

**ANALISIS AGROINDUSTRI DAN PEMASARAN OLAHAN
NANAS (*Ananas Comosus L. Merr*) DI KELURAHAN SUNGAI
PAKNING KECAMATAN BUKIT BATU
KABUPATEN BENGKALIS
(KASUS PADA KELOMPOK TANI TUNAS MAKMUR)**

OLEH:

AYU ANGGRAINI

154210367

SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk
Memperoleh Gelar Sarjana Pertanian*



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PEKANBARU
2020**

**ANALISIS AGROINDUSTRI DAN PEMASARAN OLAHAN
NANAS (*Ananas Comosus* L. Merr) DI KELURAHAN SUNGAI
PAKNING KECAMATAN BUKIT BATU
KABUPATEN BENGKALIS
(KASUS PADA KELOMPOK TANI TUNAS MAKMUR)**

SKRIPSI

**NAMA : AYU ANGGRAINI
NPM : 154210367
PROGRAM STUDI : AGRIBISNIS**


**KARYA ILMIAH INI TELAH DIPERTAHANKAN DALAM
UJIAN KOMPREHENSIF YANG DILAKSANAKAN PADA TANGGAL
29 JULI 2020 DAN TELAH DISEMPURNAKAN SESUAI SARAN YANG
TELAH DISEPAKATI. KARYA ILMIAH INI MERUPAKAN SYARAT
PENYELESAIAN STUDI PADA FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU**

MENYETUJUI

Dosen Pembimbing


Ir. H. Tibrani, M.Si

**Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Islam Riau**

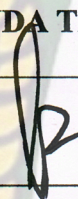
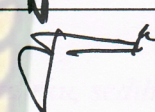
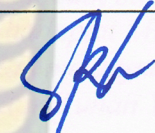
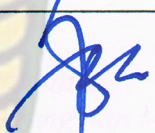

Dr. Ir. Hj. Siti Zahrah, MP

**Ketua Program Studi
Agribisnis**


Sisca Vaulina, SP, MP

**KARYA ILMIAH INI TELAH DIPERTAHANKAN
DALAM UJIAN KOMPREHENSIF DI DEPAN PANITIA SIDANG
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU**

TANGGAL 29 JULI 2020

No	NAMA	JABATAN	TANDA TANGAN
1.	Ir. H. Tibrani, M.Si	Ketua	
2.	Dr. Fahrial, SP.,SE.,ME	Anggota	
3.	Hj. Sri Ayu Kurniati, SP., M.Si	Anggota	
4.	Darus, SP.,M.MA	Notulen	

HALAMAN PERSEMBAHAN



*Bacalah dengan (menyebut) nama tuhanmu yang menciptakan,
Dia telah menciptakan manusia dari segumpal darah,
Bacalah, dan Tuhanmulah Yang Maha Mulia.
Yang megajar (manusia) dengan pena.*

*Dia mengajarkan manusia apa yang tidak diketahuinya (Q.S : Al-'Alaq 1-5)
Maka nikmat Tuhanmu yang manakah yang kamu dustakan ?
(Q.S : Ar-Rahman 13)*

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

Ya Allah,

*Waktu yang telah kujalani dengan hidup yang sudah menjadi takdirku, sedih
bahagia dan bertemu orang-orang yang memberiku sejuta pengalaman bagiku
yang telah member warna warni kehidupanku. Kubersujud dihadapan Mu.
Engkau berikan aku kesempatan untuk bias sampai seperti ini dan melanjutkan
kehidupanku menjadi yang lebih baik, segala puji bagi Mu ya Allah Tuhan Yang
Maha Esa,*

Alhamdulillah, Alhamdulillah, Alhamdulillahhiruobbil 'alamin..

*Sujud syukurku kupersembahkan kepadamu Tuhan Yang Maha Agung nan Maha
Tinggi nan Maha Adil nan Maha Penyayang, atas takdir-Mu telah engkau jadikan
aku manusia yang senantiasa berfikir, berilmu, beriman dan bersabar dalam
menjalani kehidupan ini. Semoga keberhasilan ini menjadi satu langkah awal
bagiku untuk meraih cita-cita besarku.*

*Allahumma shalli 'ala Muhammad wa 'ala ali Muhammad salawat serta salam
untuk junjungan alam, Nabi Allah Muhammad SAW serta salam kepada beliau
Assalamualaika ya Rasulullah..*

*Lantunan Al-Fatihah beriring Shalawat dalam silahku merintah, menadahkan doa
dalam syukur yang tiada terkira, terimakasihku untuk Mu. Kupersembahkan
sebuah karya kecil ini untuk pahlawan terhebatku Ayahanda tercinta Syamsul dan
Ibunda terkasih Nurhasanah yang tiada pernah hentinya selama ini memberiku
semangat, do'a, dorongan, nasehat dan kasih sayang serta pengorbanan yang tak
tergantikan hingga aku selalu kuat menjalani setiap rintangan yang ada
didepanku. Ayah.. Ibu.. terimalah bukti kecil ini sebagai kado keseriusanku untuk
membalas semua pengorbananmu.. dalam hidupmu demi hidupku kalian ikhlas
mengorbankan segala perasaan tanpa kenal lelah, dalam lapar berjuang separuh
nyawa hingga segalanya. Maafkan anakmu Ayah, Ibu, kadang masih selalu
ananda menyusahkanmu..*

Dalam silah di lima waktu mulai fajar terbit hingga terbenam, seraya tanganku menadah.. ya Allah ya Rahman ya Rahim.. terimakasih telah engkau tempatkan aku diantara kedua malaikatMu yang setiap waktu ikhlas manjagaku, mendidikku, membimbingku dengan baik, ya Allah berikanlah balasan setimpal syurga firdaus untuk mereka dan jauhkanlah nanti mereka dari panasnya sengat hawa api nerakamu.

*Untukmu Ayah (Syamsul).. Ibunda (Nurhasanah).. Terimakasih...
I will Always Love you ..*

Dengan segala kerendahan hati, ku ucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah banyak membantu memberikan ilmu, motivasi, saran maupun moril dan materil yang mungkin ucapan terimakasih ini tidak akan pernah cukup untuk membalasnya, kepada bapak ibu dosen, terkhusus untuk bapak Ir. H. Tibrani M.Si atas bimbingan dan semua ilmu yang diberikan. "Hidupku terlalu berat untuk mengandalkan diri sendiri tanpa bantuan Tuhan dan orang lain".

Tidak ada tempat terbaik untuk berkeluh kesah selain bersama orang yang mengerti akan diriku.

Terimakasih ku ucapkan kepada keluarga Agribisnis-j-15 yang namanya tak dapat disebutkan satu persatu, yang sedang berjuang memperoleh gelar sajana semoga Allah mudahkan jalan kalian, sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Semoga kita semua sukses di dunia dan diakhirat.

Tanpamu teman aku tak pernah berarti, buat sahabatku dan teman internal maupun eksternal di perantauan ini, yang sama-sama sepejuangan canda tawa yang kita lalui, terimakasih atas kerjasamanya dan kebersamaan kita selama ini.

Kalian adalah saudara dan saksi atas perjuanganku selama ini. Suatu kebahagiaan bisa berjuang bersama kalian, semoga kita diberi kesehatan serta dipermudah dalam menggapai cita-cita. Semoga perjuangan kita dibalas oleh Tuhan Yang Maha Esa dengan sesuatu yang indah.

Untuk ribuan tujuan yang harus dicapai, untuk jutaan impian yang harus dikejar, untuk sebuah pengharapan agar hidup jauh lebih bermakna, hidup tanpa mimpi ibarat hidup yang hanya mengikuti kemana sebuah air mengalir, tanpa gairah atau hasrat untuk melawan, hanya pasrah tanpa perlawanan.

Jadilah seperti ikan, ikan yang berenang-renang penuh energi di sungai, kadang dia di permukaan kadang di dasar, kadang dia diam sejenak, kadang dia melawan arus. Jadilah ikan yang mampu mengendalikan kehidupannya sendiri. Buatlah rencana hidupmu sendiri atau seumur hidup akan menjadi bagian dari rencana hidup orang lain.

Bukan mimpi yang membawa kita menjadi sukses, tapi semangat kita untuk mewujudkan mimpi yang akan membawa mimpi kita menjadi kenyataan.

*Teruslah belajar, berusaha dan berdoa untuk menggapainya. Jatuh berdiri lagi,
kalah mencoba lagi, gagal bangkit lagi.*

Don't Give Up !

Sampai Allah SWT berkata "Waktunya Pulang"

*Skripsi ini hanyalah sebuah karya kecil dan untaian kata-kata ini yang dapat
kupersembahkan kepada kalian semua. Atas segala kekhilafan salah dan
kekuranganku, kurendahkan hati serta beribu-ribu kata maaf karena aku hanya
manusia biasa. Tak ada gading yang tak retak, tak ada manusia yang tak
bersalah. Yang benar datangnya dari Allah dan yang salah datangnya dari saya
pribadi.*

-By Ayu Anggraini, SP-



AUTOBIOGRAFI PENULIS



Ayu Angraini, lahir pada tanggal 19 Mei 1996 di Sungai Pakning, Kecamatan Bukit Batu, Kabupaten Bengkalis. Merupakan anak pertama dari 3 bersaudara. Putri dari Bapak Samsul dan Ibu Nurhasanah. menyelesaikan pendidikan Sekolah Dasar di SDN 4 Bukit Batu, Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu, Kabupaten Bengkalis pada Tahun 2008. Pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Pertama di MTSN 3 Bengkalis, Desa Dompas, Kecamatan Buki Batu Kabupaten Bengkalis dan selesai pada Tahun 2011. Pada tahun 2011 penulis melanjutkan pendidikan ke Sekolah Menengah Atas di SMAN 2 Bengkalis, Jln. Pramuka, Desa Air Putih, Kecamatan Bengkalis, Kabupaten Bengkalis dan selesai pada Tahun 2014. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan pada tahun 2015 disalah satu Perguruan Tinggi Swasta yaitu Universitas Islam Riau Fakultas Pertanian Program Studi Agribisnis (S1) Kota Pekanbaru Provinsi Riau. Penulis telah menyelesaikan perkuliahan serta dipertahankan dengan ujian Komprehensif pada meja hijau dan memperoleh gelar Sarjana Pertanian pada tanggal 29 Juli 2020 dengan judul Analisis Agroindustri dan Pemasaran Nanas (*Ananas Commosus L. Merr*) di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis (Kasus Pada Kelompok Tani Tunas Makmur).

Pekanbaru , 29 Juli 2020

Ayu Angraini, SP

ABSTRAK

Ayu Anggraini (154210367) dengan judul penelitian Analisis Agroindustri dan Pemasaran Olahan Nanas (*Ananas Comosus* L. Merr) Di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis (Kasus Pada Kelompok Tani Tunas Makmur), Bimbingan Bapak Ir. H. Tibrani, M.Si

Agroindustri memiliki potensi yang dapat meningkatkan nilai tambah dan menghasilkan produk yang dapat dipasarkan sehingga menambah pendapatan dan keuntungan. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis 1. Karakteristik pengusaha dan profil usaha olahan nanas pada kelompok tani Tunas Makmur. 2. Penggunaan bahan baku, penggunaan bahan penunjang, produksi, proses produksi, teknologi produksi serta penggunaan tenaga kerja olahan nanas pada kelompok tani Tunas Makmur. 3. Biaya produksi, pendapatan, efisiensi usaha, *break event point* (BEP) dan nilai tambah olahan nanas pada kelompok tani Tunas Makmur. 4. Analisis pemasaran meliputi: lembaga dan saluran pemasaran, fungsi, biaya, keuntungan, margin, dan efisiensi pemasaran olahan nanas pada kelompok tani Tunas Makmur. Penelitian ini dilakukan dengan metode studi kasus. Populasi dalam penelitian ini adalah anggota kelompok tani Tunas Makmur yang bekerja dibidang UMKM. Teknik penentuan respondennya adalah secara sensus. Analisis data menggunakan deskriptif kualitatif dan kuantitatif dan nilai tambah menggunakan metode hayami. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1). Karakteristik pengusaha rata-rata berumur tahun 48 tahun, tingkat pendidikan rata-rata 11 tahun. Pengalaman berusaha rata-rata 6 tahun. Jumlah tanggungan keluarga 3 jiwa. 2). Bahan baku yang digunakan berasal dari perkebunan kelompok dan bahan penunjang yang digunakan berasal dari daerah Sungai Pakning. Teknologi yang digunakan adalah teknologi modern dan tradisional, tenaga kerja dalam olahan nanas adalah TKLK 3). Rata-rata biaya produksi keripik nanas sebesar Rp 175.540,00/Proses Produksi, keripik tepung nanas Rp 203.350,00/Proses Produksi dan dodol nanas Rp 278.810,00/Proses Produksi. Pendapatan bersih keripik nanas sebesar Rp 242.580/Proses Produksi, keripik tepung nanas Rp 368.483/Proses Produksi dan dodol nanas Rp 440.423/Proses Produksi. *Return Cost Ratio* (RCR) yang paling efisien pada produk keripik tepung nanas sebesar 2,6. BEP untuk keripik nanas tercapai pada penjualan 1 Kg dengan harga jual Rp 69.139,99/Kg. BEP keripik tepung nanas tercapai pada penjualan 2 Kg dengan harga jual Rp 57.879,25/Kg. BEP dodol nanas tercapai pada penjualan 2 Kg dengan harga jual Rp 61.915,40/Kg. Nilai tambah yang paling baik diperoleh dari keripik tepung nanas sebesar Rp 183.972,22. 4). Terdapat dua saluran pemasaran dalam olahan nanas. Fungsi pemasaran yang dilakukan ada 7 fungsi pemasaran. Biaya pemasaran yang besar berada pada saluran dua sebesar Rp 7.060,00. Keuntungan pemasaran berada pada saluran II Rp 42.940,00. Margin pemasaran saluran II Rp. 50.000,00. Efisiensi paling menguntungkan pada saluran I yaitu 3,33%.

Kata Kunci : Olahan Nanas, Agroindustri, Pemasaran

ABSTRACT

Ayu Anggraini (154210367) with the title of research on Agro-Industry Analysis and Marketing of Processed Pineapple (*Ananas Comosus L. Merr*) in Sungai Pakning Village, Bukit Batu District, Bengkalis Regency (The Case for the Tunas Makmur Farmer Group), Guidance by Mr. Ir. H. Tibrani, M.Si

Agro-industry has the potential to increase added value and produce marketable products, thereby increasing revenue and profit. The purpose of this study was to analyze 1. the characteristics of entrepreneurs and the profile of pineapple processing businesses in the Tunas Makmur farmer group. 2. The use of raw materials, use of supporting materials, production, production processes, production technology and use of processed pineapple labor in the Tunas Makmur farmer group. 3. Production costs, income, business efficiency, break event points (BEP) and added value of processed pineapple in the Tunas Makmur farmer group. 4. Marketing analysis includes: marketing institutions and channels, functions, costs, profits, margins, and marketing efficiency of processed pineapple in the Tunas Makmur farmer group. This research was conducted using a case study method. The population in this study were members of the Tunas Makmur farmer group who worked in the UMKM sector. The technique of determining the respondent is by census. Data analysis used descriptive qualitative and quantitative and added value using the method of Hayami. The results showed that: 1). Characteristics of entrepreneurs have an average age of 48 years, the average level of education is 11 years. Average business experience of 6 years. The number of dependents of a family of 3 people. 2). The raw materials used come from group plantations and the supporting materials used come from the Pakning River area. The technology used is modern and traditional technology, the workforce in pineapple processing is TKLK 3). The average cost of producing pineapple chips is IDR 175,540.00 / Production Process, pineapple flour chips IDR 203,350.00 / Production Process and pineapple dodol IDR 278,810.00 / Production Process. Net income of pineapple chips is IDR 242,580 / Production Process, pineapple flour chips IDR 368,483 / Production Process and pineapple dodol IDR 440,423 / Production Process. The most efficient Return Cost Ratio (RCR) for pineapple flour chips products is 2.6. BEP for pineapple chips is achieved at the sale of 1 kg with a selling price of Rp 69,139.99 / kg. BEP for pineapple flour chips is achieved at the sale of 2 kg with a selling price of Rp 57,879.25 / kg. The BEP of the pineapple lunkhead was achieved at the sale of 2 kg with a selling price of Rp 61,915.40 / kg. The best added value is obtained from pineapple flour chips of Rp. 183,972.22. 4). There are two marketing channels in pineapple processing. There are 7 marketing functions carried out. Large marketing costs are in the second round of Rp. 7,060.00. Marketing profits are on channel II Rp. 42,940.00. The marketing margin for channel II is Rp. 50,000.00. The most advantageous efficiency on channel I is 3.33%.

