yang diperolehnya bernilai positif dan sebaliknya dianggap merugikan jika nilainya negatif.

Analisis usahatani adalah kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usahatani. Hasil analisis ini digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan, apakah menerima atau menolak dari suatu gagasan usahatani. Pengertian layak dalam

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

penelitian ini adalah kemungkinan dari gagasan suatu usahatani yang akan dilaksanakan dapat memberikan manfaat dalam arti finansial. Dengan adanya analisis usaha ini diharapkan resiko kegagalan dalam memasarkan produk dapat dihindari (Soekartawi, 1995).

Adapun cakupan analisis usahatani antara lain biaya produksi, produksi, pendapatan usahatani (pendapatan kotor dan pendapatan bersih) dan efisiensi usahatani. Rincian biaya tersebut dapat dilihat pada Tabel 20.

Tabel 20. Rincian Biaya Rata-rata Usahatani Nanas di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Tahun 2021

No	Uraian	Harga (Rp)	Jumlah	Nilai (Rp/ha/thn)	Persentase (%)
A	Biaya Variabel				
1	Pupuk				
	• Urea (Kg)	7.000	242,94	1.700.580	21,84
	• KCl (Kg)	9.000	14,12	127.080	1,64
2	Pestisida				
	• Gramaxon (Ltr)	63.000	2,94	185.220	2,38
3	Zat Pengatur Tumbuh				
	• Ethrel (Ltr)	35.000	1,36	17.672	0,23
4	Biaya Tenaga Kerja			5.601.103	71,94
Jumlah Biaya Variabel			261,36	7.631.655	
B	Biaya Tetap				
1	Penyusutan/Tahun			153.889	1,97
Jumlah Biaya Tetap				153.889	
C	Total Biaya			7.785.544	100,00
D	Produksi (1 Ha)		9.206		
E	Pendapatan Kotor (Buah)	3.208	9.206	29.532.848	
F	Pendapatan Bersih			21.747.304	
G	Efisiensi Usahatani			3,79	

Tabel 20 menjelaskan rata-rata penggunaan biaya tetap pada usahatani nanas adalah sebesar Rp.153.889/ha/tahun atau sebesar 1,97% dari total biaya produksi, sedangkan biaya variabel Rp.7.631.655/ha/tahun atau sebesar 98,03% dari total biaya usahatani nanas.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Pada Tabel 20 terlihat bahwa rata-rata biaya produksi pada usahatani nanas adalah sebesar Rp.7.785.544/ha/tahun. Dari total biaya produksi tersebut, biaya tenaga kerja merupakan biaya terbesar yaitu Rp.5.601.103/ha/tahun (71,94%), sedangkan biaya produksi terendah adalah zat pengatur tumbuh yaitu Ethrel hanya Rp.17.672/ha/tahun (0,23%).

Tujuan setiap petani dalam menjalankan usahataninya berbeda-beda. Apabila tujuannya untuk memenuhi kebutuhan keluarga baik dengan melalui atau tanpa melalui peredaran uang, maka usahatani tersebut disebut usahatani pencukup kebutuhan keluarga (*subsistence farm*). Usahatani komersial (*comercial farm*) adalah usahatani yang didorong oleh keinginan untuk mencari keuntungan yang sebesar-besarnya (Soekartawi, 1995).

a. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah biaya yang harus dikeluarkan pengusaha tani atau produsen untuk membeli faktor-faktor produksi dengan tujuan menghasilkan output atau produk. Faktor-faktor produksi itu sendiri adalah barang ekonomis (barang yang harus dibeli karena mempunyai harga) dan termasuk barang langka (*scarce*), sehingga untuk mendapatkannya membutuhkan pengorbanan berupa pembelian dengan uang. Biaya produksi yang dilakukan pada usahatani nanas selama satu tahun.

Berdasarkan Tabel 20 dapat diketahui bahwa total biaya variabel yang dikeluarkan selama 1 tahun adalah sebesar Rp.7.631.655/ha/tahun dan rata-rata biaya tetap yang dikeluarkan sebesar Rp.153.889/ha/tahun.

b. Produksi

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Produksi nanas dalam penelitian ini diukur dalam buah/ha/tahun. Panen tanaman nanas yang dilakukan oleh petani setelah umur tanaman memasuki 12 bulan setelah tanam. Hasil panen nanas dipengaruhi oleh kualitas dari bibit yang ditanam dan perawatannya. Bibit yang digunakan petani merupakan bibit Queen.

Berdasarkan Tabel 20 menunjukkan bahwa rata-rata produksi nanas yang dihasilkan dalam satu tahun adalah 9.206 buah/ha/tahun dan rata-rata produksi dengan luas lahan 1 ha. Tinggi dan rendahnya hasil produksi yang diperoleh petani dipengaruhi oleh teknik budidaya yang dilakukan seperti pemberian pupuk, perawatan dan lain-lain. Selain itu, faktor yang menentukan adalah kondisi alam yang terkadang tidak mendukung untuk pertumbuhan nanas seperti cuaca dan hama disekitar tanaman sehingga tidak jarang menyebabkan produksi nanas rendah.

c. Harga

Berdasarkan Tabel 20 dapat diketahui bahwa total rata-rata harga nanas adalah Rp.3.208 per buah. Harga nanas sangat berpengaruh dengan pendapatan usahatani nanas, jika harga nanas turun maka pendapatan juga turun, begitu juga sebaliknya. Jika harga nanas naik maka pendapatan nanas juga naik.

d. Pendapatan Kotor dan Pendapatan Bersih

Petani bisa saja memperoleh pendapatan yang tidak pasti dari menjalankan suatu usahatani. Hal ini dikarenakan oleh kegiatan usahatani bergantung pada kondisi iklim dan cuaca yang dapat mempengaruhi jumlah produksi dan kualitas output yang dihasilkan (Rasmikayati et al., 2019).