Keywords: Processed Pineapple, Agroindustry, Marketing

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan Rahmat dan Hidayah-Nya, serta kekuatan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul Analisis Agroindustri dan Pemasaran Olahan Nanas (*Ananas Comosus L. Merr*) di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis (Kasus Pada Kelompok Tani Tunas Makmur) merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pertanian.

Pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Kedua Orang Tua tercinta yaitu Bapak: Syamsul dan Ibu : Nurhasanah yang selama ini telah mendukung dalam bentuk perhatian, kasih sayang, semangat, serta doa yang tidak henti-hentinya mengalir demi kelancaran dan kesuksesan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Terimakasih banyak kepada adik tercintaku Dina Nuzila Rahmadani dan Irtiya Safitri yang telah memberikan dukungan dan semangat kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
2. Kepada Bapak Ir. Tibrani, M.Si selaku Dosen Pembimbing yang selalu memberikan bimbingan, arahan, dorongan, dan semangat kepada penulis sehingga penulis mampu dan mengerti untuk membuat skripsi ini sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
3. Kepada Bapak Dr. Fahrial, SP.,SE.,ME dan Ibu Hj. Sri Ayu Kurniati, SP., M.Si selaku Dosen Penguji yang selalu memberikan kritik, saran dan semangat kepada penulis yang bersifat membangun sehingga penulis mampu untuk menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

4. Kepada Ibu Sisca Vaulina, SP, MP selaku Ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau.
5. Kepada Ibu Dr. Ir. Hj. Siti Zahrah, MP selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau.
6. Kepada pihak Koperasi Tani Tunas Makmur, yang sangat baik dan ramah, yang telah memberikan kesempatan bagi peneliti untuk dapat melakukan penelitian, memperoleh data dan informasi secara lengkap.
7. Kepada semua teman-teman seperjuanganku Agribisnis J 2015 yang namanya tidak bisa disebutkan satu persatu.
8. Kepada Sahabat terbaikku orang-orang tersayangku Ria, Lusiana, Ega, Sari, Acun, Akun dan Al-Khairi. Terimakasih telah menjadi sahabat terbaik selama ini yang selalu memberikan semangat, dukungan, motivasi saat suka dan dukaku. Serta masih banyak pihak-pihak lain yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.

Semoga Allah SWT senantiasa membalas semua kebaikan yang telah diberikan. Semoga penelitian ini dapat bermanfaat bagi peneliti dan umumnya kepada para pembaca. Amiiin.

Pekanbaru, Juli 2020

Ayu Anggraini

DAFTAR ISI

Isi	Halaman
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
I. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	6
1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7
1.4. Ruang Lingkup Penelitian	8
II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Nanas (Ananas Commosus L. Merr).....	9
2.2. Konsep Agroindustri dalam Perspektif Keislaman	13
2.3. Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha Olahan Nanas	15
2.3.1. Karakteristik.....	15
2.3.1.1. Umur.....	15
2.3.1.2. Tingkat Pendidikan.....	16
2.3.1.3. Pengalaman Berusaha.....	17
2.3.1.4. Jumlah Tanggungan Keluarga	17
2.3.2. Profil Usaha.....	17

2.3.2.1. Skala Usaha	17
2.3.2.2. Modal Usaha.....	19
2.4. Proses Pengolahan.....	19
2.4.1. Penggunaan Bahan Baku.....	19
2.4.2. Penggunaan Bahan Penunjang	20
2.4.3. Produksi.....	20
2.4.4. Proses Produksi	21
2.4.5. Teknologi Produksi	21
2.4.6. Penggunaan Tenaga Kerja.....	21
2.5. Analisis Usaha.....	23
2.5.1. Biaya Produksi	23
2.5.2. Pendapatan	24
2.5.3. Efisiensi Usaha.....	24
2.5.4. <i>Break Event Point</i> (BEP)	25
2.5.5. Nilai Tambah.....	26
2.6. Pemasaran	27
2.6.1. Lembaga dan Saluran Pemasaran.....	27
2.6.2. Fungsi Pemasaran.....	29
2.6.3. Biaya Pemasaran	30
2.6.4. Keuntungan Pemasaran.....	30
2.6.5. Margin Pemasaran.....	31
2.6.6. Efisiensi Pemasaran	31
2.7. Penelitian Terdahulu	31
2.8. Kerangka Pemikiran.....	39

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Metode, Tempat dan Waktu.....	41
3.2. Teknik Pengambilan Responden.....	41
3.3. Jenis dan Teknik Pengumpulan Data.....	41
3.4. Konsep Operasional.....	42
3.5. Analisis Data.....	46
3.5.1. Analisis Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha Olahan Nanas.....	46
3.5.2. Analisis Penggunaan Bahan Baku, Penggunaan Bahan Penunjang, Produksi, Proses Produksi, Teknologi Produksi Serta Penggunaan Tenaga Kerja Olahan Nanas.....	46
3.5.3. Analisis Biaya Produksi, Pendapatan, Efisiensi Usaha, <i>Break Event Point</i> (BEP) dan Nilai Tambah Olahan Nanas.....	47
3.5.3.1. Biaya Produksi.....	47
3.5.3.2. Pendapatan.....	48
3.5.3.3. Efisiensi Usaha.....	48
3.5.3.4. <i>Break Event Point</i> (BEP).....	49
3.5.3.5. Nilai Tambah.....	50
3.5.4. Analisis Pemasaran, Lembaga dan Saluran Pemasaran, Fungsi Pemasaran, Biaya Pemasaran, Keuntungan Pemasaran, Margin Pemasaran, dan Efisiensi Pemasaran.....	52
3.5.4.1. Lembaga dan Saluran Pemasaran.....	52
3.5.4.2. Fungsi Pemasaran.....	52
3.5.4.3. Biaya Pemasaran.....	53
3.5.4.4. Keuntungan Pemasaran.....	53
3.5.4.5. Margin Pemasaran.....	53
3.5.4.6. Efisiensi Pemasaran.....	54

IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1. Keadaan Geografi dan Topografi.....	55
4.2. Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Umur	55
4.3. Jumlah Penduduk Menurut Pendidikan	56
4.4. Mata Pencarian Penduduk.....	57
4.5. Keadaan pertanian.....	58
4.6. Industri	59
4.7. Sarana dan Prasarana.....	60

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha Olahan Nanas.....	63
5.1.1. Karakteristik Pengusaha Olahan Nanas.....	63
5.1.1.1. Umur Pengusaha	64
5.1.1.2. Tingkat Pendidikan	64
5.1.1.3. Pengalaman Berusaha	65
5.1.1.4. Jumlah Tanggungan Keluarga.....	66
5.1.2. Profil Usaha Olahan Nanas	66
5.1.2.1. Sejarah Usaha	66
5.1.2.2. Bentuk Usaha	70
5.1.2.3. Tujuan Usaha	70
5.1.2.4. Skala Usaha.....	70
5.1.2.5. Modal Usaha	71
5.1.2.6. Tenaga Kerja	72
5.2. Analisis Faktor Produksi Olahan Nanas	73
5.2.1. Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang Olahan Nanas	73

5.2.2. Produksi Olahan Nanas	78
5.2.3. Proses Produksi Olahan Nanas.....	78
5.2.4. Penggunaan Teknologi Produksi Olahan Nanas	93
5.2.5. Penggunaan Tenaga Kerja Olahan Nanas	99
5.3. Analisis Usaha Olahan Nanas.....	103
5.3.1. Biaya Produksi Olahan Nanas.....	103
5.3.2. Pendapatan Olahan Nanas.....	108
5.3.3. Efisiensi Olahan Nanas	109
5.3.4. <i>Break Event Point</i> (BEP) Olahan Nanas.....	110
5.3.5. Nilai Tambah Olahan Nanas	114
5.4. Analisis Pemasaran Olahan Nanas	116
5.4.1. Lembaga Pemasaran Olahan Nanas	116
5.4.2. Saluran Pemasaran Olahan Nanas.....	117
5.4.3. Fungsi Pemasaran Olahan Nanas	118
5.4.4. Biaya Pemasaran Olahan Nanas.....	120
5.4.5. Keuntungan Pemasaran Olahan Nanas	121
5.4.6. Margin Pemasaran Olahan Nanas	121
5.4.7. Efisiensi Pemasaran Olahan Nanas.....	121
VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....	124
6.1. Kesimpulan	124
6.2. Saran.....	125
DAFTAR PUSTAKA	128
LAMPIRAN.....	133

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Jumlah Panen (Rumpun) dan Jumlah Produksi Nanas di Kabupaten Bengkalis Tahun 2013-2017(Ton).....	2
2. Produksi Nanas di Kabupaten Bengkalis Tahun 2016-2017 (Dirinci Menurut Kecamatan)	3
3. Kandungan Nutrisi untuk Setiap 100gr Buah Nanas.....	13
4. Penghitungan Nilai Tambah Metode Hayami	50
5. Jumlah penduduk Kelurahan Sungai Pakning Berdasarkan Kelompok Umur dan Jenis Kelamin, Tahun 2018	56
6. Jumlah Penduduk Kelurahan Sungai Pakning Menurut Tingkat Pendidikan, Tahun 2018.....	57
7. Jumlah Penduduk Kelurahan Sungai Pakning Menurut Mata Pencaharian, Tahun 2018	58
8. Penggunaan Lahan Perkebunan di Kelurahan Sungai Pakning, Tahun 2018	58
9. Jumlah Ternak dan Jumlah Rumah Tangga Peternak Menurut Kelurahan Sungai Pakning, 2018	59
10. Jumlah Usaha Industri yang Terdaftar di Kelurahan Sungai Pakning, Tahun 2019.....	59
11. Distribusi Sarana dan Prasarana Ekonomi di Kelurahan Sungai Pakning Tahun 2018.....	61
12. Karakteristik Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019....	63
13. Modal Awal Usaha Agroindustri Olahan Nanas pada Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis,Tahun 2019.....	71
14. Distribusi Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang Keripik Nanas pada Usaha Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di	

Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019	75
15. Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang Keripik Tepung Nanas pada Usaha Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019	76
16. Distribusi Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang Dodol Nanas pada Usaha Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019	77
17. Distribusi Jumlah Produksi Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019.....	78
18. Distribusi Penggunaan Biaya Alat untuk Keripik Nanas pada Usaha Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019	94
19. Distribusi Penggunaan Biaya Alat untuk Keripik Tepung Nanas pada Usaha Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019	97
20. Distribusi Penggunaan Biaya Alat Untuk Dodol Nanas pada Usaha Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019	99
21. Penggunaan Tenaga Kerja Berdasarkan Tahapan Kerja Keripik Nanas pada Usaha Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019	100
22. Penggunaan Tenaga Kerja Berdasarkan Tahapan Kerja Keripik Tepung Nanas pada Usaha Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019.....	102
23. Penggunaan Tenaga Kerja Berdasarkan Tahapan Kerja Dodol Nanas pada Usaha Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019	103

24. Analisis Biaya Produksi Keripik Nanas Perproses Produksi di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019	104
25. Analisis Biaya Produksi Keripik Tepung Nanas Perproses Produksi di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019	106
26. Analisis Biaya Produksi Dodol Nanas Per Proses Produksi di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019	107
27. Analisis Biaya, Pendapatan, dan Efisiensi Usaha pada Proses Pembuatan Keripik Nanas, Keripik Tepung Nanas, dan Dodol Nanas di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019	108
28. Analisis <i>Break Event Point</i> (BEP) Keripik Nanas Perproses Produksi di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019	111
29. Analisis <i>Break Event Point</i> (BEP) Keripik Tepung Nanas Perproses Produksi di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019.....	112
30. Analisis <i>Break Event Point</i> (BEP) Dodol Nanas Perproses Produksi di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019	113
31. Analisis Nilai Tambah Usaha Olahan Nanas Perproses Produksi pada Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning, Tahun 2019	115
32. Fungsi Pemasaran yang Dilakukan Oleh Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019	118
33. Biaya Pemasaran, Margin Pemasaran, Efisiensi Pemasaran Hasil Olahan Nanas pada Saluran Pemasaran I dan Saluran Pemasaran II pada Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning, Tahun 2019	122

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Buah Nanas Berbagai Varietas a). Smooth Cayenne, b). Queen c).Red Spanish dan d). Green Spanish e). Abacaxi	10
2. Daun Nanas Berbagai Varietas A). Smooth Cayenne B). Queen C). Red Spanish D). Green Spanish	11
3. Kerangka Berfikir Penelitian	40
4. Jenis Nanas yang digunakan Oleh Kelompok Tani Tunas Makmur dalam Mengolah Aneka Olahan Nanas.....	73
5. Buah Nanas untuk Produksi Aneka Olahan Nanas	74
6. Pengupasan Kulit Buah Nanas	79
7. a). Proses Pemotongan Buah Nanas b). Proses Pembuang Bagian Tengah Buah Nanas Menggunakan Sparator	79
8. Proses Perendaman Buah Nanas	80
9. Proses Penirisan Buah Nanas	80
10. a). Proses Pemasukan Buah Nanas kedalam <i>Vacum Prying</i> b). Buah Nanas yang Akan Digoreng Menggunakan <i>Vacum Prying</i>	81
11. Proses Pengurangan Kadar Minyak pada Keripik Nanas	81
12. Keripik Nanas yang Sudah Dibungkus	82
13. Proses Pengolahan Keripik Nanas pada Kelompok Tani Tunas Makmur, Tahun 2019.....	83
14. Proses Pamarutan Buah Menggunakan Blender	84
15. Proses Pemasakan Buah Nanas	84
16. Buah Nanas yang Menjadi Selai	85
17. Proses Pengadonan Kerupuk Tepung Nanas.....	85
18. Proses Pemipihan dan Penggilingan Keripik Tepung Nanas	86

19. Kerupuk Tepung Nanas yang Telah Digoreng.....	87
20. Kerupuk Tepung Nanas yang Sudah Siap Dikemas	87
21. Proses Pengolahan Keripik Tepung Nanas pada Kelompok Tani Tunas Makmur, Tahun 2019.....	88
22. A. Proses Pemasakan Buah Nanas Menjadi Dodol Nanas B. Proses Pembuatan Dodol Nanas.....	89
23. Proses Pendinginan Dodol Nanas Sebelum Dibungkus.....	90
24. Proses Pembungkusan Dodol Nanas pada Kelompok Tani Tunas Makmur.....	91
25. Dodol Nanas yang Siap Dibungkus dan Dodol Nanas yang Sudah Dikemas.....	91
26. Proses Pengolahan Dodol Nanas pada Kelompok Tani Tunas Makmur, Tahun 2019.....	92
27. Kurva <i>Break Event Point</i> (BEP) Keripik Nanas	111
28. Kurva <i>Break Event Point</i> (BEP) Keripik Tepung Nanas.....	113
29. Kurva <i>Break Event Point</i> (BEP) Dodol Nanas	114
30. Saluran Pemasaran Olahan Nanas pada kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning, Tahun 2019.....	117

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Identitas Pengusaha dan Tenaga Kerja Usaha Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019	133
2. Distribusi Jumlah Produksi Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019.....	134
3. Distribusi Penggunaan Alat untuk Keripik Nanas Pada Usaha Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019	135
4. Distribusi Penggunaan Alat untuk Keripik Tepung Nanas Pada Usaha Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019	136
5. Distribusi Penggunaan Alat Untuk Dodol Nanas Pada Usaha Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019	137
6. Distribusi Penggunaan Tenaga Kerja Berdasarkan Tahapan Kerja Keripik Nanas Pada Usaha olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019.....	138
7. Distribusi Penggunaan Tenaga Kerja Berdasarkan Tahapan Kerja Keripik Tepung Nanas Pada Usaha Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019.....	138
8. Distribusi Penggunaan Tenaga Kerja Berdasarkan Tahapan Kerja Dodol Nanas Pada Usaha Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019.....	139
9. Analisis Biaya Produksi, Pendapatan dan Efisiensi Keripik Nanas Pada Usaha Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019	140

10. Analisis Biaya Produksi, Pendapatan dan Efisiensi Keripik Tepung Nanas Pada Usaha Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019	141
11. Analisis Biaya Produksi, Pendapatan dan Efisiensi Dodol Nanas Pada Usaha Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019	142
12. Dokumentasi.....	143



I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sektor pertanian dalam arti luas terdiri dari lima sektor yaitu tanaman pangan, perkebunan, peternakan, perikanan dan kehutanan. Apabila perkembangan sektor-sektor pertanian tersebut ditangani lebih terpadu dan berkelanjutan akan mampu memberikan sumbangan yang besar bagi perkembangan perekonomian Indonesia mendatang. Menurut Saragih (2002), strategi pembangunan pertanian di Indonesia adalah kebijakan pembangunan yang menjaga keterkaitan sektor pertanian dan industri melalui pengembangan agroindustri.