Pendapatan pada usahatani nanas terdiri dari pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Pendapatan bersih adalah pendapatan yang diterima oleh petani nanas setelah dikurangi dengan biaya produksi. Semakin tinggi jumlah produksi

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

yang dihasilkan maka akan semakin tinggi pula pendapatan yang dihasilkan, dengan asumsi biaya produksinya tetap dan harga nanas tetap. Sedangkan pendapatan kotor merupakan jumlah produksi nanas yang diperoleh petani dikalikan dengan harga yang berlaku saat penjualan.

Berdasarkan Tabel 20 dapat diketahui bahwa total rata-rata pendapatan kotor usahatani nanas adalah sebesar Rp.29.532.848/ha/tahun. Total biaya yang dikeluarkan petani sebesar Rp.7.785.544/ha/tahun, pendapatan bersih petani sebanyak Rp.21.747.304/ha/tahun. Namun jika dibandingkan dengan hasil penelitian Yulida dkk (2015) berbeda jauh, dimana pendapatan rata-rata yang diterima petani adalah Rp.47.047.110,50/ha/tahun. Perbedaan nilai ini bisa dikarenakan oleh kuantitas dan kualitas sarana produksi yang digunakan oleh petani.

e. Efisiensi Usahatani

RCR (*Return Cost Ratio*) adalah perbandingan antara penerimaan atas biaya dengan penerimaan untuk setiap rupiah yang dikeluarkan. Analisis ini dapat membantu kita untuk mengetahui apakah suatu usahatani menguntungkan atau tidak dan juga untuk mengetahui efisiensi dalam berusahatani. Usahatani dikatakan menguntungkan jika nilai R/C rasio yang didapat lebih besar atau sama dengan satu, sebaliknya belum menguntungkan jika nilai R/C rasio yang didapat kurang dari satu.

Berdasarkan Tabel 20, R/C rasio yang diperoleh sebesar 3,79 hal ini berarti setiap Rp.1 biaya yang dikeluarkan petani nanas akan memperoleh pendapatan kotor sebesar Rp.3,79 atau pendapatan bersih Rp.2,79. Hasil penelitian ini tidak berbeda jauh jika dibandingkan dengan hasil penelitian Yulida dkk (2015) yaitu

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

sebesar 2,57, dengan demikian usahatani nanas di Kelurahan Sungai Pakning efisien secara ekonomi dan layak untuk dikembangkan karena menguntungkan. Analisis efisiensi suatu usaha perlu memperhatikan faktor-faktor produksi yang digunakan oleh petani agar tercapainya tujuan yang diharapkan seperti keuntungan.

5.3. Pemasaran

Sistem pemasaran produk komoditi nanas di Kelurahan Sungai Pakning sering kali dikatakan merupakan bagian yang lemah di dalam mata rantai pemasaran. Hal ini disebabkan karena sifat produk yang mudah rusak atau busuk, sehingga pemasaran produk tersebut masih tergolong rendah. Oleh karena itu, perlu adanya pengolahan lebih lanjut agar dapat meningkatkan nilai tambah, dalam hal ini nanas dapat diolah menjadi olahan selai nanas dan kripik nanas yang dapat bertahan dengan penyimpanan waktu yang cukup lama agar kemungkinan untuk pemasarannya masih akan terus berlanjut. Pemasaran merupakan hal yang sangat penting setelah selesainya proses produksi pertanian. Pemasaran nanas meliputi: lembaga pemasaran, saluran pemasaran, fungsi pemasaran, biaya pemasaran, keuntungan pemasaran, margin pemasaran, *farmer's share*, dan efisiensi pemasaran.

5.3.1. Lembaga Pemasaran

Sistem pemasaran nanas di Kelurahan Sungai Pakning tidak lepas dari peran lembaga-lembaga pemasaran yang mengambil bagian dalan kegiatan pemasaran. Lembaga pemasaran terdiri atas petani, pedagang pengumpul, pedagang pengecer dan konsumen. Masing-masing lembaga pemasaran mempunyai peranan penting dalam pemasaran nanas.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

1) Petani

Petani merupakan produsen nanas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada 12 orang petani yang menjadi responden, dimana petani tersebut menjual hasil produksi nanas kepada pedagang pengumpul dan langsung ke konsumen.

2) Pedagang Pengumpul

Pedagang pengumpul merupakan pedagang yang melakukan aktivitas membeli nanas dari petani untuk kemudian dijual pada pedagang pengecer. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada dua pedagang yakni terdiri dari pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. Pedagang pengumpul membeli nanas dari petani untuk dijual ke pedagang pengecer yang ada di luar Kabupaten Bengkalis.

3) Pedagang Pengecer

Pedagang pengecer merupakan pedagang yang membeli nanas dari pedagang pengumpul lalu dijual ke konsumen. Hasil penelitian menunjukkan pedagang pengecer membeli nanas dari pedagang pengumpul untuk dijual ke konsumen atau langsung ke pasar yang ada di tempat pedagang pengecer.

4) Konsumen

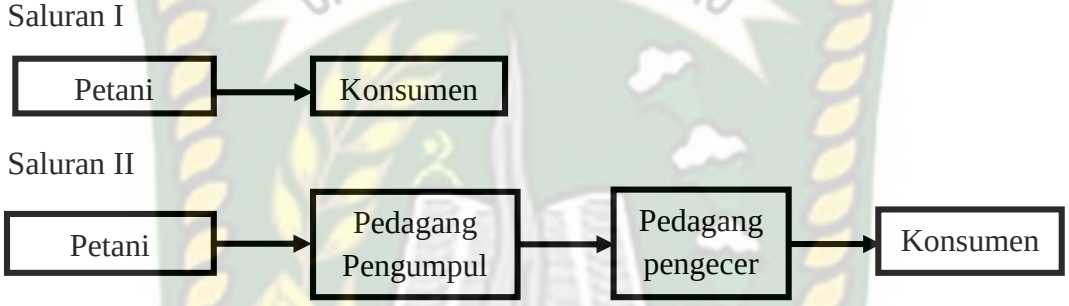
Konsumen merupakan orang yang membeli nanas dari pedagang pengecer atau dari petani langsung untuk dikonsumsi.

5.3.2. Saluran Pemasaran Nanas

Saluran pemasaran nanas merupakan rangkaian lembaga-lembaga pemasaran yang saling bergantung dalam proses yang membuat produk menjadi tersedia untuk di konsumsi. Adanya pola saluran pemasaran ini akan mempengaruhi besar kecilnya biaya pemasaran serta besar kecilnya harga yang dibayar oleh konsumen.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Nanas sama seperti produk-produk lain pada umumnya untuk sampai ke konsumen akhir harus melalui saluran pemasaran baik itu saluran yang pendek maupun saluran yang panjang. Saluran pemasaran dapat dipilih secara bebas, artinya mereka dapat menentukan saluran pemasaran mana yang paling menguntungkan dan paling mudah dicapai untuk hasil produksinya. Dari hasil penelitian, skema saluran pemasaran nanas di Kelurahan Sungai Pakning dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Saluran Pemasaran Nanas 2021

Gambar 3 menunjukkan terdapat dua saluran pemasaran nanas di Kelurahan Sungai Pakning. Saluran I petani menjual langsung hasilnya kepada konsumen, sedangkan saluran II petani menjual hasilnya ke pedagang pengumpul kemudian menjual nanas ke pedagang pengecer yang ada di Sungai Apit dan pedagang pengecer menjual lagi ke konsumen.

5.3.3. Fungsi Pemasaran Nanas

Proses pemasaran nanas di Kelurahan Sungai Pakning memiliki saluran yang dilalui dalam proses pemasaran hasil produksi hingga akhirnya sampai kepada konsumen akhir, dalam hal ini terdapat pihak atau lembaga tertentu yang mengambil bagian dalam proses penyaluran hasil produksi. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa fungsi pemasaran yang dilaksanakan oleh lembaga pemasaran dalam memasarkan nanas dapat dilihat pada Tabel 21.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Tabel 21. Fungsi-fungsi Pemasaran Nanas pada Tingkat Petani, Pedagang Pengumpul dan Pedagang Pengecer di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Tahun 2021

No	Fungsi Pemasaran Nanas	Petani	Pedagang Pengumpul	Pedagang Pengecer
1	Fungsi Penjualan	✓	✓	✓
2	Fungsi Pembelian	-	✓	✓
3	Fungsi Penyimpanan	-	✓	✓
4	Fungsi Pengangkutan	✓	✓	✓
5	Fungsi Permodalan	✓	✓	✓
6	Fungsi Informasi Pasar	✓	✓	✓
7	Fungsi Standarisasi dan Grading	-	✓	✓

Tabel 21 menunjukkan bahwa fungsi pemasaran yang dilakukan oleh petani, pedagang pengumpul dan pedagang pengecer adalah sebagai berikut.

1. Fungsi Penjualan

   Fungsi penjualan dilakukan oleh petani nanas kepada pedagang besar, pedagang besar ke pedagang pengecer, serta pedagang pengecer kepada konsumen akhir. Penjualan merupakan kegiatan-kegiatan untuk mencari atau mengusahakan agar barang-barang yang telah dimiliki mendapatkan permintaan pasar (konsumen) yang cukup banyak, terutama mengenai kuantitas dan harga yang cukup menguntungkan. Berdasarkan hasil penelitian, penjualan dilakukan langsung oleh petani nanas kepada pedagang pengumpul setelah melakukan pembelian oleh pedagang pengumpul, nanas dijual langsung ke pedagang pegecer. Selain itu, petani juga melakukan penjualan langsung kepada konsumen.

2. Fungsi Pembelian

   Fungsi pembelian yaitu suatu perpindahan nanas dari petani, pedagang pengumpul sampai ke pedagang pengecer lalu ke konsumen melalui transaksi. Fungsi pembelian tidak dilakukan oleh petani karena petani hanya

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

memproduksi nanas, tetapi fungsi pembelian dilakukan oleh pedagang pengumpul, pedagang pengencer dan konsumen.

Harga beli dan jual nanas dipengaruhi oleh kondisi pemasaran. Kondisi yang mempengaruhi tingkat harga nanas di daerah penelitian adalah jumlah permintaan dari konsumen dan juga berdasarkan musim buah nanas itu sendiri. Jika permintaan konsumen meningkat maka harga akan naik, sedangkan jika permintaan menurun maka tingkat harga nanas juga menurun. Selain itu, jika buah nanas melimpah di pasaran maka harga jual nanas akan menurun.

3. Fungsi Penyimpanan

Fungsi penyimpanan yaitu menahan nanas selama jangka waktu tertentu untuk dijual kembali. Dengan demikian penyimpanan menciptakan kegunaan tempat dan waktu. Fungsi penyimpanan dilakukan oleh pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. Pedagang melakukan penyimpanan nanas dengan cara diletakkan pada suatu ruangan yang bersih dan tidak lembab sebelum dilakukan penjualan kepada konsumen.