Kegiatan mengolah produk olahan hasil pertanian termasuk dalam kegiatan Agroindustri. Menurut Tresnawati (2010) Agroindustri sebagai suatu usaha untuk menciptakan nilai tambah bagi komoditi pertanian antara lain melalui produk olahan dalam bentuk setengah jadi maupun barang jadi yang bahan bakunya berasal dari hasil pertanian. Usaha-usaha pengembangan pertanian yang mengarah pada kegiatan agroindustri yaitu pengolahan hasil pertanian menjadi bahan makanan. Salah satu produk pertanian yang dapat diolah yaitu komoditi nanas.

Prospek komoditi nanas cukup besar, alasan utama penggunaan buah nanas adalah selain buah nanas disukai karena rasanya yang enak, aroma yang khas dan mengandung vitamin yang baik untuk kesehatan, produk nanas dapat digunakan sebagai alternatif pengganti makanan atau minuman. Winastia (2011), menyatakan nanas juga mengandung serat yang berguna untuk membantu proses pencernaan, menurunkan kolestrol dalam darah, mengurangi resiko diabetes dan

mengurangi resiko penyakit jantung, serat dari 150gr nanas setara dengan separuh dari jeruk, selain mengandung vitamin dan mineral, nanas juga dijadikan sebagai sumber vitamin C yang baik. Nanas merupakan salah satu tanaman hortikultura yang memiliki jumlah produksi yang baik di Kabupaten Bengkalis. Jumlah panen (rumpun) dan jumlah produksi nanas di Kabupaten Bengkalis secara rinci dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. 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. (Data tahun 2018 belum tersedia).

Berdasarkan Tabel 1. 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 (-24,07%), 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 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 di lihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Produksi Nanas di Kabupaten Bengkalis Tahun 2016-2017 (Dirinci Menurut Kecamatan)

No.	Kecamatan	Produksi (Kuintal)	
		2016	2017
1.	Mandau	213	131
2.	Pinggir	30	69
3.	Bukit Batu	253	380
4.	Siak Kecil	806	8.200
5.	Rupat	2.637	3.200
6.	Rupat Utara	-	-
7.	Bengkalis	13.029	469.400
8.	Bantan	1.075	30

Sumber : Dinas Pertanian Kabupaten Bengkalis, 2019 (Data tahun 2018 belum tersedia)

Berdasarkan Tabel 2. Dapat dilihat bahwa produksi nanas di Kecamatan Bukit Batu mengalami peningkatan dari tahun 2016-2017 sebesar 253 kuintal dan 380 kuintal. Kecamatan Bukit Batu berada pada posisi ke 4 setelah Bengkalis, Siak Kecil dan Rupat. Meskipun Kecamatan Bukit Batu bukan daerah terbanyak produksi nanas namun, masyarakat Kecamatan Bukit Batu berhasil memanfaatkan buah nanas menjadi berbagai macam olahan yang dapat meningkatkan pendapatan mereka.

Kelurahan Sungai Pakning merupakan salah satu kelurahan yang terdapat di Kecamatan Bukit Batu serta berada di wilayah administrasi Kabupaten Bengkalis. Jarak terdekat selain desa Selat Baru adalah Kecamatan Bukit Batu, yaitu Kelurahan Sungai Pakning dengan jarak lurus 15 Km. Berdasarkan kondisi agroklimat, Kelurahan Sungai Pakning sangat sesuai untuk pengembangan nanas, selain itu masih tersedia lahan yang cukup untuk pengembangan nanas, terutama di daerah-daerah yang selama ini belum termanfaatkan secara optimal. Kelurahan ini memiliki lahan gambut yang cocok untuk berbudidaya nanas dan ketersediaan

lahan mendukung untuk pengembangan budidaya nanas, hal ini dimanfaatkan masyarakat menanam komoditi nanas sehingga tanaman nanas mampu untuk memberikan penghasilan tambahan pada masyarakat (Kementrian Riset dan Teknologi, 2000).

Salah satu kelompok industri yang bergerak dibidang UMKM pengolahan nanas di Kabupaten Bengkalis adalah industri kecil Kelompok Tani Tunas Makmur. Kelompok ini terletak di Jl. Kampung Jawa Kelurahan Sungai Pakning. Kelompok ini sudah ada sejak tahun 2007 hingga sekarang dan bergerak kebidang UMKM sejak tahun 2016 dibina oleh CSR Pertamina RU II Sungai Pakning sebagai kontribusi perusahaan terhadap pembangunan berkelanjutan kepada masyarakat sekitar. Kelompok ini sampai saat ini sudah mampu mengolah 13 macam produk olahan yang berbahan baku dari buah nanas.

Usaha ini sangat bagus dikembangkan karena memiliki potensi pasar yang sangat luas. Salah satu adalah dengan adanya kerja sama dengan Pertamina RU II Sungai Pakning sebagai mitra binaan dari kelompok ini. Dengan adanya kerja sama dengan Pertamina RU II Sungai Pakning membuat kelompok tani Tunas Makmur mendapatkan peluang besar dalam menonjolkan produk olahannya, karena Pertamina RU II Sungai Pakning itu sendiri menjadikan aneka olahan nanas ini sebagai produk unggulan perusahaannya. Usaha dari kelompok tani Tunas Makmur ini memiliki prospek yang bagus untuk dikembangkan ke tahap yang lebih besar dan dapat meningkatkan nilai tambah bagi pengusaha serta kesejahteraan bagi anggota. Dapat disimpulkan usaha ini memiliki prospek yang bagus dalam agroindustri.

Selain itu keunggulan dari kelompok ini adalah mereka membudidayakan komoditi nanas kemudian mereka mengolah sendiri dan mereka juga memasarkan sendiri produk olahannya sehingga keuntungan yang didapat juga kembali ke mereka semua. Kelompok ini sudah memberikan manfaat berupa peningkatan pendapatan rumah tangga masing-masing anggota kelompok, dengan adanya usaha UMKM ini ibu-ibu rumah tangga yang tidak mempunyai pekerjaan sekarang telah mempunyai pekerjaan sampingan yang dapat membantu ekonomi keluarganya. Selain itu, kelompok ini telah memasarkan produk secara online dengan memasarkan melalui shopee, instagram, buka lapak, dan facebook. Produk ini sudah banyak dikenal oleh orang-orang diluar Provinsi Riau, sehingga dalam memasarkan produk lebih mudah, ini menjadi nilai tambah tersendiri. Produk ini sudah mengikuti pameran di beberapa daerah seperti Kalimantan, Solo dan bahkan diluar negeri seperti di Madrid, Spanyol dalam acara *Conference Of the Parties (COP)25* Madrid. Selain itu kelompok ini juga mendapatkan penghargaan juara 1 Adhikarya Pangan Nusantara Kategori Pelaku Pembangunan Ketahanan Pangan Tingkat Kabupaten Tahun 2018 Pada Dinas Ketahanan Pangan Kabupaten Bengkalis. Kelompok ini juga mendapat penghargaan peringkat 1 dari Dinas Lingkungan Hidup Kabupaten Bengkalis dalam upaya Adaptasi Dan Mitigasi Perubahan Iklim Secara Terintegrasi Dan Melibatkan Peran Aktif Masyarakat Sehingga Dapat Memberikan Kontribusi Terhadap Upaya Pengelolaan Lingkungan Dalam Menghadapi Perubahan Iklim.

Berdasarkan penjelasan diatas, peneliti tertarik untuk membahas dan mengetahui lebih lanjut mengenai nilai tambah dan pemasaran yang diperoleh dalam usaha agroindustri olahan nanas ini. Pada penelitian ini peneliti akan

memfokuskan kepada 3 jenis produk olahan dari nanas yaitu : Keripik nanas, Keripik Tepung Nanas, dan Dodol Nanas. Berdasarkan latar belakang diatas peneliti bermaksud meneliti agroindustri nanas ini yang diberi judul Analisis Agroindustri dan Pemasaran Olahan Nanas (*Ananas Comosus L. Merr*) di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis (Kasus Pada Kelompok Tani Tunas Makmur).

1.2. Rumusan Masalah

Pada dasarnya agroindustri dilakukan untuk mencapai keuntungan, termasuk juga agroindustri olahan nanas ini. Dalam pelaksanaan usaha pastinya masih banyak kendala yang dialami oleh pengusaha. Berdasarkan pemaparan diatas dapat diperoleh permasalahan penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha Olahan Nanas Pada Kelompok Tani Tunas Makmur di Sungai Pakning?
2. Berapakah Penggunaan Bahan Baku, Penggunaan Bahan Penunjang, Produksi, Proses Produksi, Teknologi Produksi Serta Penggunaan Tenaga Kerja Olahan Nanas Pada Kelompok Tani Tunas Makmur di Sungai Pakning?
3. Berapakah Biaya Produksi, Pendapatan, Efisiensi Usaha, *Break Event Point* (BEP) dan Nilai Tambah Olahan Nanas Pada Kelompok Tani Tunas Makmur di Sungai Pakning?
4. Bagaimanakah Pemasaran olahan nanas yang meliputi: Lembaga dan Saluran Pemasaran, Fungsi Pemasaran, Biaya Pemasaran, Keuntungan Pemasaran, Margin Pemasaran, dan Efisiensi Pemasaran dari Olahan Nanas Pada Kelompok Tani Tunas Makmur di Sungai Pakning?

1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan permasalahan maka penelitian ini bertujuan untuk menganalisis :

1. Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha Olahan Nanas Pada Kelompok Tani Tunas Makmur di Sungai Pakning?
2. Penggunaan Bahan Baku, Penggunaan Bahan Penunjang, Produksi, Proses Produksi, Teknologi Produksi Serta Penggunaan Tenaga Kerja Olahan Nanas Pada Kelompok Tani Tunas Makmur di Sungai Pakning?
3. Biaya Produksi, Pendapatan, Efisiensi Usaha, *Break Event Point* (BEP) dan Nilai Tambah Olahan Nanas Pada Kelompok Tani Tunas Makmur di Sungai Pakning?
4. Pemasaran olahan nanas yang meliputi: Lembaga dan Saluran Pemasaran, Fungsi Pemasaran, Biaya Pemasaran, Keuntungan Pemasaran, Margin Pemasaran dan Efisiensi Pemasaran dari Olahan Nanas Pada Kelompok Tani Tunas Makmur di Sungai Pakning?

Manfaat penelitian ini adalah untuk :

1. Bagi Peneliti, penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang olahan nanas, serta sebagai salah satu pengaplikasian ilmu yang telah diperoleh selama mengikuti perkuliahan dan sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana pertanian di Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau.
2. Bagi Pengusaha Olahan Nanas, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan mengenai strategi pengembangan usahanya.

3. Bagi Pemerintah Daerah, hasil penelitian ini diharapkan menjadi sumbangan pemikiran dan bahan pertimbangan dalam penyusunan kebijakan terutama dalam pengembangan agroindustri pada kelompok tani Tunas Makmur di Sungai Pakning.
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 agroindustri dan pemasaran olahan nanas di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis dalam penelitian ini mengkaji tentang (1) karakteristik pengusaha dan profil usaha olahan nanas (2) penggunaan bahan baku, penggunaan bahan penunjang, produksi, proses produksi, teknologi produksi dan penggunaan tenaga kerja dalam proses olahan nanas (3) biaya produksi, pendapatan, efisiensi usaha, *break event point* (BEP) dan nilai tambah olahan nanas (4) pemasaran, lembaga dan saluran pemasaran, biaya pemasaran, keuntungan pemasaran, margin pemasaran dan efisiensi pemasaran olahan nanas. Jenis varietas yang digunakan dalam mengolah olahan nanas pada kelompok tani tunas makmur adalah varietas queen. Hal ini perlu dijelaskan untuk menghindari terjadinya perluasan pemikiran terhadap penelitian ini.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Nanas (*Ananas Comosus L. Merr*)

Nanas atau *Ananas Comosus L. Merr* merupakan tanaman yang diperkirakan berasal dari Amerika Selatan yang ditemukan oleh orang Eropa pada tahun 1493 di pulau Caribbean. Akhir abad ke-16 Portugis dan Spanyol memperkenalkan nanas ke benua Asia, Afrika, dan Pasifik Selatan, sehingga pada abad ke-18, buah ini dibudidayakan di Hawaii, Thailand, Filipina, China, Brasil, dan Meksiko (Lawal, 2013).

Prihatman (2000) mengatakan bahwa penyebaran buah nanas di Indonesia dibawa oleh bangsa Spanyol pada abad ke-15. Kondisi lahan dan iklim Indonesia yang memungkinkan dalam pertumbuhan nanas, menyebabkan nanas banyak dibudidayakan baik sebagai tanaman pekarangan maupun budidaya perkebunan dalam skala yang besar. Menurut Sunarjono (2008), daerah penghasil nanas yang terkenal di Indonesia yaitu Subang, Bogor, Riau, Palembang, dan Blitar. Nanas mempunyai nama lain seperti henas, kenas, honas (Batak), manas (Bali), Danas (Sunda), dan Pandang (Makassar).

Klasifikasi nanas berdasarkan ilmu taksonomi adalah sebagai berikut :

- Kingdom : *Plantae* (Tumbuh-tumbuhan)
Divisi : *Spermatophyta* (Tumbuhan berbiji)
Kelas : *Angiospermae* (Berbiji tertutup)
Ordo : *Farinosae* (Bromeliaceae)
Famili : *Bromeliaceae*
Genus : *Ananas dan Pseudoanananas*

Spesies : *Ananas Comosus (L). Merr.* (Batholomew et al., 2003).

Tanaman nanas dapat tumbuh pada keadaan iklim basah dan kering. Tanaman nanas cocok ditanam pada ketinggian 800-1.200 mdpl. Pertumbuhan optimum tanaman nanas antara 10-700 mdpl. Suhu yang sesuai untuk budidaya tanaman nanas adalah 23-32⁰C. Tanaman nanas toleran terhadap kekeringan serta memiliki kisaran curah hujan yang luas sekitar 1.000-1.500 mm tahun⁻¹. Tanaman nanas dapat tumbuh dengan baik dengan cahaya matahari 33-71% dari kelangsungan maksimumnya. Pada umumnya hamper semua jenis tanah cocok untuk menanam nanas. Akan tetapi, tanaman nanas lebih cocok pada jenis tanah yang mengandung pasir, subur, gembur, dan banyak mengandung bahan organik serta kandungan kapur rendah. Derajat keasaman yang cocok adalah pH 4,5-6,5 (Tim Karya Tani Mandiri, 2010).

Varietas nanas ada beberapa jenis antara lain : Smooth Cayenne, Queen dan Spanish dan Abacaxi. Adapun Spanish ada 2 macam, yaitu : Red Spanish dan Green Spanish. Adapun gambar varietas nanas disajikan pada gambar 1.



Gambar 1. Buah Nanas Berbagai Varietas : a).Smooth Cayenne, b). Queen c).Red Spanish dan d). Green Spanish e). Abacaxi

Varietas-varietas nanas yang dibudidayakan ada 4 jenis golongan nanas, yaitu Cayenne (daun halus, tidak berduri, buah besar) Queen (daun pendek berduri, tajam, buah lonjong mirip kerucut), Spanyol Spanish (daun panjang kecil,

berduri halus sampai kasar, buah silindris atau seperti piramida). Varietas cultivar nanas banyak ditanam di Indonesia yaitu golongan Cayene dan Queen (Kementan, 2013).