4. Fungsi Pengangkutan

Fungsi pengangkutan yaitu perpindahan nanas dari petani menuju tempat penjualan dimana nanas tersebut akan dimanfaatkan. Pengangkutan merupakan pemindahan suatu barang dari sumber penghasilnya petani. Dari produsen yaitu petani ke pasar atau tempat konsumen pada waktu tertentu. Fungsi pengangkutan dilakukan oleh petani menggunakan sarana pengangkutan berupa motor yang diberi gerobak ataupun keranjang rotan untuk mengangkut buah dari lahan ke tempat yang mudah dijangkau oleh pedagang maupun konsumen, pedagang pengumpul dengan menggunakan sarana pengangkutan

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

berupa mobil truck sedang dan pedagang pengecer dengan menggunakan mobil pick-up.

5. Fungsi Permodalan

Fungsi permodalan yaitu mencari dan mengurus modal yang berkaitan dengan transaksi-transaksi dalam arus nanas dari petani sampai ke konsumen. Fungsi permodalan dalam hal ini petani maupun pedagang menggunakan modal sendiri. Pedagang pengumpul dalam melakukan usaha sebagai pedagang nanas menggunakan mobil sendiri.

6. Fungsi Informasi Pasar

Fungsi informasi pasar yaitu suatu tindakan-tindakan lapangan mencakup: pengumpulan informasi, komunikasi, penafsiran dan pengambilan keputusan sesuai dengan rencana dan kebijakan pedagang yang bersangkutan. Fungsi informasi pasar dilakukan petani, pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. Hal ini dilakukan untuk mengetahui berapa harga nanas serta permintaan jumlah nanas oleh konsumen. Biasanya pedagang dalam memperoleh informasi tentang pasar dari teman sesama pedagang dan ada juga yang mendapat informasi dari mendengarkan berita melalui media cetak maupun elektronik tentang keadaan pasar, jumlah permintaan dan harga komoditas pertanian dipasar serta pasokan barang dari luar daerah.

7. Fungsi Standarisasi dan Grading

Pada fungsi ini seluruh petani nanas tidak melakukan standarisasi dan grading terhadap hasil produksi nanas. Namun, standarisasi dan grading dilakukan oleh pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. Standarisasi dan grading yang dilakukan yaitu memisahkan nanas yang berukuran kecil dan

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

besar. Standarisasi dan grading dilakukan dengan cara pengkelasan, yaitu nanas dibagi kedalam beberapa tingkatan sesuai dengan ukuran nanas. Perbedaan *grade* ini menyebabkan perbedaan harga jual.

5.3.4. Biaya Pemasaran

Proses pemasaran nanas tentunya berkaitan dengan pembiayaan. Tinggi rendahnya biaya pemasaran akan berpengaruh terhadap harga ditingkat produsen dan konsumen. Biaya pemasaran dalam penelitian ini merupakan biaya yang dikeluarkan petani dan pedagang nanas selama proses pemasaran berlangsung, mulai dari petani sampai diterima konsumen. Biaya yang dikeluarkan adalah biaya transportasi, bongkar muat, upah tenaga kerja, tali rafia pisau dan tempat, untuk lebih jelasnya mengenai biaya dalam pemasaran nanas dapat dilihat pada Tabel 22 berikut ini.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Tabel 22. Analisis Pemasaran Nanas di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Tahun 2021

No	Uraian	Saluran I		Saluran II	
		Biaya (Rp/Buah)	Share (%)	Biaya (Rp/Buah)	Share (%)
1	Petani (Produsen)				
	Harga jual	8.000	100,00	3.000	50,00
	Biaya Pemasaran	20,67			
	a.Biaya tali rafia	4,00			
	b.Biaya transportasi	16,67			
	Keuntungan	20,67			
	Margin	0,00	0,00		
2	Pedagang Pengumpul				
	Harga beli			3.000	
	Biaya pemasaran			53,33	
	a.Biaya transportasi			33,33	
	b.Biaya bongkar muat			13,33	
	c.Biaya upah TK			6,67	
	Keuntungan			947	
	Margin			1.000	25,00
	Harga Jual			4.000	
2	Pedagang Pengecer				
	Harga beli			4.000	
	Biaya pemasaran			38,40	
	a.Biaya transportasi			30,00	
	b.Biaya tali raffia			2,40	
	c.Biaya pisau			5,00	
	d.Biaya tempat			1,00	
	Keuntungan			1.961,60	
	Margin			2.000	33,33
	Harga Jual			6.000	
4	Konsumen				
	Harga beli	8.000		6.000	
	Total Biaya Pemasaran	20,67		91,73	
	Efisiensi pemasaran	0,26		1,53	

Berdasarkan Tabel 22 dapat diketahui bahwa saluran I pada pemasaran nanas, petani mengeluarkan biaya pemasaran untuk biaya tali rafia Rp. 4,00/buah dan biaya transportasi Rp. 16,67/buah dengan harga jual rata-rata sebesar 8.000/buah. Hal ini dilakukan ketika petani menjual nanas kepada konsumen yang datang

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

langsung ke lokasi budidaya ataupun diantar langsung ke tempat konsumen yang telah pesan sebelumnya.

Pada saluran II rata-rata total biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul dalam pemasaran nanas meliputi: biaya transportasi Rp. 33,33/buah, biaya bongkar muat Rp. 13,33/buah, dan biaya upah tenaga kerja Rp. 6,67/buah dengan total biaya adalah Rp. 53,33/buah. Selanjutnya biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer dalam proses pemasaran nanas yaitu: biaya transportasi Rp. 30,00/buah, biaya tali rafia Rp. 2,40/buah, biaya pisau Rp. 5,00/buah dan biaya tempat Rp. 1,00/buah dengan total biaya Rp.38,40/buah.

Total biaya rata-rata yang dikeluarkan pada saluran I yaitu sebesar Rp. 20,67/buah, sedangkan total biaya rata-rata yang dikeluarkan pada saluran II yaitu Rp. 91,73/buah.

5.3.5. Keuntungan Pemasaran

Keuntungan pemasaran merupakan selisih antara margin dan biaya yang dikeluarkan untuk memasarkan nanas. Berdasarkan Tabel 22 dapat diketahui bahwa pada saluran pemasaran II keuntungan yang diterima pedagang pengumpul sebesar Rp. 947/buah dan keuntungan yang diterima pedagang pengecer sebesar Rp. 1.961,60/buah, sedangkan pada saluran I keuntungan yang diterima petani sebesar Rp.20,67/buah.

5.3.6. Margin Pemasaran

Margin pemasaran merupakan selisih antara harga yang dibayar konsumen dengan harga yang diterima produsen. Panjang pendeknya sebuah saluran pemasaran dapat mempengaruhi marginnya, semakin panjang saluran pemasaran

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

maka semakin besar pula margin pemasarannya, karena semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat didalamnya.

Berdasarkan Tabel 22, pada saluran II diketahui margin pemasaran di tingkat pedagang pengumpul sebesar Rp. 1.000/buah dan di tingkat pedagang pengecer sebesar Rp. 2.000/buah dan total margin pada saluran II sebesar Rp. 3.000/buah.

5.3.7. Farmer's Share

Farmer's share merupakan harga yang diterima oleh petani nanas dari kegiatan pemasaran nanas, dengan porsi nilai yang dibayar konsumen akhir yang diterima oleh petani umunya dinyatakan dalam bentuk persentase. *Farmer's share* ini memiliki hubungan yang negatif dengan margin pemasaran, dimana semakin tinggi margin pemasaran, maka bagian yang diperoleh petani semakin rendah.

Tabel 22 menunjukkan bahwa pada pemasaran nanas, bagian yang diterima petani (*farmer's share*) pada saluran I sebesar 100,00% sedangkan pada saluran pemasaran II sebesar 50,00%. Dari hasil analisis menunjukkan bahwa bagian yang diterima petani nanas (*farmer's share*) pada saluran I jauh lebih besar dibandingkan dengan saluran II. Hal ini disebabkan karena panjangnya rantai pemasaran yang dilalui pada saluran II sehingga mengakibatkan bagian yang diterima oleh petani nanas lebih rendah.

5.3.8. Efisiensi Pemasaran

Efisiensi pemasaran adalah perbandingan antara total biaya pemasaran terhadap nilai produk, untuk memperlancar arus barang dari produsen ke konsumen, maka salah satu faktor yang mempengaruhinya adalah memilih saluran yang tepat dan efisien. Mubyarto (1995) menyatakan bahwa sistem pemasaran akan efisien jika memenuhi dua syarat yaitu mampu menyampaikan hasil-hasil produksi

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

dari produsen ke konsumen dengan biaya yang semurah-murahnya dan mampu mengadakan pembagian yang adil dari seluruh harga yang dibayarkan konsumen kepada semua pihak yang terlibat pada kegiatan produksi dan pemasaran tersebut.

Pada Tabel 22 terlihat bahwa saluran pemasaran nanas yang memiliki nilai efisiensi terkecil adalah saluran I yaitu sebesar 0,26% dan saluran yang memiliki nilai efisiensi terbesar yaitu saluran pemasaran II sebesar 1,53%. Berdasarkan hasil analisis tersebut maka dapat dikatakan bahwa saluran pemasaran yang paling efisien adalah saluran pemasaran I. Hal ini dikarenakan biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh saluran pemasaran I lebih kecil debandingkan dengan saluran pemasaran II.

Efisiensi pemasaran juga dapat ditinjau dari meratanya keuntungan yang diterima oleh setiap lembaga pemasaran sesuai dengan perbandingan biaya yang dikeluarkan. Keuntungan yang diterima oleh lembaga pemasaran sesuai dengan proporsi masing-masing maka saluran tersebut dapat dikatakan efisien dalam pemasaran.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

BAB VI
KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan mengenai Analisis Usahatani Nanas di Lahan Gambut dan Pemasarannya di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis Provinsi Riau (Kasus pada Kelompok Tani Tunas Makmur), dapat diambil kesimpulan sebagai berikut.

1. Karakteristik umur petani rata-rata berada pada umur 50 tahun, lama pendidikan petani yaitu 10 tahun, pengalaman berusahatani selama 7 tahun dan jumlah tanggungan keluarga sebanyak 4 jiwa. Profil usahatani nanas yaitu skala usaha sedang, pola tanam yang digunakan monokultur dan tujuan usaha adalah komersial.
2. Teknik budidaya tanaman nanas yang dilakukan di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu meliputi kegiatan persiapan lahan (pembukaan dan pengolahan lahan), penanaman, penyiangan, pemupukan dan pemanenan. Rata-rata penggunaan tenaga kerja 1 kali produksi usahatani nanas sebanyak 17 jiwa, terdiri dari tenaga kerja dalam keluarga 7 jiwa dan tenaga kerja luar keluarga 10 jiwa. Rata-rata penggunaan pupuk urea sebanyak 242,94 kg/ha, rata-rata penggunaan pupuk KCl sebanyak 14,12 kg/ha, rata-rata penggunaaan gromoxon sebanyak 2,94 liter/ha dan rata-rata penggunaan ethrel sebanyak 1,36 liter/ha, serta rata-rata produksi nanas sebanyak 9.206 buah/ha.
3. Usahatani nanas di Kelurahan Sungai Pakning memerlukan biaya untuk menjalankan usahataninya dengan total biaya usahatani dalam 1 kali produksi adalah Rp.7.785.544/ha/tahun. Pendapatan kotor yang diperoleh dalam

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

usahatani ini sebesar Rp.29.532.848/ha/tahun dengan rata-rata harga jual nanas Rp.3.208/buah, sedangkan untuk pendapatan bersih yang diperoleh sebesar Rp.21.747.304/ha/tahun. Efisiensi usahatani nanas (*Return Cost Ratio*) adalah sebesar 3,79 yang artinya setiap Rp.1,00 biaya yang dikeluarkan untuk usahatani nanas akan diperoleh pendapatan kotor sebesar Rp.3,79 atau pendapatan bersih sebesar Rp.2,79. Berdasarkan kriteria penilaian RCR, maka usahatani nanas pada kelompok tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning sudah efisien dan layak untuk dikembangkan.