Untuk lebih jelasnya ciri-ciri daun dari varietas cayenne, Queen dan Green Spanish dan Red Spanish dapat dilihat pada gambar 2.



Gambar 2. Daun Nanas Berbagai Varietas A). Smooth Cayenne B). Queen C). Red Spanish D). Green Spanish

Varietas cultivar nanas yang banyak ditanam di Indonesia adalah golongan Cayenne dan Queen. Golongan Spanyol dikembangkan di kepulauan India Barat, Puerto Rico, Mexico dan Malaysia. Golongan Abacaxi banyak ditanam di Brazilia. Dewasa ini rata-rata produksi nanas 2011 di beberapa Provinsi di Indonesia sebanyak 32,80%, dan Provinsi Riau memberikan kontribusi buah nanas sebanyak 7,10% (Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian, 2013).

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

يُنْبِتُ لَكُمْ بِهِ الزَّرْعَ وَالزَّيْتُونَ وَالنَّخِيلَ وَالْأَعْنَابَ وَمِنْ
 كُلِّ الثَّمَرَاتِ إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَةً لِّقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ ﴿١١﴾

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 didalamnya adalah pepohonan, buah-buahan, padi-padian, umbi-umbian, sayur-sayuran, rerumputan dan sebagainya. Penciptaan beraneka tumbuhan tersebut semata-mata hanya ditujukan untuk manusia selama mengarungi bahtera hidup di dunia. Selain itu, ayat tersebut juga menganjurkan agar manusia berfikir dengan akalnyanya untuk mengolah, merawat, memanfaatkan dan menggunakan berbagai macam tumbuhan yang telah Allah SWT ciptakan bagi manusia sesuai dengan kebutuhannya.

Tanaman nanas adalah salah satu wujud ciptaan Allah SWT berupa buah-buahan yang diperuntukkan bagi makhluk hidup di bumi ini. Nanas merupakan salah satu komoditas hortikultura yang mendapat prioritas untuk dikembangkan, karena usahatani nanas memberikan keuntungan yang tinggi sehingga dapat dijadikan sebagai sumber pendapatan bagi petani. Bagian utama yang bernilai ekonomi penting dari tanaman nanas adalah buahnya. Buah nanas bermanfaat bagi kesehatan tubuh karena memiliki berbagai macam nutrisi yang diperlukan oleh tubuh manusia dan juga obat penyembuh penyakit. Kandungan nutrisi untuk setiap 100gr buah nanas sebagai berikut:

Tabel 3. Kandungan Nutrisi Untuk Setiap 100gr Buah Nanas

Kandungan	Nilai	Kandungan	Nilai
Energi	50 Kkal	Riboflavin (Vit.B2)	0,031mg
Karbohidrat	12,63 g	Niacin (Vit.B3)	0,489 mg
Gula	9,26 g	Phanthothenicacid (B5)	0,205 mg
Serat	1,40 g	Vitamin B6	0,110 mg
Lemak	0,12 g	Volate (Vit.B9)	15 mg
Protein	0,54 g	Vitamin C	36,2 mg
Thiamin (Vit.B)	0,79 mg	Kalsium	13 mg
Besi	0,28 mg	Fospor	8 mg
Magnesium	12 mg	Potassium	115 mg
Seng	0,10 mg		

Sumber : Tim Karya Tani Mandiri, 2010

2.2 Konsep Agroindustri dalam Perspektif Keislaman

Agroindustri dapat diartikan sebagai berikut: 1). Agroindustri adalah industri yang berbahan baku utama dari produk pertanian dengan menekankan pada manajemen pengolahan makanan dalam suatu perusahaan produk olahan, dimana minimal 20% dari jumlah bahan baku yang digunakan adalah dari hasil pertanian: 2). Agroindustri adalah suatu tahapan pembangunan sebagai kelanjutan dari pembangunan pertanian, tetapi sebelum tahapan pembangunan tersebut mencapai pembangunan industri (Soekartawi, 2000).

Dalam kerangka pembangunan pertanian, agroindustri merupakan penggerak utama perkembangan sektor pertanian terlebih dalam masa yang akan datang posisi pertanian merupakan sektor andalan dalam pembangunan nasional, sehingga peran agroindustri akan semakin besar. Dengan kata lain, dalam upaya mewujudkan sektor pertanian yang tangguh, maju dan efisien sehingga mampu menjadi leading sektor dalam pembangunan nasional, harus ditunjang melalui pembangunan agroindustri, menuju agroindustri yang tangguh, maju serta efisien. Agroindustri sebagai penarik pembangunan sektor pertanian diharapkan mampu berperan dalam menciptakan pasar bagi hasil-hasil pertanian melalui berbagai

produk olahannya (Supriyati, 2016). Pembangunan wilayah dalam sektor pertanian juga membantu masyarakat khususnya petani untuk memanfaatkan hasil produksi pertanian sebagaimana yang terkandung pada (Q.S. Al-An'am Ayat 99) yang berbunyi :



Artinya :

Dan Dialah yang menurunkan air hujan dari langit, lalu Kami tumbuhkan dengan air itu segala macam tumbuh-tumbuhan maka Kami keluarkan dari tumbuh-tumbuhan itu tanaman yang menghijau. Kami keluarkan dari tanaman yang menghijau itu butir yang banyak; dan dari mayang korma mengurai tangkai-tangkai yang menjulai, dan kebun-kebun anggur, dan (Kami keluarkan pula) zaitun dan delima yang serupa dan yang tidak serupa. Perhatikanlah buahnya di waktu pohonnya berbuah dan (perhatikan pulalah) kematangannya. Sesungguhnya pada yang demikian itu ada tanda-tanda (kekuasaan Allah) bagi orang-orang yang beriman.

Ayat diatas bermakna dan menjelaskan bahwa Allah telah menciptakan berbagai macam tumbuh-tumbuhan dan buah-buahan merupakan hasil produksi pertanian yang diperlukan perwilayahan produksi agar potensi wilayah dapat dilestarikan dengan baik yang bertujuan memanfaatkan hasil pertanian yang utuh dan menyeluruh. Sesuai dengan modal dasar yang dimiliki oleh bangsa Indonesia,

alternatif yang sangat potensial untuk dikembangkan dalam menghadapi arus globalisasi dan regionalisasi ekonomi tersebut adalah sektor industri yang mempunyai kaitan langsung dengan sektor pertanian (agroindustri).

Kegiatan agroindustri merupakan peranan penting baik dalam pembangunan pertanian maupun dalam pembangunan ekonomi. Dalam pembangunan pertanian, agroindustri berperan sebagai diversifikasi produk hasil pertanian. Sedangkan dalam pembangunan ekonomi, agroindustri berperan dalam pemerataan pendapatan, penyerapan tenaga kerja dan penyumbang devisa Negara (Wulandari, 2006).

2.3. Karakteristik Pengusaha dan Profil Pengusaha Olahan Nanas

Karakteristik pengusaha dan profil usaha dapat diuraikan sebagai berikut meliputi: umur, tingkat pendidikan, pengalaman usaha, dan jumlah tanggungan keluarga. Untuk profil usaha meliputi sejarah usaha, modal usaha, dan jumlah tenaga kerja dalam usaha tersebut.

2.3.1. Karakteristik

2.3.1.1. Umur

Umur adalah lama waktu hidup atau ada (sejak dilahirkan atau diadakan) (Poerwadarminta, 2003). Umur merupakan salah satu faktor yang berkaitan erat dengan kemampuan kerja dalam melaksanakan kegiatan agroindustri, umur juga dapat dijadikan sebagai tolak ukur dalam melihat aktivitas seseorang dalam bekerja bilamana dalam kondisi umur yang masih produktif maka kemungkinan besar seseorang dapat bekerja dengan baik dan maksimal (Hasyim, 2006).

Hubungan antara usia dan kinerja pekerjaan kemungkinan akan menjadi masalah yang lebih penting selama dekade mendatang. Para pekerja yang lebih tua

memiliki kualitas positif pada pekerjaan mereka, khususnya pengalaman, penilaian, etika kerja yang kuat dan komitmen terhadap kualitas (Robbins, 2007).

Petani yang lebih tua bisa jadi mempunyai kemampuan dalam mengolah usaha yang konservatif dan lebih mudah lelah. Sedangkan pengusaha muda mungkin lebih miskin dalam pengalaman dan keterampilan tetapi biasanya sifatnya lebih progresif terhadap inovasi baru dan relative lebih kuat. Dalam hubungan dengan perilaku usaha terhadap resiko, maka faktor sikap yang lebih cenderung membentuk nilai perilaku usaha usia muda untuk lebih menanggung resiko (Soekartawi, 2002).

2.3.1.2. Tingkat Pendidikan

Menurut pusat bahasa departemen pendidikan nasional, pendidikan adalah proses mengubah sikap dan tata cara seseorang atau kelompok orang dalam usaha mendewasakan manusia melalui upaya pengajaran dan pelatihan (Harsono, 2011). 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 (berpenghasilan lebih tinggi) dan mempunyai kedudukan yang dikagumi dan dihormati (status pekerjaan yang tinggi).

Menurut Hasyim (2003), tingkat pendidikan formal yang dimiliki petani akan menunjukkan tingkat pengetahuan serta wawasan yang luas untuk petani menerapkan apa yang diperolehnya untuk peningkatan usahatani. Mengenai tingkat pendidikan petani, dimana mereka yang berpendidikan tinggi relative lebih cepat dalam melaksanakan adopsi inovasi.

2.3.1.3. Pengalaman Berusaha

Pengalaman bekerja biasanya dihubungkan dengan lamanya seseorang bekerja dalam bidang tertentu (misalnya lamanya seseorang bekerja sebagai petani). Hal ini disebabkan karena semakin lama orang tersebut bekerja berarti pengalaman bekerjanya tinggi sehingga secara langsung akan mempengaruhi pendapatan (Suwita, 2011).

2.3.1.4 Jumlah Tanggungan Keluarga

Jumlah Tanggungan Keluarga menurut Hasyim (2003), adalah salah satu faktor yang perlu diperhatikan dalam menentukan pendapatan dalam memenuhi kebutuhannya. Banyaknya jumlah tanggungan keluarga akan mendorong petani untuk melakukan banyak aktifitas terutama dalam mencari dan menambah pendapatan keluarganya. Menurut Soekartawi (2003), Semakin banyak anggota keluarga akan semakin besar pula beban hidup yang akan ditanggung atau harus dipenuhi. Jumlah anggota keluarga akan mempengaruhi keputusan petani dalam berusaha tani.

2.3.2. Profil Usaha

2.3.2.1. Skala Usaha

Menurut UU No. 20 tahun 2008 skala usaha dibedakan menjadi usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar.

1. Usaha Mikro

Usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini. Kriteria usaha mikro meliputi : a). Memiliki kekayaan bersih

paling banyak Rp. 50.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

b). Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000

2. Usaha Kecil

Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini. Kriteria usaha kecil meliputi : a). Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000 - Rp. 500.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan usaha. b). Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000 - Rp.2.500.000.000

3. Usaha Menengah

Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini. Kriteria usaha menengah meliputi : a). Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000 - Rp. 1000.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan. b). Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000 - Rp. 50.000.000.000

4. Usaha Besar

Usaha besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar

dari usaha menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara lain atau swasta, usaha patungan dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

2.3.2.2. Modal Usaha

Nugraha (2011), menjelaskan bahwa modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya : harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan. Modal dalam pengertian ini dapat diimpresasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis. Menurut Daniel (2004), modal adalah setiap hasil atau produk atau kekayaan yang digunakan untuk memproduksi hasil selanjutnya.

2.4. Proses Pengolahan

2.4.1. Penggunaan Bahan Baku

Bahan baku adalah bahan dasar yang dipergunakan untuk proses pembuatan bahan jadi. Bahan baku biasanya diperoleh dari import, pembelian lokal ataupun dari pengolahan sendiri (Maisyal, 2003). Ketersediaan bahan baku dalam perusahaan bertujuan untuk menjamin keberlangsungan proses produksi perusahaan. Bahan baku memiliki beberapa faktor yang perlu diperhatikan, yaitu :

1. Perkiraan pemakaian : merupakan perkiraan tentang jumlah bahan baku yang akan digunakan oleh perusahaan untuk produksi pada periode yang akan datang.
2. Harga bahan baku : merupakan penyusutan dasar perhitungan dari perusahaan yang harus disediakan untuk investasi dalam bahan baku tersebut.
3. Biaya-biaya persediaan : merupakan biaya-biaya yang dibutuhkan perusahaan untuk pengadaan bahan baku.

4. Kebijakan pembelanjaan : merupakan faktor penentu dalam menentukan berapa besar persediaan bahan baku yang akan mendapatkan dana dari perusahaan.
5. Pemakaian sesungguhnya : merupakan pemakaian bahan baku yang sesungguhnya dari periode lalu dan merupakan salah satu faktor yang perlu diperhatikan.
6. Waktu tunggu : merupakan tenggang waktu yang tepat maka perusahaan dapat membeli bahan baku pada saat yang tepat pula sehingga resiko penumpukan ataupun kekurangan persediaan dapat ditekan seminimal mungkin (Maisyal,2003).

2.4.2. Penggunaan Bahan Penunjang

Menurut Sri (2016), Bahan penunjang merupakan bahan yang dimanfaatkan dalam proses produksi, namun bukan merupakan bagian dari bahan baku utama untuk produk yang dihasilkan. Beberapa ahli berpendapat bahwa bahan pembantu merupakan item yang dapat meningkatkan efisiensi atau keamanan produksi tetapi bukan menjadi bagian dari bagian utama produk jadi.

2.4.3. Produksi

Produksi adalah suatu kegiatan untuk meningkatkan manfaat dengan cara menghubungkan faktor-faktor produksi kapital, tenaga kerja dan teknologi. Dapat menimbulkan kegunaan dari suatu barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan banyak orang. Menurut Pindyck dan Rubinfeld (2007) menyatakan bahwa hubungan input dan output untuk setiap sistem produksi adalah sebagai fungsi dari karakteristik teknologi. Selagi teknologi dapat ditingkatkan dan fungsi produksi

berubah, sebuah perusahaan dapat memperoleh lebih banyak output untuk serangkaian input tertentu.

2.4.4. Proses Produksi

Menurut Sudarman (2004), bahwa produksi diartikan sebagai suatu kegiatan atau proses yang mentransformasikan masukan (input) menjadi hasil keluaran (output). Dalam pengertian yang bersifat umum ini penggunaannya cukup luas, sehingga mencakup keluaran (output) yang berupa barang atau jasa. Dalam arti sempit, pengertian produksi hanya dimaksud sebagai kegiatan yang menghasilkan barang baik barang jadi maupun barang setengah jadi. Hasil produksinya dapat berupa barang-barang konsumsi maupun barang-barang industri. Produksi adalah kegiatan untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa.

2.4.6. Teknologi Produksi

Teknologi adalah suatu alat untuk mempermudah manusia dalam menjalankan aktivitas sehari-hari dalam hal menyediakan kebutuhan dasar dan juga dimanfaatkan dalam kegiatan ekonomi. (Miarso, 2007) Teknologi merupakan salah satu bentuk proses yang meningkatkan nilai tambah. Proses yang berjalan tersebut dapat menghasilkan produk tertentu, dimana produk yang dihasilkan tidak terpisah dari produk lainnya yang telah ada. Lebih lanjut disebutkan bahwa teknologi merupakan suatu bagian dari sebuah integral yang terdapat didalam suatu sistem tertentu.

2.4.7. Penggunaan Tenaga Kerja

Tenaga kerja dalam hal ini petani merupakan faktor penting dan perlu diperhitungkan dalam proses produksi komoditas pertanian. Tenaga kerja harus

mempunyai kualitas berfikir yang maju seperti petani yang mampu mengadopsi inovasi-inovasi baru terutama dalam menggunakan teknologi untuk pencapaian komoditas yang bagus sehingga menghasilkan nilai jual yang tinggi. Penggunaan tenaga kerja dapat dinyatakan sebagai curahan tenaga kerja adalah besarnya waktu tenaga efektif yang dipakai (Rahim, 2007).