4. Pemasaran nanas di Kelurahan Sungai Pakning terdapat dua saluran pemasaran, yaitu saluran I: petani → konsumen, dan saluran II: petani → pedagang pengumpul → pedagang pengecer → konsumen. Fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan meliputi fungsi penjualan, pembelian, penyimpanan, pengangkutan, permodalan, informasi pasar, standarisasi dan grading. Rata-rata total biaya pemasaran nanas yang digunakan pada Saluran I sebesar Rp. 20,67/buah dan pada saluran II sebesar Rp. 91,73/buah. Total Margin pada saluran II sebesar Rp. 3.000/buah. Keuntungan pemasaran pada saluran I sebesar Rp. 20,67/buah dengan *farmer's share* sebesar 100,00%, sedangkan pada saluran II keuntungannya sebesar Rp. 2.908,6/buah dengan *farmer's share* sebesar 50,00%. Nilai efisiensi pemasaran nanas pada saluran I adalah Rp. 0,26 dan pada saluran II sebesar Rp. 1,53, dapat diketahui bahwa biaya pada saluran I lebih efisien dibandingkan dengan saluran II, karena biaya efisiensi saluran I lebih kecil daripada saluran II.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

6.2. Saran

Beberapa saran dalam penelitian ini sebagai berikut.

1. Petani nanas di Kelurakan Sungai Pakning sebaiknya terus mengembangkan usahatani nanas, karena usahatani nanas memiliki potensi yang sangat baik untuk dikembangkan dan untuk meningkatkan produksi sebaiknya petani memperluas lahan usahataninya dan menambah modal usaha.
2. Petani perlu memperhatikan sarana produksi pertanian nanas yang digunakan baik kualitas maupun kuantitas, agar produktivitas dapat ditingkatkan, serta diharapkan bagi petani nanas dapat menerapkan kegiatan usahatani nanas sesuai dengan standar yang telah ditetapkan dalam kelompok tani agar semua anggota kelompok tani mampu menghasilkan produksi hasil panen buah yang optimal.
3. Adanya upaya pembudidayaan tanaman nanas secara intensif, karena merupakan salah satu alternatif sumber tambahan pendapatan bagi petani, serta untuk meminimalisir biaya dalam usahatani nanas sebaiknya pemerintah memberikan bantuan berupa pupuk kepada petani nanas pada kelompok tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning.
4. Perlu adanya perhatian pemerintah daerah dalam pemasaran nanas, agar petani mudah dalam memasarkan hasil produksi nanas, serta untuk pengembangan pemasaran nanas di Kelurahan Sungai Pakning juga diperlukan koordinasi yang baik antar petani sebagai produsen nanas. Petani memerlukan wadah yang dapat memberikan informasi sekaligus pembinaan dalam hal pemasaran.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

DAFTAR PUSTAKA

Anindita, R. 2004. Pemasaran Hasil Pertanian. Papyrus, Surabaya.

Ardisela, D. 2010. Pengaruh Dosis Rootone-F Terhadap Pertumbuhan Crown Tanaman Nenas (*Ananas comosus*). Jurnal Agribisnis dan Pengembangan Wilayah, 1(2): 48-62.

Asmarantaka, R. W. 2012. Pemasaran Agribisnis (Agrimarketing). Bogor (ID), Institut Pertanian Bogor, Bogor.

_____. 2017. Efisiensi dan Prospektif Usahatani Ubi Jalar (Studi Kasus Desa Petir, Dramaga, Jawa Barat, Indonesia). Jurnal Pangan, 26(1): 29-36.

Astoko, E. 2019. Konsep Pengembangan Agribisnis Nanas (*Ananas comosus* L.*merr*.) di Kabupaten Kediri Provinsi Jawa Timur. HABITAT, 30(3): 111-122.

Departemen Agama RI. 2010. Al-Qur'an Tajwid & Terjemahan. CV. Diponegoro, Bandung.

Dinanti, R. 2018. Analisis Keuntungan Usahatani Nanas di Lahan Gambut Pasca Kebakaran di Deca Cinta Jaya Kecamatan Pedamaran Kabupaten Ogan Komering Ilir. Skripsi. Fakultas Pertanian, Program Studi Sosial Ekonomi Pertanian, Universitas Sriwijaya, Palembang.

Dompasa, S. 2014. Profil Usahatani Pola Penanaman Tumpang Sari di Desa Sea Kecamatan Pineleng. Skripsi. Fakultas Pertanian, Universitas Sam Ratulangi, Manado.

Elfadina, E., A. E. Rasmikayati dan B. R. Saefudin. 2019. Analisis Luas dan Status Penggunaan Lahan Petani Mangga dikaitkan dengan Perilaku Agribisnisnya di Kecamatan Cikedung Kabupaten Indramayu. Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh, 6(1): 69-79.

Febriandi, R., S. Hadi dan J. Yusri. 2017. Pengaruh Tenaga Kerja dan Tingkat Optimasi Penggunaan Tenaga Kerja pada Usahatani Nenas Lahan Skala Sempit dan Skala Luas di Kabupaten Kampar. JOM FAPERTA UR, 4(1): 1-11.

Gunawan, S dan I. G. Lanang. 1994. Ekonomi Produksi. Fakultas Pascasarjana, Universitas Padjajaran, Bandung.

Hadiati, S dan N. L. P. Indriyani. 2008. Petunjuk Teknis Budidaya Nanas. Balai Penelitian Tanaman Buah Tropika, Solok.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Hanafiah dan Saefuddin. 1989. Tataniaga Hasil Pertanian. Universitas Indonesia. Press, Jakarta.

Hansen, D. R dan M. M. Mowen. 2001. Manajemen Biaya, Buku II, Terjemahan Benyamin Molan. Salemba Empat, Jakarta.

Hapsari, H., E. Rasmikayati dan B. R Saefudin. 2019. Karakteristik Petani dan Profil Usahatani Ubi Jalar di Kecamatan Arjasari Kabupaten Bandung. Sosiohumaniora, 21(3): 247-255.

Hasyim, H. 2003. Analisis Hubungan Faktor Sosial Ekonomi Petani Terhadap Program Penyuluhan Pertanian. Laporan hasil penelitian. Universitas Sumatra Utara, Medan.

_____. 2006. Analisis Hubungan Karakteristik Petani Kopi Terhadap Pendapatan (Studi Kasus: Desa Dolok Saribu Kecamatan Paguran kabupaten Tapanuli Utara). Jurnal komunikasi Penelitian, 18(1): 23-27.

Hermanto. 1995. Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya, Jakarta.

Indiarto, A. D. 2006. Analisis Faktor-faktor Produksi Padi di ASEAN Menggunakan Model *Cobb-Douglas*. Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia, Jakarta.

Irfandi. 2005. Karakterisasi Morfologi Lima Populasi Nanas (*Ananas comosus* L.). Skripsi. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor, Bogor.

Istiyanti, E. 2010. Efisiensi Pemasaran Cabai Merah Keriting di Kecamatan Ngemplak Kabupaten Sleman. Mapeta, 12(2): 116-124.

Kasirah. 2007. Sistem Informasi Pemupukan Lahan Pertanian. Online pada: https://journal.uii.ac.id/index.phpSnatiarticleview17581538. Diakses Tanggal 15 Februari 2021.

Khairani, R., Yulida dan Y. Jumatri. 2015. Analisis Usahatani Nenas di Desa Kualu Nenas Kecamatan Tambang Kabupaten Kampar. Jurnal Ilmiah Pertanian, 11(2): 9-18.

Kirkpactrick, C. D dan J. R. Dahlquist. 2011. Analisis Teknik. Sumberdaya Lengkap untuk Teknisi Pasar Keuangan. Pearson Education, Inc, New Jersey.

Kotler, P dan G. Amstrong. 2002, Dasar-dasar Pemasaran. Jilid 1, Alih Bahasa Alexander Sindoro dan Benyamin Molan, Prenhallindo, Jakarta.

Kotler, P. 2003. Manajemen Pemasaran. Edisi ke-12. Indeks kelompok Gramedia, Jakarta.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Kumar, P. 2007. Ukuran Pertanian dan Efisiensi Pemasaran: Harga dan Pasca Liberalisasi. Ashok Kumar Mittal, New Delhi.

Lena, S. V. V. 2018. Profil Usahatani di Desa Kambatatana Kecamatan Pandawai Kabupaten Sumba Timur. Jurnal AKRAB JUARA, 3(3): 95-105.

Maarende, S. 2012. Analisis Pendapatan Usahatani Nanas di Kabupaten Subang Propinsi Jawa Barat. Online pada: http://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/cocos/articel/viewFile/791/619, Diakses 24 Oktober 2020.

Maulidi dan E. Mustamir. 2012. Upaya Peningkatan Hasil Tanaman Nanas di Lahan Gambut. Jurnal Perkebunan dan Lahan Tropika, 2(2): 32-38.

Mosher, A. T. 1987. Menggerakkan dan Membangun Pertanian: Syarat-syarat Pokok Pembangunan dan Modernisasi. CV. Yasaguna, Jakarta.

Mubyarto. 1995. Pengantar Ekonomi Pertanian. Edisi Ketiga. Lembaga Penelitian, Pendidikan dan Penerangan Ekonomi dan Sosial (LP3ES), Jakarta.

Mulyadi. 2007. Akuntansi Biaya. Edisi Ke-5. UPP STIM YKPN, Yogyakarta.

Oentoro, D. 2010. Manajemen Pemasaran Modern. Medio, Jakarta.

Oktaviani, D. 2009. Pengaruh Media Tanam dan Asal Bahan Stek Terhadap Keberhasilan Stek Basal Daun Mahkota Nanas (*Ananas comosus* L. Merr). Skripsi. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor, Bogor.

Puspita, F., Y. Elfina dan S. Aminah. 2004. Identifikasi Penyakit Nanas (*Ananas comosus* L.) dan Tingkat Serangannya di Desa Rimbo Panjang Kecamatan Tambang Kabupaten Kampar Provinsi Riau. Jurnal SAGU, 3(1): 16-19.

Puspitaloka, D., S. Hadi, dan H. Purnomo. 2019. Panduan Budidaya Nanas di Lahan Gambut. *Center for International Forestry Research* (CIFOR), Bogor.

Rahim, A dan D. R. D. Hastuti. 2007. Ekonomi Pertanian, Pengantar Teori dan Kasus. Penebar Swadaya, Jakarta.

Rahmat, F. dan H. Fitri. 2007. Budidaya dan Pasca Panen Nanas. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian, Kalimantan Timur, Samarinda.

Rahmawati, A. 2013. Analisis Efisiensi Pemasaran Nanas Kasus di Desa Cipelang Kecamatan Cijeruk Kabupaten Bogor. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Departemen Agribisnis, Institut Pertanian Bogor, Bogor.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Rasmikayati, E., E. A. Elfadina dan B. R. Saefudin. 2019. *Characteristics of Mango farmers and Factors Associated with Their Land Tenure Area.* International Journal of Scientific and Research Publication (IJSRP), 9(9): 758-765.