Menurut UU No. 13 tahun 2003 Bab 1 Pasal 1 Ayat 2 : tenaga kerja adalah setiap orang laki-laki atau perempuan yang sedang dalam dan/atau akan melakukan pekerjaan, baik didalam maupun diluar hubungan kerja guna menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

Menurut Sukirno (2005), dilihat dari segi keahlian dan pendidikannya, tenaga kerja dibedakan atas tiga golongan yaitu :

1. Tenaga kerja kasar adalah tenaga kerja yang tidak berpendidikan atau rendahnya pendidikan dan tidak memiliki keahlian dalam suatu pekerjaan.
2. Tenaga kerja terampil adalah tenaga kerja yang memiliki keahlian dari pelatihan atau pengalaman kerja.
3. Tenaga kerja terdidik adalah tenaga kerja yang memiliki pendidikan cukup tinggi dan ahli dalam bidang ilmu tertentu.

Badan Pusat Statistik (2002), pengelompokan industri pengolahan skala kecil, menengah dan besar ditekankan pada jumlah karyawan. Usaha industri pengolahan yang memiliki tenaga kerja kurang dari 5 orang dikelompokkan sebagai industri rumah tangga. Usaha industri pengolahan yang memiliki tenaga kerja 5 sampai dengan 19 orang termasuk perusahaan kecil. Industri yang memiliki tenaga kerja antara 20 sampai dengan 99 orang termasuk perusahaan

sedang. Sedangkan perusahaan besar adalah perusahaan dengan tenaga kerja lebih dari 99 orang.

2.5. Analisis Usaha

2.5.1. Biaya Produksi

Biaya menurut Witjaksono (2006), merupakan konsep terpenting dalam akuntansi manajemen dan akuntansi biaya, sesuatu yang berkonotasi sebagai pengurang yang informasi biaya digunakan untuk proses perencanaan, pengendalian dan pembuatan keputusan. Untuk memperoleh tujuan akhir yaitu mendatangkan laba, jadi dapat disimpulkan bahwa biaya merupakan kas atau nilai ekuivalenqas yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang atau keuntungan yang diharapkan guna untuk memberikan suatu manfaat yaitu peningkatan laba masa mendatang. Dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis, yang diukur dalam satuan uang, yang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Dalam arti sempit diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva yang disebut dengan istilah harga pokok atau dalam pengertian lain biaya merupakan bagian dari harga pokok yang dikorbankan didalam suatu usaha untuk memperoleh penghasilan.

Biaya tetap menurut Mulyadi (2005), adalah biaya yang dikeluarkan dalam berusaha yang tidak tergantung pada jumlah produksi yang akan dihasilkan. Menurut Hanafi (2010), biaya tetap adalah semua jenis biaya yang besar kecilnya tidak tergantung pada besar kecilnya produksi seperti: Penyusutan alat, Gaji, Bunga Bank, Pajak, Promosi, Izin Usaha, dan Jaminan Kesehatan Karyawan (biaya-biaya ini akan tetap dikeluarkan meskipun tidak melakukan aktivitas yang sangat banyak sekalipun)

Biaya variabel adalah jenis biaya yang difungsikan untuk melengkapi biaya tetap dan bersifat dinamis. Ia mengikuti banyaknya jumlah unit yang diproduksi ataupun banyaknya aktivitas yang dilakukan. Pada biaya ini jumlah yang akan dikeluarkan per unit atau per aktivitas justru berjumlah tetap sedangkan untuk biaya secara total jumlahnya akan menyesuaikan dengan banyaknya jumlah unit yang diproduksi ataupun jumlah aktivitas yang dilakukan. Biaya variabel terdiri dari : Biaya Bahan baku, Bahan penunjang Upah, Transportasi, Listrik, Biaya Pengawasan, Tunjangan Hari Besar atau Hari Raya Karyawan, dan Biaya Sosial (Garrison,2009).

2.5.2. Pendapatan

Pendapatan didefinisikan oleh Sudremi (2007), Pendapatan merupakan semua penerimaan seseorang sebagai balas jasanya dalam proses produksi. Balas jasa tersebut bisa berupa upah, bunga, sewa, maupun, laba tergantung pada faktor produksi pada yang dilibatkan dalam proses produksi. Menurut Tohar (2003), Pendapatan kotor adalah pendapatan yang diperoleh sebelum dikurangi dengan pengeluaran biaya. Pendapatan Bersih adalah pendapatan yang diperoleh sebelum dikurangi dengan pengeluaran biaya.

2.5.3. Efisiensi Usaha

Efisiensi merupakan hasil perbandingan antara nilai output dan nilai input. Semakin tinggi rasio output terhadap input maka semakin tinggi tingkat efisiensi yang di capai. Efisiensi yang dijelaskan oleh Nicholson (2002), sebagai pencapaian output maksimum dari penggunaan sumberdaya tertentu. Jika output yang dihasilkan lebih besar dari sumberdaya yang digunakan maka semakin tinggi pula tingkat efisiensi yang dicapai.

Menurut Sukirno (2008), didalam proses produksi, efisiensi dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu efisiensi produktif dan efisiensi alokatif. a). Efisiensi produktif adalah menilai efisiensi di dalam tahapan produksi. Penilaian efisiensi produktif dapat dilihat dari sisi biaya. Untuk mencapai efisiensi produktif ini harus dipenuhi dua syarat. Pertama, untuk setiap tingkat produksi, biaya yang dikeluarkan adalah yang paling minimum. Kedua, perusahaan atau industri secara keseluruhan harus memproduksi barang pada biaya rata-rata yang paling rendah. b). Efisiensi alokatif menilai efisiensi secara teknis di dalam proses produksi, yakni dari segi pengalokasian sumber-sumber daya yang tersedia. Efisiensi alokatif akan tercapai ketika alokasi sumber-sumber daya tersebut ke berbagai kegiatan ekonomi/produksi telah mencapai tingkat yang maksimum/optimum.

2.5.4. Break Event Point (BEP)

Menurut Supriyono (2016) *Break Event Point* atau sering disebut dengan impas atau pulang pokok merupakan suatu keadaan perusahaan dimana besarnya jumlah total penghasilan sama dengan jumlah total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan atau rugilabanya = nol. Menurut Herdjanto (2008), Analisis pulang pokok (*Break Event analysis*) adalah suatu analisis yang bertujuan untuk menemukan suatu titik dalam kurva biaya-pendapatan yang menunjukkan biaya sama dengan pendapatan. Titik tersebut disebut sebagai titik pulang pokok. Asumsi yang digunakan dalam analisis pulang pokok ini yakni bahwa harga jual, biaya variabel per unit adalah konstan.

2.5.5. Nilai Tambah

Menurut Sudiyono (2002), nilai tambah merupakan proses pengolahan bahan yang menyebabkan adanya pertambahan nilai produksi. Analisis nilai tambah menunjukkan bagaimana kekayaan perusahaan diciptakan melalui proses produksi dan bagaimana distribusi dari kekayaan tersebut dilakukan. Besarnya nilai tambah didapat dari pengurangan biaya bahan baku dan input lainnya terhadap nilai produk yang dihasilkan, tidak termasuk tenaga kerja.

Menurut Hayami *et al.*, dalam Sudiyono (2002), ada dua cara untuk menghitung nilai tambah yaitu nilai tambah untuk pengolahan dan nilai tambah untuk pemasaran. Faktor-faktor yang mempengaruhi nilai tambah untuk pengolahan dapat dikategorikan menjadi dua yaitu faktor teknis dan faktor pasar. Faktor teknis yang berpengaruh adalah kapasitas produksi, jumlah bahan baku yang digunakan dan tenaga kerja. Besarnya nilai tambah karena proses pengolahan didapat dari pengurangan biaya bahan baku dan input lainnya terhadap nilai produk yang dihasilkan, tidak termasuk tenaga kerja.

Nilai tambah yang dihasilkan dari suatu pengolahan pada barang dan jasa merupakan selisih antara nilai akhir suatu produk (nilai output) dengan nilai bahan baku dan input lainnya. Nilai tambah tidak hanya melihat besarnya nilai tambah yang didapatkan tetapi juga distribusi terhadap faktor produksi yang digunakan. Sebagian dari nilai tambah merupakan balas jasa (imbalan) bagi tenaga kerja, dan sebagian lainnya merupakan keuntungan pengolah. Metode analisis hayami adalah metode yang umum digunakan untuk menganalisis nilai tambah pada subsistem pengolahan (Netelda,2006).

2.6. Pemasaran

Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menawarkan dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain (Hanafie, 2010).

Definisi menurut Harper W (2000), bahwa pemasaran adalah suatu proses social yang melibatkan kegiatan-kegiatan penting yang memungkinkan individu dan perusahaan mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui pertukaran dengan pihak lain dan untuk mengembangkan hubungan pertukaran.

Menurut Armstrong dan Kotler (2004), pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang membuat individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan lewat penciptaan dan pertukaran timbal balik produk dan nilai dengan orang lain.

2.6.1. Lembaga dan Saluran Pemasaran

Lembaga pemasaran adalah orang atau badan usaha yang secara langsung terlibat didalam mengalirkan barang dari produsen ke konsumen. Lembaga-lembaga pemasaran ini dapat berupa tengkulak, pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer (Sudiyono, 2002).

Lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran ini dapat diidentifikasi sebagai berikut : 1. Tengkulak, lembaga pemasaran yang secara langsung berhubungan dengan petani baik secara tunai, ijon maupun dengan kontrak pembelian. 2. Pedagang pengumpul, lembaga yang membeli komoditi dari tengkulak. 3. Pedagang besar, lembaga yang melakukan proses konsentrasi (pengumpulan) komoditi dari pedagang-pedagang pengumpul, melakukan distribusi ke agen penjualan atau pengecer. 4. Agen penjualan,

lembaga yang membeli komoditi yang dimiliki pedagang dalam jumlah banyak dengan harga yang relatif murah dibanding pengecer. 5. Pengecer, lembaga yang berhadapan langsung dengan konsumen. Tugas lembaga pemasaran ini adalah menjalankan fungsi-fungsi pemasaran serta memenuhi keinginan konsumen semaksimal mungkin. Konsumen memberikan balas jasa kepada pemasaran ini berupa margin pemasaran (Sudiyono, 2004).

Menurut Kotler (2002), saluran pemasaran adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung yang terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu produk atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi. Tugas saluran pemasaran yaitu memindahkan barang dari produsen ke konsumen. Hal itu untuk mengatasi kesenjangan waktu, tempat dan kepemilikan yang memisahkan barang dan jasa dari orang-orang yang membutuhkan atau menginginkan.

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

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 5). Produsen melaksanakan usaha tani tidak didasarkan pada permintaan pasar (Soekartawi, 2004).

2.6.2. Fungsi Pemasaran

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 produsen ke konsumen melalui saluran pemasaran tertentu (Prasetyo, 2008).

Adapun fungsi pemasaran yaitu sebagai berikut :

- a. Fungsi penjualan adalah mengalikan barang kepada pihak pembeli dengan harga yang memuaskan.
- 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 ketempat barang-barang tersebut akan dipakai menciptakan kegunaan tempat.
- d. Fungsi penyimpanan adalah menahan barang-barang selama jangka waktu antar 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 ketidak pastian dalam hubungannya dengan ongkos, kerugian, kerusakan.
- g. Fungsi informasi pasar adalah pengumpulan informasi (fakta-fakta dan gejala-gejala) yang timbul disekitar 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 produkyang dipilih (disortir) mempunyai ciri hampir sama dengan hal bentuk dan ukuran.

2.6.3. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pemasaran. Biaya pemasaran meliputi : biaya angkutan, biaya pengiriman, pengangkutan retribusi dan lain-lain. Biaya pemasaran berbeda satu sama lain karena : a). Macam komoditas b). Lokasi pemasaran c). Macam lembaga pemasaran d). Efektifitas pemasaran (Soekartawi, 2002).

2.6.4. Keuntungan Pemasaran

Menurut Soemarso (2004) Laba adalah selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan usaha untuk memperoleh pendapatan tersebut selama periode tertentu. Dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan laba sejauh mana suatu perusahaan memperoleh pendapatan dari kegiatan penjualan sebagai selisih dari keseluruhan usaha yang didalam usaha itu terdapat biaya yang dikeluarkan untuk proses penjualan selama periode tertentu. keuntungan adalah selisih antara penerimaan total dan biaya-biaya. Biaya ini dalam banyak kenyataan, dapat

diklasifikasikan menjadi dua yaitu biaya tetap (seperti sewa tanah, pembelian alat) dan biaya tidak tetap (seperti biaya transportasi, upah tenaga kerja).

2.6.5. Margin Pemasaran

Menurut Saiffuddin (2002), margin pemasaran adalah perbedaan harga suatu barang yang diterima produsen dengan harga yang dibayar konsumen yang terdiri dari: biaya-biaya untuk menyalurkan atau memasarkan dan keuntungan lembaga pemasaran dan keuntungan lembaga pemasaran atau margin itu adalah perbedaan harga pada suatu tingkat pasar dari harga yang dibayar dengan harga yang diterima. Napitupulu (2006) margin pemasaran atau margin tataniaga adalah perbedaan antara harga yang dibayarkan oleh konsumen dengan harga yang diterima oleh produsen.

2.6.6. Efisiensi Pemasaran

Menurut Kumar dan Robbins (2007) pada pemasaran yang efisien, harga-harga barang harus bergerak secara serempak serta merespon kekuatan permintaan dan penawaran, akurasi dan kecepatan perubahan harga pasar terbentuk oleh saling berpengaruhnya satu pasar dengan pasar yang lainnya. Sistem pemasaran dikatakan efisien jika telah memenuhi dua syarat : 1). Mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani kepada konsumen dengan biaya semurah-murahnya. 2). Mampu melakukan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayar oleh konsumen akhir kepada semua pihak yang terlibat dalam kegiatan produksi dan pemasaran komoditi tersebut.

2.7. Penelitian Terdahulu

Fajar dkk (2014) telah melakukan penelitian dengan judul Analisis Agroindustri dan Pemasaran Ikan Asin (Studi Kasus di Desa Nelayan Kecamatan

Bangko Kabupaten Rokan Hilir). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis karakteristik pengusaha dan profil agroindustri ikan asin, untuk mengetahui penggunaan faktor-faktor produksi dan teknologi, untuk menganalisis biaya produksi, pendapatan, efisiensi, dan nilai tambah, dan untuk mengenali saluran dan fungsi pemasaran, biaya, margin dan efisiensi pemasaran. Penelitian dilakukan dengan menggunakan metode survei dengan jumlah sampel 10 pengusaha yang dipilih secara purposive. Selain itu, jumlah 3 grosir dan 2 pengecer dipilih. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengusaha berusia 44 tahun, menerima pendidikan 9 tahun, memiliki pengalaman 8 tahun dengan 3 anggota keluarga rata-rata, dan bisnis menggunakan modal mereka sendiri. Biaya produksi berkisar antara Rp. 4.179.982,99 hingga Rp. 7.795.417,42, hasil berkisar antara 566,91 Kg hingga 1.319,23 Kg, laba bersih berkisar dari Rp 4.045.566,25 hingga Rp6.396.882,58, dan efisiensi berkisar antara 1,75 hingga 1,94 rata-rata. Ikan asin dipasarkan melalui dua saluran pemasaran dan saluran kedua adalah yang paling efisien.

Rosnita dkk (2014) dalam penelitiannya dengan judul Analisis Agroindustri Keripik Nanas di Desa Kualu Nenas Kabupaten Kampar. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis biaya produksi, tingkat efisiensi dan proses pemasaran usaha keripik nanas, dan menganalisis kelembagaan. dukungan agroindustri keripik nanas. Penelitian ini dilakukan dengan metode survei dari 12 pengusaha keripik nanas, yang dipilih dengan metode sensus sampling di desa kualu nenas pada tahun 2012. Data dianalisis dengan metode deskriptif. Meningkatnya jumlah pengusaha keripik nanas diikuti oleh semakin banyaknya mesin yang dimiliki oleh pengusaha, mulai dari 1-4 hingga mesin penggorengan

vakum untuk masing-masing pengusaha. biaya produksi rata-rata keripik nanas yang dihasilkan oleh skema proses produksi 4 kali / hari adalah Rp. 15.514.749 untuk 1 mesin, Rp. 34.199.267 untuk 2 mesin, dan Rp. 62.515.120 untuk 3 mesin. biaya produksi rata-rata chip pineapple, yang dihasilkan oleh skema produksi 3 kali / hari dengan 4 unit mesin adalah Rp. 57.478.340 tingkat efisiensi berkisar antara 1,27 (efisiensi rata-rata 1 unit mesin) hingga 1,78 (efisiensi rata-rata 4 unit mesin). Sedangkan nilai tambah yang diperoleh per hingga mesin sekitar 9 juta rupiah atau 38.000/Kg. beberapa produk (60%) dipasarkan melalui broker atau seluruh penjualan, yang lain (40%) di mana dijual langsung ke konsumen menggunakan merek mereka sendiri. dalam aksesibilitas pengusaha ke lembaga keuangan, pengusaha dapat memperoleh bantuan modal dari BUMN, lembaga ekonomi mikro dan perbankan.

Sinaga dan Dewi (2016) telah melakukan penelitian dengan judul Pemasaran Buah Nanas (Kajian Struktur Perilaku dan Penampilan Pasar) di Desa Kualu Nenas 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 kuisisioner. 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 0,523 dan 0,515 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 ditentukan secara sepihak oleh pedagang, terutama pada saluran I dan saluran II sedangkan saluran ketiga relatif lebih baik karena tingkat efisiensi lebih rendah.

Sahri (2017) 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 efisiensi usaha tani nanas. 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, usaha tani 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 berusaha tani 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 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.

Mufti dkk (2017) penelitiannya dengan judul Analisis Agroindustri Nenas Ud Berkat Bersama di Desa Kualu Nenas Kecamatan Tambang Kabupaten Kampar. Penelitian ini bertujuan melakukan analisis kelayakan usaha, Break Even Poin (BEP), dan nilai tambah yang mampu dihasilkan oleh industri nanas. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey. Teknik pengambilan sampel dilakukan secara purposive terhadap satu produsen keripik nanas "Berkat Bersama". Hasil penelitian menunjukkan bahwa Agroindustri nanas" Berkat Bersama Usaha pada bulan Mei 2016 menghasilkan produk keripik nanas sebesar 651 Kg. dengan biaya produksi yang dikeluarkan Sebesar Rp. 45.475.122,- dan pendapatan bersih yang diperoleh sebesar Rp. 13.114.878,-. Hasil Analisis BEP menunjukkan bahwa usaha ini dalam kondisi impas bila memproduksi keripik nanas 60 Kg dengan penerimaan sebesar Rp. 5.371.598,-. Jika diharapkan laba Rp. 20.000.000 maka penjualan kripik harus mencapai 902 Kg. Nilai tambah yang dihasilkan oleh usaha Berkat Bersama adalah sebesar Rp. 872,- dari per kilogram nanas segar.

Arrizki (2018) melakukan penelitian dengan judul Analisis Nilai Tambah dan Strategi Pengembangan Agroindustri Rumah Tangga Aneka Olahan Produk Nanas di Kota Prabumulih. Tujuan dari penelitian ini adalah mengidentifikasi berbagai produk yang dihasilkan para pelaku agroindustri, menganalisis pendapatan, nilai tambah, dan strategi pengembangan usaha yang tepat dengan kondisi agroindustri rumah tangga nanas di Kota Prabumulih. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survei dan metode untuk menentukan jumlah

sampel dengan metode *purposive sampling* yaitu teknik pengambilan sampel dengan pertimbangan tertentu. Sehingga didapatkan 6 pelaku usaha agroindustri olahan produk nanas. Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini berupa data primer dan data sekunder. Hasil penelitian menunjukkan bahwa produk olahan nanas yang ada di Kota Prabumulih adalah sambal nanas, brownies nanas, dodol nanas, sirup nanas, pangsit nanas, dan wajik nanas. Pendapatan tertinggi didapat oleh agroindustri rumah tangga produk pangsit nanas sebesar Rp. 4.147.131 perbulan. Sedangkan brownies nanas merupakan agroindustri yang memiliki nilai pendapatan terendah dibandingkan dengan agroindustri rumah tangga olahan produk nanas lainnya yaitu sebesar Rp. 192.142 per bulan. Rasio nilai tambah yang diperoleh dalam mengolah buah nanas menjadi produk sambal nanas yaitu 50,64%, brownies nanas 39,21%, dodol nanas 28,11%, sirup nanas 33,65%, pangsit nanas 65,47% dan wajik nanas sebesar 61,61%. berdasarkan kriteria tingkat nilai tambah, produk yang menghasilkan nilai tambah tinggi yaitu sambal nanas, pangsit nanas dan wajik nanas dan tidak ada produk yang menghasilkan nilai tambah produk yang rendah yaitu bernilai kurang dari 15%. Agroindustri ini terletak pada kuadran I dan Sel IV yang artinya berada pada keadaan kuat, berpeluang dan berfokus pada penetrasi pasar dan pengembangan produk.

Susilawati (2019) didalam penelitiannya yang berjudul Analisis Nilai Tambah Dan Keuntungan Pengolahan Nanas (*Ananas Commosus L. Merr*) Menjadi Dodol di Kelurahan Sukaraja Kecamatan Prabumulih Selatan Kota Prabumulih. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besarnya nilai tambah dan keuntungan yang diperoleh dari usaha pengolahan nanas menjadi dodol nanas pada *home Industriy* Melati di Kelurahan Suka Raja Kecamatan Prabumulih

Selatan Kota Prabumulih. Metode penelitian ini yang digunakan adalah metode survei, untuk metode penarikan contoh yang digunakan adalah metode *Purposive Sampling*. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi dan wawancara secara langsung kepada responden yang telah ditentukan dengan menggunakan alat bantu daftar pertanyaan yang telah dipersiapkan sebelumnya. Pengolahan data dilakukan dengan metode deskriptif-kuantitatif. Dari hasil penelitian diketahui besarnya nilai tambah yang didapat dari pengolahan nanas menjadi dodol nanas sebesar Rp. 36.484/Kg dengan keuntungan yang diperoleh Rp. 31.984/Kg.

Medina (2019) telah melakukan penelitian dengan judul “Analisis Nilai Tambah dan Pendapatan Hasil Nanas (*Ananas Comosus*) Sebagai Bahan Baku Dodol Nanas dan Keripik Nanas” (Studi Kasus: Kelurahan Sungai Pakning, Kecamatan Bukit Batu, Kabupaten Bengkalis). Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi seberapa besarnya biaya produksi yang dikeluarkan oleh pengolah, penerimaan serta pendapatan pengolah dari usaha pengolahan nanas menjadi diversifikasi olahan nanas dan untuk mengetahui seberapa besar nilai tambah dari usaha pengolahan nanas menjadi diversifikasi olahan nanas yang berada di Kecamatan Bukit Batu Kelurahan Sungai Pakning. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif, dan metode penentuan lokasi penelitian ditentukan dengan cara *purposive* (sengaja), serta metode penarikan sampel dilakukan dengan metode *sampling jenuh* (Sensus). Untuk metode analisis data menggunakan rumus pendapatan $I=TR-TC$ serta metode hayami 1987. Hasil penelitian didapat bahwa pendapatan hasil produk dodol nanas yaitu Rp. 319.368 sedangkan pendapatan hasil produk keripik nanas yaitu sebesar Rp. 118.892 Nilai

tambah produk dodol nanas sebesar Rp. 332.080, produk keripik nanas sebesar Rp. 206.667, Keuntungan pengolahan serta pendapatan hasil produk dodol nanas lebih tinggi dibandingkan produk keripik nanas.

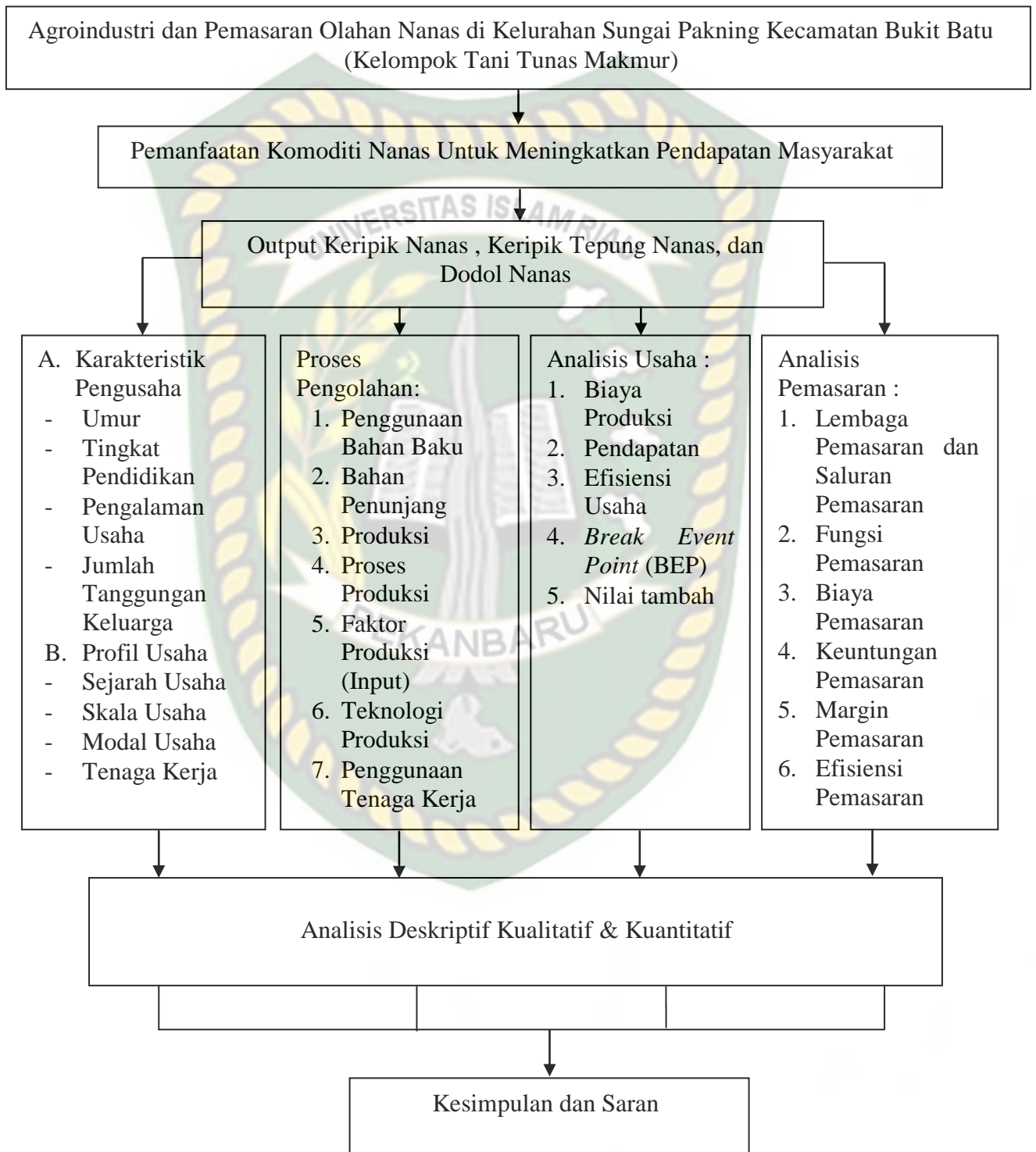
2.8. Kerangka Pemikiran

Olahan nanas pada usaha di kelompok tani tunas makmur merupakan industri dengan memanfaatkan nanas sebagai bahan baku utamanya dimana nanas ini akan diolah sesuai dengan kebutuhan untuk dijual secara komersial. Hasil olahan dari buah nanas ini selalu digemari oleh masyarakat karena nanas mengandung banyak khasiat untuk kesehatan.

Analisis yang dibahas dalam penelitian ini meliputi analisis deskriptif kualitatif, analisis deskriptif kuantitatif dan metode hayami. Analisis deskriptif kualitatif & kuantitatif digunakan untuk menganalisis karakteristik pengusaha : (umur pengusaha, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha, jumlah tanggungan keluarga), profi pengusaha: (sejarah usaha, skala usaha, modal usaha, jumlah tenaga kerja). Analisis deskriptif Kuantitatif digunakan untuk menganalisis penggunaan bahan baku, bahan penunjang, proses produksi, teknologi produksi dan penggunaan tenaga kerja. Analisis deskriptif kuantitatif digunakan untuk menganalisis biaya produksi, pendapatan, efisiensi, dan metode hayami digunakan untuk menganalisis nilai tambah. Sedangkan analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk menganalisis pemasaran, lembaga dan saluran pemasaran, fungsi pemasaran, margin dan keuntungan pemasaran. Setelah dilakukakan analisis terhadap variabel-variabel yang diukur akan didapatkan kesimpulan bahwa agroindustri ini menguntungkan atau tidak dan kebijakan apa yang harus diambil

pemerintah. Adapun gambaran penelitian yang akan dilakukan disajikan pada

Gambar 3 :



Gambar 3. Kerangka Pemikiran

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Metode, Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode studi kasus pada usaha olahan nanas di Kelompok Tani Tunas Makmur yang terletak di Kelurahan Sungai Pakning. Pemilihan kasus ini didasarkan atas pertimbangan bahwa daerah ini terdapat usaha pengolahan nanas yang masih aktif memproduksi, kelompok ini sudah memberikan manfaat ekonomi kepada anggotanya.

Penelitian ini dilaksanakan selama 6 (enam) bulan yang dimulai dari bulan Desember 2019 sampai bulan Juni 2020. Kegiatan meliputi survei, penyusunan proposal, perbaikan, pengumpulan data, analisis dan pengolahan data, penyusunan laporan, seminar penelitian, perbanyakan laporan dan ujian.

3.2 Teknik Penentuan Responden

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh anggota kelompok tani Tunas Makmur yang bekerja dibidang UMKM. Teknik penentuan responden adalah secara sensus. Responden dalam penelitian ini berjumlah 10 orang, terdiri dari 1 orang ketua kelompok, 1 orang bendahara, 1 orang sekretaris dan 7 orang anggota kelompok.

3.3 Jenis dan Teknik Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan pada penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari kelompok tani Tunas Makmur melalui wawancara langsung dengan ketua kelompok dan anggota kelompok dengan menggunakan kuisisioner atau daftar pertanyaan yang telah dipersiapkan dan pengamatan langsung dilapangan. Sumber data primer meliputi identitas

pengusaha olahan nanas. Jenis data meliputi: (umur, nama pengusaha, pendidikan formal, jumlah anggota keluarga, jumlah produksi, biaya produksi, bahan baku, bahan penunjang, harga bahan baku, harga bahan penunjang, harga jual, jumlah tenaga kerja, upah tenaga kerja, penggunaan alat, pemasaran, saluran pemasaran, lembaga pemasaran, fungsi pemasaran, efisiensi pemasaran dan keuntungan pemasaran).

Data sekunder merupakan data yang sifatnya mendukung keperluan data primer seperti literatur yang terkait dengan pelaksanaan penelitian. Data sekunder di peroleh dari Kelurahan, Kecamatan, dan BPS, meliputi keadaan umum daerah penelitian, wilayah penelitian, keadaan penduduk, jumlah penduduk, pendidikan, mata pencaharian dan sebagainya serta informasi lain yang dianggap penting sebagai bahan penunjang untuk melengkapi penelitian ini.

3.4 Konsep Operasional

Untuk lebih memudahkan dalam pengumpulan data dan tujuan yang dicapai dalam penelitian ini, maka diberikan konsep operasional sebagai berikut:

1. Agroindustri Olahan Nanas adalah industri pengolahan nanas menjadi berbagai produk olahan nanas seperti : 1. Keripik Nanas 2. Keripik Tepung Nanas 3. Dodol Nanas.
2. Keripik Nanas adalah keripik yang dihasilkan oleh pengolahan langsung nanas asli tanpa dicampur dengan bahan penunjang lainnya sehingga tidak menghilangkan cita rasa nanas aslinya (Rp/Kg).
3. Keripik Tepung Nanas adalah makanan yang berupa cemilan kerupuk yang berukuran beragam diolah dari campuran nanas dan tepung terigu dan bercita rasa renyah dan gurih (Rp/Kg).

4. Dodol Nanas adalah olahan yang berbahan baku dari buah nanas yang dihancurkan dan ditambahkan dengan bahan penunjang lainnya seperti tepung ketan, santan dan gula, mempunyai tekstur yang kenyal dan lengket, bercita rasa yang legit dan sensasi yang kenyal (Rp/Kg).
5. Bahan Baku adalah buah nanas yang akan diproses untuk pembuaan keripik nanas, keripik tepung nanas dan dodol nanas (Kg/proses Produksi).
6. Bahan Penunjang adalah input produksi yang digunakan dalam pengolahan nanas selain bahan baku, seperti: tepung, gula, garam, santan, minyak goreng dan lainnya (Rp/Proses Produksi).
7. Produksi adalah hasil dalam agroindustri nanas berupa keripik nanas, keripik tepung nanas dan dodol nanas (Rp/Kg).
8. Proses Produksi adalah urutan-urutan pengolahan nanas menjadi hasil olahannya (Rp/Kg).
9. Teknologi Produksi adalah alat yang digunakan dalam memproduksi olahan nanas seperti mesin penggoreng nanas atau disebut dengan *vacum priying*, alat peniris minyak atau disebut dengan *spinner pulling oil*, alat pemisah bagian tengah nanas disebut dengan sprator, Mesin pres atau *sealer* dan ampia.
10. Tenaga Kerja adalah orang yang bekerja untuk kegiatan proses produksi agroindustri pengolahan nanas, mulai dari pembuatan sampai produk siap dipasarkan (HOK /Proses Produksi).
11. Biaya Tenaga Kerja adalah jumlah upah yang dibayarkan kepada tenaga kerja dalam kegiatan pengolahan nanas yang digunakan dalam satu kali proses produksi (Rp/Proses Produksi).

12. Upah Tenaga Kerja adalah nilai upah yang dibayarkan kepada tenaga kerja (Rp/HOK).
13. Biaya Produksi adalah biaya yang dikeluarkan pengusaha untuk menghasilkan olahan baik tetap ataupun tidak tetap dalam proses produksi olahan nanas meliputi: biaya peralatan produksi, biaya sarana produksi, biaya tenaga kerja dalam setiap proses produksi pada agroindustri berbasis nanas (Rp/proses produksi).
14. Biaya Tetap (Fixed Cost) adalah biaya yang penggunaannya tidak habis dipakai dalam satu kali proses produksi. Dalam penelitian ini yang termasuk kedalam biaya tetap adalah biaya penyusutan alat (Rp/proses produksi).
15. Biaya Variabel (Variable Cost) adalah biaya produksi yang habis digunakan dalam satu kali proses produksi, dalam penelitian ini yang termasuk ke dalam biaya variabel adalah biaya bahan baku, bahan penunjang, dan tenaga kerja (Rp/ Proses Produksi).
16. Harga adalah nilai uang atau standar ketetapan nilai jual dari produk keripik nanas, keripik tepung nanas dan dodol nanas (Rp).
17. Harga Bahan Baku adalah harga buah nanas untuk membuat aneka olahan nanas (Rp/Proses Produksi).
18. Harga Jual adalah harga yang ditetapkan dalam penjualan keripik nanas, keripik tepung nanas, dan dodol nanas (Rp/Kg).
19. Pendapatan adalah jumlah uang yang diterima atas penjualan produk olahan nanas kepada konsumen (Rp/Proses Produksi)
20. Pendapatan Kotor adalah jumlah produksi agroindustri olahan nanas di kalikan dengan harga jual pada saat penelitian (Rp/Proses produksi).

21. Pendapatan Bersih adalah pendapatan yang diperoleh dari selisih pendapatan kotor dengan biaya produksi dalam agroindustri olahan nanas (Rp/Proses produksi).
22. Efisiensi Usaha (RCR) adalah ukuran keberhasilan usaha agroindustri yaitu, perbandingan antara pendapatan kotor dengan total biaya produksi pada olahan nanas.
23. *Break Event point* (BEP) adalah total penerimaan agroindustri olahan nanas sama dengan total biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan usaha agroindustri olahan nanas.
24. Nilai Tambah adalah nilai produk jadi dikurangi nilai bahan baku dan nilai bahan penunjang olahan nanas (Rp/Kg).
25. Saluran Pemasaran adalah jalur yang digunakan untuk menyampaikan produk olahan nanas dari produsen ke konsumen.
26. Lembaga Pemasaran adalah orang atau kelompok yang terlibat dalam penyaluran produk olahan nanas dari produsen ke konsumen
27. Fungsi Pemasaran adalah suatu aktivitas yang dilakukan dalam agroindustri olahan nanas untuk menyelesaikan sebuah proses pemasaran.
28. Biaya Pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pemasaran olahan nanas, meliputi biaya transportasi, pengemasan (plastik), bongkar muat dan sopir (Rp).
29. Keuntungan Pemasaran adalah penjumlahan dari semua keuntungan yang diperoleh dalam tiap lembaga pemasaran. Keuntungan di tiap lembaga pemasaran diperoleh dari margin pemasaran dikurangi biaya pemasaran di lembaga pemasaran tersebut (Rp).

30. Margin Pemasaran adalah perbedaan antara harga yang dibayar oleh konsumen akhir untuk produk olahan nanas dengan harga yang diterima oleh produsen olahan nanas (%).
31. Efisiensi Pemasaran adalah perbandingan antara total biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan pemasaran olahan nanas dan total keuntungan atau nilai produk keripik nanas, keripik tepung nanas dan dodol nanas yang dipasarkan setiap saluran pemasaran (%).

3.5. Analisis Data

Data yang sudah terkumpul dikelompokkan sesuai dengan jenisnya dan disajikan dalam bentuk tabel-tabel atau gambar-gambar selanjutnya dianalisis sesuai dengan tujuan penelitian ini.

3.5.1. Analisis Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha Olahan Nanas

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif, dengan cara mentabulasikan data kemudian ditentukan nilai rata-ratanya dan presentase, selanjutnya diinterpretasikan dalam bentuk tabel dan gambar.

3.5.2. Analisis Penggunaan Bahan Baku, Bahan Penunjang, Produksi, Proses Produksi, Teknologi Pengolahan Serta Penggunaan Tenaga Kerja Olahan Nanas

Analisis penggunaan bahan baku dan bahan penunjang yang digunakan dalam olahan nanas ini dilakukan secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif, yaitu dengan cara data ditabulasi, kemudian ditentukan nilai rata-rata dan persentasenya selanjutnya diinterpretasikan dalam bentuk tabel dan gambar.

3.5.3. Analisis Biaya Produksi, Pendapatan, Efisiensi Usaha, *Break Event point* (BEP) dan Nilai Tambah Olahan Nanas

3.5.3.1. Biaya Produksi

Biaya dalam olahan nanas adalah semua biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha dalam satu kali proses produksi. Biaya produksi merupakan biaya dari biaya tetap dan biaya variabel. Untuk menghitung besarnya biaya produksi yang dikeluarkan oleh pengusaha olahan nanas dapat dihitung secara matematis dengan menggunakan rumus menurut (Soekartawi,2002) :

$$TC = TFC + TVC \dots\dots\dots (1)$$

Untuk kepentingan penelitian maka rumus yang digunakan sebagai berikut :

Keterangan :

TC : *Total Cost* (Total Biaya Produksi) (Rp/Proses Produksi)

TFC : *Total Fixed Cost* (Total Biaya Tetap) (Rp/Proses Produksi)

TVC : *Total Variable Cost* (Total Biaya Variabel) (Rp/Proses Produksi)

Untuk mengetahui besarnya biaya penyusutan pada alat-alat pertanian dengan menggunakan metode garis lurus yang dikemukakan oleh Sondik (2013) yaitu :

$$D = \frac{NB-NS}{UE} \dots\dots\dots (2)$$

Keterangan :

D : Penyusutan Alat (Rp/Proses Produksi)

NB : Nilai Beli (Rp/Unit/Tahun)

NS : Nilai Sisa 20% Dari Harga Beli (Rp/Unit/Tahun)

UE : Umur Ekonomis (Tahun)

3.5.3.2. Pendapatan

Pendapatan yang diterima oleh pengusaha olahan nanas dapat diformulasikan dengan rumus menurut (Soekartawi, 2006) sebagai berikut :

$$TR = P \times Q \dots\dots\dots (3)$$

Keterangan :

TR : Total Pendapatan (Rp/Proses Produksi)

Q : Total Penjualan Keripik Nanas, Keripik Tepung Nanas dan Dodol Nanas (Rp/Proses Produksi)

P : Harga Produk Keripik Nanas, Keripik Tepung Nanas dan Dodol Nanas (Rp/Proses Produksi)

Untuk menganalisis keuntungan usaha olahan nanas dapat digunakan rumus menurut Rahim dan Hastuti (2007) sebagai berikut :

$$\pi = TR - TC \dots\dots\dots (4)$$

Keterangan :

π : Keuntungan dari Usaha Olahan Nanas (Rp/proses produksi)

TR : (*Total Revenue*) Total Pendapatan (Rp/proses produksi)

TC : (*Total Cost*) Total Biaya (Rp/proses produksi)

3.5.3.3. Efisiensi Usaha

Efisiensi Usaha olahan nanas dapat dihitung dari perbandingan antara besarnya nilai penerimaan dan biaya dari usaha agroindustri nanas yaitu menggunakan *Return Cost Ratio* (RCR) dengan rumus menurut Soekartawi, (2006) yaitu:

$$Return\ Cost\ Ratio\ (RCR) = \frac{TR}{TC} \dots\dots\dots (5)$$

Keterangan :

RCR : *Return Cost Ratio* (Rp/Proses Produksi)

TR : Pendapatan Kotor (*Total Revenue*) (Rp/Proses Produksi)

TC : Total Biaya Produksi (*Total Cost*) (Rp/Proses Produksi)

Dengan kriteria :

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

3.5.3.3. *Break Event Point* (BEP)

Untuk mengetahui titik impas usaha olahan nanas dilakukan dengan menggunakan rumus BEP Produksi dan BEP Harga. Berikut rumus untuk menghitung BEP (Soekartawi, 2006):

$$BEP \text{ Unit} = \frac{\text{Total Biaya (Rp)}}{\text{Harga Jual (Rp)}} \dots\dots\dots (6)$$

Kriteria BEP Produksi adalah sebagai berikut :

- a. Jika $BEP \text{ unit} < \text{Jumlah unit}$, maka usaha berada pada posisi menguntungkan.
- b. Jika $BEP \text{ unit} = \text{Jumlah unit}$, maka usaha berada pada posisi titik impas atau tidak laba/tidak rugi.
- c. Jika $BEP \text{ unit} > \text{Jumlah unit}$ maka usaha berada pada posisi yang tidak menguntungkan.

$$BEP \text{ Rupiah} = \frac{\text{Total Biaya (Rp)}}{\text{Harga Produksi (Rp)}} \dots\dots\dots (7)$$

BEP Rupiah kriterianya adalah sebagai berikut :

- a. Jika BEP Rupiah < Harga Jual, maka usaha berada pada posisi yang menguntungkan.
- b. Jika BEP Rupiah = Harga Rupiah, maka usaha berada pada posisi titik impas atau tidak laba/tidak rugi.
- c. Jika BEP Rupiah > Harga Rupiah, maka usaha berada pada posisi yang tidak menguntungkan

3.5.3.4. Nilai Tambah

Untuk mengetahui besarnya nilai tambah dan keuntungan olahan nanas, penelitian ini dilakukan analisis dengan metode Hayami (1978) dalam Sudiyono 2002:

Tabel 4. Penghitungan Nilai Tambah Metode Hayami

No	Variabel	Nilai
I.	Output Input dan Harga	
1	Output (Kg)	(1)
2	Input (Kg)	(2)
3	Koefisien Tenaga Kerja (HOK)	(3)
4	Faktor Konversi	(4) = (1) / (2)
5	Koefisien Tenaga Kerja (HOK/Kg)	(5) = (3) / (2)
6	Harga Output (Rp)	(6)
7	Upah Tenaga Kerja (Rp/HOK)	(7)
II.	Pendapatan dan Keuntungan(Rp/Kg)	
8	Harga Bahan Baku (Rp/Kg)	(8)
9	Sumbangan Input Lain (Rp/Kg)	(9)
10	Nilai output (Rp/Kg)	(10) = (4) x (6)
11	a. Nilai Tambah (Rp/Kg)	(11a) = (10)-(9)-(8)
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	(11b) = (11a) / (10) x 100%
12	a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/Kg)	(12a) = (5)x(7)
	b. Pangsa Tenaga Kerja (%)	(12b) = (12a)/(11a)x100%
13	a. Keuntungan (Rp/Kg)	(13a)=(11a)-(12a)
	b. Tingkat Keuntungan (%)	(13b)=(13a)/(11a)x100%
III.	Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi	
14	Marjin (Rp/kg)	(14) = (10) – (8)
	a. Pendapatan tenaga kerja (%)	(14a)= (12a)/ (14)*100
	b. Sumbangan input lain (%)	(14b)= (9)*(14)/100
	c. Keuntungan pengusaha (%)	(14c)= (13a)*(14)/100

Sumber : Hayami (1978) dalam Sudiyono 2002.

Keterangan Tabel 4:

1. Output adalah jumlah olahan nanas (keripik nanas, keripik tepung nanas dan dodol nanas) yang dihasilkan dalam satu kali produksi (Kg).
2. Input adalah jumlah nanas yang akan diolah untuk satu kali produksi (Kg).
3. Tenaga kerja adalah banyaknya jumlah tenaga kerja yang terlibat langsung dalam satu kali proses produksi (HOK).
4. Faktor Konversi adalah banyaknya output yang dihasilkan dalam satu satuan input yaitu banyaknya produk olahan nanas yang dihasilkan dari satu kilogram nanas.
5. Koefisien Tenaga Kerja adalah banyaknya tenaga kerja langsung yang diperlukan untuk mengolah satu kilogram satuan input (HOK/Kg).
6. Harga Output adalah harga jual produk per kilogram (Rp/Kg).
7. Upah Tenaga Kerja adalah upah rata-rata yang diterima tenaga kerja langsung untuk mengolah produk (Rp/HOK).
8. Harga Bahan Baku adalah harga beli bahan baku nanas per kilogram (Rp/Kg).
9. Sumbangan Input Lain adalah biaya pemakaian input lain per kilogram produk (Rp/Kg).
10. Nilai Produk menunjukkan nilai output keripik nanas, keripik tepung nanas, dan dodol nanas yang dihasilkan dari satu kilogram nanas (Rp/Kg).
11. Nilai Tambah adalah selisih nilai output keripik nanas, keripik tepung nanas, dan dodol nanas dengan nilai bahan baku utama nanas dan sumbangan input lain (Rp/Kg).
12. Rasio Nilai Tambah adalah menunjukkan presentase nilai tambah dan nilai produk (%).

13. Pendapatan Tenaga Kerja adalah hasil kali antara koefisien tenaga kerja dan tenaga kerja langsung (Rp/Kg).
14. Pangsa Tenaga Kerja adalah menunjukkan presentase pendapatan tenaga kerja dari nilai tambah (%).
15. Keuntungan adalah nilai tambah dikurang pendapatan tenaga kerja (Rp).
16. Tingkat Keuntungan adalah menunjukkan presentase keuntungan terhadap nilai tambah (%).
17. Margin adalah nilai output dikurangi dengan harga bahan baku (Rp/Kg).
18. Pendapatan Tenaga Kerja adalah hasil dari pembagian pendapatan tenaga kerja dalam rupiah dibagi dengan margin (%).
19. Sumbangan Input Lain adalah pembagian antara sumbangan input lain dalam rupiah dibagi dengan margin (%).
20. Keuntungan Pengusaha adalah persentase dari keuntungan dikurangi dengan margin (%).

3.5.4. Analisis Pemasaran, Lembaga dan Saluran Pemasaran, Fungsi Pemasaran, Biaya Pemasaran, Keuntungan Pemasaran, Margin Pemasaran, dan Efisiensi Pemasaran Olahan Nanas

3.5.4.1. Lembaga dan Saluran Pemasaran

Analisis pemasaran yang digunakan untuk lembaga dan saluran pemasaran dalam usaha olahan nanas ini di analisis secara deskriptif yaitu dengan mengamati lembaga pemasaran yang membentuk saluran pemasaran tersebut serta melakukan wawancara.

3.5.4.2. Fungsi Pemasaran

Fungsi pemasaran pada usaha olahan nanas di Kelurahan Sungai Pakning di analisis secara deskriptif kualitatif. Fungsi pemasaran disini meliputi fungsi

pembelian, fungsi penjualan, fungsi pengangkutan, fungsi penyimpanan dan lain lain.

3.5.4.3. Biaya Pemasaran

Untuk menghitung besarnya biaya pemasaran dapat menggunakan rumus menurut Soekartawi, (2002) sebagai berikut :

$$B_p = B_i + B_n$$

$$B_p = B_1 + B_2 \dots\dots\dots (8)$$

Keterangan :

B_p : Biaya Pemasaran

B_i : Biaya ke i

B_n : Biaya ke n

B₁ : Biaya Transportasi

B₂ : Biaya Tempat

3.5.4.3. Keuntungan Pemasaran

Menurut Kotler (2003) keuntungan pemasaran merupakan selisih margin pemasaran dengan biaya-biaya pemasaran, adalah sebagai berikut :

$$\Pi = M - B \dots\dots\dots (9)$$

Keterangan :

Π : Keuntungan Pemasaran (Rp/Kg/Siklus Produksi)

M : Margin Pemasaran (Rp/Kg/Siklus Produksi)

B : Biaya Pemasaran (Rp/Kg/Siklus Produksi)

3.5.4.4. Margin Pemasaran

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

$$M = H_k - H_p \dots\dots\dots (10)$$

Keterangan :

M : Margin Pemasaran (Rp/Kg/Siklus Produksi)

H_k : Harga yang di Bayar Konsumen Akhir (Rp/Kg/Siklus Produksi)

H_p : Harga yang di Terima Petani (Rp/Kg/Siklus Produksi)

3.5.4.4. Efisiensi Pemasaran

Analisis pemasaran yang digunakan untuk menghitung efisiensi pemasaran menurut Kotler (2003) sebagai berikut :

$$EP = \frac{TB}{TNP} \times 100\% \dots\dots\dots (11)$$

Keterangan :

EP : Efisiensi Pemasaran (%)

TB : Total Biaya (Rp/Kg/Siklus Produksi)

TNP : Total Nilai Produk yang di Pasarkan (Rp/Kg/Siklus Produksi)

Semakin rendah atau semakin kecil nilai presentase efisiensi pemasaran maka pemasaran semakin efisien. Sebaliknya semakin tinggi atau semakin besar nilai presentase efisiensi pemasaran maka pemasarannya semakin tidak efisien.

IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1. Keadaan Geografi & Topografi

Kelurahan Sungai Pakning merupakan salah satu kelurahan yang berada di Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis yang luas wilayahnya menurut pengukuran kantor lurah luasnya mencapai $\pm 3.400 \text{ Km}^2$. Kelurahan Sungai Pakning terletak pada ketinggian wilayah berkisar antara 2-6,1 meter diatas permukaan laut, suhu minimum antara 26°C - 32°C dan banyak curah hujan yang dimiliki adalah 809-4.078 mm/th, sebagian besar lahan di daerah tersebut adalah tanah gambut. Secara administrasi Kelurahan Sungai Pakning berbatasan dengan:

Sebelah Utara : Desa Sungai Selari
Sebelah Selatan : Desa Pakning Asal
Sebelah Barat : Kecamatan Mandau
Sebelah Timur : Tanjung Padang/ Laut.

Jarak kantor Kelurahan dengan ibu kota Kecamatan yaitu $\pm 2 \text{ Km}$ (5 Menit).

Jarak kantor Kelurahan dengan ibu kota Kabupaten yaitu $\pm 17,5 \text{ Km}$ (60 Menit).

Jarak kantor Kelurahan dengan ibu kota Provinsi yaitu $\pm 260 \text{ Km}$ (3 Jam).

4.2. Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Umur

Jumlah penduduk Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu tahun 2018 sebanyak 4.510 jiwa dan jumlah kepala keluarga 1.332 KK. Untuk mengetahui lebih jelas dapat dilihat pada Tabel 5. Berikut ini :

Tabel 5. Jumlah Penduduk Kelurahan Sungai Pakning Berdasarkan Kelompok Umur dan Jenis Kelamin, Tahun 2018.

No	Kelompok Umur (Tahun)	Jenis Kelamin		Jumlah	Persentase (%)
		Laki-Laki	Perempuan		
1.	0-12 Bulan	60	83	143	3,17
2.	1-5 Tahun	220	243	463	10,27
3.	5-7 Tahun	154	164	318	7,05
4.	7-15 Tahun	220	253	473	10,49
5.	15-56 Tahun	1.260	1.307	2.567	56,92
6.	57 Tahun Keatas	288	258	546	12,11
Jumlah		2.202	2.308	4.510	100,00

Sumber : Monografi Kelurahan Sungai Pakning, Tahun 2019

Kepadatan penduduk Kelurahan sungai Pakning sebanyak 4.510 jiwa yang semua warganya dalah Warga Negara Indonesia (WNI) tidak ada Warga Negara Asing (WNA) tercatat dari umur 0 bulan sampai dengan 56 tahun keatas dengan jumlah perempuan lebih banyak yaitu 2.308 jiwa dan jumlah laki-laki sebanyak 2.202 jiwa.

Berdasarkan Tabel 5. Diatas terlihat bahwa jumlah penduduk yang berada pada usia produktif cukup tinggi yakni 56,92% sedangkan jumlah penduduk yang berada pada usia 57 tahun ke atas atau usia tua jauh lebih kecil yakni 12,11%. Hal ini berarti bahwa di Kelurahan Sungai Pakning memiliki tenaga kerja yang cukup untuk menggerakkan pembangunan ekonomi.

4.3. Jumlah Penduduk Menurut Pendidikan

Pendidikan mempunyai peranan penting dalam meningkatkan pembangunan pertanian. Seseorang yang berpendidikan lebih tinggi akan mampu berinovasi dan meningkatkan produktivitas usaha yang nantinya akan mampu untuk meningkatkan pendapatan Rincian jumlah penduduk Kelurahan Sungai Pakning menurut tingkat pendidikan disajikan pada Tabel 6.

Tabel 6. Jumlah Penduduk Kelurahan Sungai Pakning Menurut Tingkat Pendidikan, Tahun 2018

No	Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1.	Belum sekolah	417	9,25
2.	Tidak sekolah	35	0,78
3.	PAUD/ TK	323	7,16
4.	SD Sederajat	137	3,04
5.	SLTP/ Sederajat	1.534	34,01
6.	SLTA/Sederajat	1.284	28,47
7.	Perguruan Tinggi / Akademi	780	17,29
Jumlah		4.510	100,00

Sumber : Monografi Kelurahan Sungai Pakning, Tahun 2019

Tabel 6. Memperlihatkan bahwa penduduk Kelurahan Sungai Pakning memiliki tingkat pendidikan yang cukup tinggi, dimana penduduk yang sedang duduk di bangku SMP/Sederajat adalah yang tertinggi yakni berjumlah 1.534 jiwa (34,01%) pendidikan tertinggi kedua yakni tingkat SLTA/Sederajat yakni berjumlah 1.284 jiwa dengan persentase (28,47%) dan pendidikan tertinggi ketiga yakni tingkat perguruan tinggi/akademi yakni 780 jiwa dengan persentase (17,29%). Sedangkan penduduk yang belum sekolah berjumlah 417 jiwa dengan persentase (9,25%) dan yang tidak sekolah berjumlah 35 jiwa dengan persentase (0,78%). Hal ini sangat berpengaruh terhadap pembangunan sektor pertanian, karena semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang, maka semakin cepat menerima perubahan sesuai dengan perkembangan teknologi.

4.4. Mata Pencaharian Penduduk

Mata pencaharian penduduk Kelurahan Sungai Pakning bervariasi mulai dari Pegawai Negeri Sipil, Pedagang, Petani, Nelayan, Peternak, Buruh dan Polri. Untuk melihat lebih rinci mata pencaharian penduduk Kelurahan Sungai Pakning dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Jumlah Penduduk Kelurahan Sungai Pakning Menurut Mata Pencaharian, Tahun 2018

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah Jiwa	Persentase (%)
1	Angkatan Kerja	3.022	72,19
2	Petani	62	1,48
3	Nelayan	35	0,84
4	Peternak	20	0,48
5	Pengrajin	18	0,43
6	Pegawai Negri Sipil	301	7,19
7	ABRI/Polri	40	0,96
8	Pedagang	172	4,11
9	Buruh	516	12,33
Total		4.186	100,00

Sumber : Monografi Kelurahan Sungai Pakning, 2019

Tabel 7. Menunjukkan bahwa jumlah penduduk terbanyak bekerja disektor buruh dengan jumlah 516 jiwa dengan persentase (12,33%) sedangkan pekerjaan penduduk terkecil pada sektor pengrajin sebanyak 18 jiwa dengan persentase (0,43%).

4.5. Keadaan Pertanian

Mata pencaharian masyarakat Sungai Pakning rata-rata adalah petani. Pertanian memegang peran penting dalam meningkatkan perekonomian masyarakat Sungai Pakning menggantungkan pendapatan pada sektor pertanian.

4.5.1. Penggunaan Lahan

Tabel 8. Penggunaan Lahan Perkebunan di Kelurahan Sungai Pakning, Tahun 2018

No	Jumlah Penggunaan	Luas Lahan
1	Tanah Sawah	-
2	Tanah Basah	-
3	Hutan Negara	-
4	Tanah Perkebunan (Perkebunan Nanas)	1.453 Ha ±14 Ha
5	Tanah Keperluan Fasilitas Umum	12,82 Ha
Jumah		1.465,82 Ha

Sumber : Monografi Kelurahan Sungai Pakning, 2019

Dari Tabel 8. dapat di jelaskan bahwa jumlah penggunaan lahan untuk perkebunan di Kelurahan Sungai Pakning berjumlah 1.453 Ha dengan penggunaan lahan untuk perkebunan nanas sebanyak ± 14 Ha.

4.5.2. Ternak

Ternak merupakan sumber protein hewani bagi masyarakat Kelurahan Sungai Pakning. Selain untuk mencukupi kebutuhan protein, ternak juga sebagai usaha dan investasi tabungan bagi masyarakat Kelurahan Sungai Pakning. Jenis ternak yang ada di Kelurahan Sungai Pakning dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Jumlah Ternak dan Jumlah Rumah Tangga Peternak Menurut Kelurahan Sungai Pakning, 2018

No	Jenis Ternak	Jumlah Ternak (Ekor)	Jumlah Rumah Tangga Peternak
1	Sapi	246	32
2	Kerbau	-	-
3	Kambing/Domba	78	20
4	Ayam Kampung	958	80
Jumlah		1.282	132

Sumber : Monografi Kelurahan Sungai Pakning, 2019

Berdasarkan Tabel 9. Jenis ternak yang ada di Kelurahan Sungai Pakning yaitu sapi sebanyak 246, kambing/domba 78, dan ayam kampung 958. Jumlah rumah tangga peternak sapi sebanyak 32 rumah tangga, kambing/domba sebanyak 20 rumah tangga dan ayam kampung sebanyak 80 rumah tangga.

4.6. Industri

Tabel 10. Jumlah Usaha Industri yang Terdaftar di Kelurahan Sungai Pakning, Tahun 2019

No	Jenis Usaha	Jumlah Usaha
1	Industri Besar (Pekerja 100)	-
2	Industri Sedang(20-99 Pekerja)	-
3	Industri Kecil (5-19 Pekerja)	1
4	Industri Mikro (1-4 Pekerja)	36
Jumlah		37

Sumber : UPTD Perindustrian Kecamatan Bukit Batu, 2019

Berdasarkan Tabel 10. Dapat dijelaskan bahwa jenis usaha yang ada di Kelurahan Sungai Pakning ada dua macam, yaitu industri mikro dan industri kecil. Industri mikro berjumlah 36 usaha dan industri kecil berjumlah 1 usaha.

4.7. Sarana dan Prasarana

Sarana dan prasarana sangat mempengaruhi perkembangan dan kemajuan masyarakat. Semakin baik sarana dan prasarana akan mempercepat laju pembangunan. Sarana dan prasarana di Kelurahan Sungai Pakning sekarang ini sangat baik, hal ini dapat dilihat dari jenis-jenis sarana yang tersedia baik sarana pendidikan, kesehatan, tempat ibadah, pasar dan bank yang cukup memadai. Secara rinci sarana dan prasarana yang terdapat di Kelurahan Sungai Pakning dijelaskan pada Tabel 11. Berikut :

a. Sarana Pendidikan

Dari Tabel 11. Diatas menunjukkan sekolah di Kelurahan Sungai Pakning memiliki total 18 sarana sekolah yang terdiri dari PAUD 5, TK 4, SD 5, MI 1, SD Swasta Umum 1, SLTP Negri 1, SLTP Swasta Umum 1.

b. Sarana Kesehatan

Berdasarkan Tabel 11. Sarana kesehatan sebagai sarana penunjang kesehatan masyarakat di Kelurahan Sungai Pakning yang mempunyai peranan penting. Jumlah sarana kesehatan yang berada di Kelurahan Sungai Pakning berjumlah 17 yang terdiri dari Rumah Sakit Swasta 1, Apotek 5, Puskesmas 1, Praktik Dokter 4, dan Posyandu 6.

c. Sarana Ekonomi

Berdasarkan Tabel 11. Dapat dijelaskan sarana ekonomi sebagai penunjang ekonomi masyarakat kelurahan yang berguna untuk meningkatkan

taraf hidup masyarakat. Sarana ekonomi yang ada di Kelurahan Sungai Pakning berjumlah 633 yang terdiri dari Pasar 1, Toko/Kios/Warung 604, Swalayan 4, Bank 2, Usaha Bersama 15, Kelompok Simpan Pijam 5, Tempat Wisata Kesenian Tradisional 1 dan Dermaga Penyebrangan 1.

Tabel 11. Distribusi Sarana dan Prasarana Ekonomi di Kelurahan Sungai Pakning, Tahun 2018

No	Sarana dan Prasarana	Unit
1	Pendidikan	
	a. PAUD	5
	b. TK	4
	c. SD	5
	d. MI	1
	e. SD Swasta Umum	1
	f. SLTP Negeri	1
	g. SLTP Swasta Umum	1
	Total	18
2	Kesehatan	
	a. Rumah Sakit Swasta	1
	b. Puskesmas	1
	c. Apotek	5
	d. Paktik Dokter	4
	e. Posyandu	6
	Total	17
3	Ekonomi	
	a. Pasar Bangunan Permanen/ Semi Permanen	1
	b. Toko/ Kios/Warung	604
	c. Swalayan	4
	d. Bank	2
	e. Usaha Bersama	15
	f. Kelompok Simpan Pinjam	5
	g. Dermaga Penyebrangan	1
	h. Tempat Wisata Kesenian Tradisional	1
	Total	633
4	Ibadah	
	a. Masjid	4
	b. Majelis Taklim	2
	c. Langgar	6
	d. Gereja	2
	e. Vihara/Kelenteng	1
	Total	15

Sumber : Data Monografi Kelurahan Sungai Pakning, Tahun 2019

d. Sarana Ibadah

Pada Tabel 11. Dapat dilihat sarana ibadah sangat diperlukan oleh setiap orang karena memiliki peranan penting dalam memenuhi kewajiban sehari-hari. Sarana ibadah yang ada di Kelurahan Sungai Pakning berjumlah 15 dimana terdiri dari Masjid 4, Majelis Taklim 2, Langgar 6, Gereja 2, Dan Vihara/ Kelenteng 1.



V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha Olahan Nanas

5.1.1. Karakteristik Pengusaha Olahan Nanas

Karakteristik pengusaha olahan nanas di Kecamatan Bukit Batu yang dibahas dalam penelitian ini meliputi umur, jenis kelamin, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha dan jumlah tanggungan keluarga. Umur menggambarkan kemampuan fisik seseorang, pendidikan dan pengalaman menentukan pengetahuan, jumlah anggota keluarga menggambarkan kemampuan fisik seseorang, pendidikan dan pengalaman menentukan pengetahuan, jumlah anggota keluarga menggambarkan besarnya tanggungan keluarga dan jumlah tenaga kerja yang tersedia dalam keluarga tersebut dijelaskan pada Tabel 12.

Tabel 12. Karakteristik Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019