Rizal, A. 2018. Analisis Pemasaran Nanas (*Ananas comosus*. L) di Kelurahan Payaman Barat Kecamatan Payaraman Kabupaten Ogan Ilir. Skripsi. Fakultas Pertanian, Program Studi Sosial Ekonomi Pertanian, Universitas Sriwijaya, Palembang.

Rosyidi, S. 2004. Pengantar Teori Ekonomi Pendekatan kepada Teori Ekonomi Mikro & Makro. Rajawali Pers, Surabaya.

Rukmana. 2003. Jeruk Nipis. Prospek Agribisnis. Budidaya dan Pasca Panen. Kanisius, Yogyakarta.

Saeri, M. 2018. Usahatani dan Analisisnya. Universitas Wisnuwardhana Malang Press (Unidha Press), Malang.

Sahri, A. 2017. Analisis Usahatani dan Pemasaran Nanas di Desa Tanjung Kuras Kecamatan Sungai Apit Kabupaten Siak. Skripsi. Fakultas Pertanian, Program Studi Agribisnsis, Universitas Islam Riau, Pekanbaru.

Said, E. G dan H. Intan. 2001. Manajemen Agribisnis. Ghalia Indonesia, Jakarta.

Santoso, H. B. 2010. Manisan Nanas. Kanisius, Yogyakarta.

Shinta, A., 2011. Ilmu Usahatani. Universitas Brawijaya Press (UB Press), Malang.

Sinaga, S. C dan N. Dewi. 2016. Pemasaran Buah Nenas (Kajian Struktur, Perilaku, dan Penampilan Dasar) di Desa Kualu Nenas Kecamatan Tambang Kabupaten Kampar. Jurnal Ilmiah Petanian, 13(1): 38-50.

Soekartawi. 1995. Analisis Usahatani. UI-PRESS, Jakarta.

_____. 2001. Pengantar Agroindustri. Edisi 1. Cetakan 2. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.

_____. 2002. Analisis Usahatani. Penerbit Universitas Indonesia, Jakarta.

_____. 2003. Agribisnis: Teori dan Aplikasinya. Edisi Pertama. Cetakan 7 Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Sriyadi. 2017. Risiko Usahatani Bawang Merah. Penerbit Lembaga Penelitian, Publikasi, dan Pengabdian Masyarakat Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Yogyakarta.

Sudiyono, A. 2004. Pemasaran Pertanian. Edisi Kedua. UMM Press, Malang.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Sulistiyono, L. 2004. Dilema Penggunaan Pestisida dalam Sistem Pertanian Tanaman Hortikultura di Indonesia. Makalah Pribadi. Sekolah Pascasarjana. Institut Pertanian Bogor, Bogor.

Sulistyowati, L., R. S. Natawidjaja dan B. Rahmat. 2015. *Adoption of Technology and Economics Efficiency of The Smallholder Mango Farmers in Indonesia.* International Journal of Applied Business and Economic Research (Ijaber), 13(7): 4621-4645.

Sumaryanto. 2003. Teori Pengantar Mikro Ekonomi. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Supranto, J. 2000. Teknik Sampling untuk Survei dan Eksperimen. PT. Rineka Cipta, Jakarta.

Susilowati, S. H dan M. Maulana. 2012. Luas Lahan Usahatani dan Kesejahteraan Petani: Eksistensi Petani Gurem dan Urgensi Kebijakan Reforma Agraria. Jurnal Analisis Kebijakan Pertanian [online]. Vol. 10, No. 1: 17-30.

Swastha, B. 2000. Manajemen Pemasaran Modern. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Syahril, A. 2018. Efisiensi Pemasaran Nanas (*Ananas comosus*. L) (Studi Kasus: Desa Pasar Tiga Kecamatan Panai Tengah Kabupaten Labuhan Batu. Skripsi. Fakultas Pertanian, Program Studi Agribisnis, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Medan.

Tambunan, I. R. 2012. Pengembangan Metode Organogenesis dan Embriogenesis Somatik pada Nenas (*Ananas comocus* (L.) Merr.) serta Deteksi Dini untuk Mereduksi Keragaman Somaklonal. Skripsi. Sekolah Pascasarjana. Institut Pertanian Bogor, Bogor.

Veirheij, E. W dan R. E. Corenel. 1997. Sumberdaya Nabati Asia Tenggara: Buah-buahan yang dapat di makan. PT. Gramedia, Jakarta.

Wardani, A. K. 2012. Analisis Usahatani Nanas pada Kelompok Tani Makmur Desa Astomulyo Kecamatan Punggur Lampung Tengah. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Departemen Agribisnis, Institut Pertanian Bogor, Bogor.

Willem, C. B. 1982. *Multiple Cropping and Tropical Farming System. Gower: Westview Press.*

Woentina, K. 2015. Analisis Kelayakan Usahatani Nanas di Desa Doda Kecamatan Kinovaro Kabupaten Sigi. Jurnal Agrotekbis, 3(2): 240-246.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Wulandari. 2016. Cara Gampang Budidaya Nenas. Villam Media, Depok

Yudohuso, S. 1999. Upaya Pemberdayaan Petani sebagai Faktor Utama Program Pembangunan Nasional. Gerakan Terpadu Peduli Pertanian, Undip Semarang, Semarang.

Yulida, K. R. dan J. Yusri. 2015. Analisis Usahatani Nanas di Desa Kualu Nenas Kecamatan Tambang Kabupaten Kampar. Jurnal Ilmiah Pertanian, 11(2): 9-18.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :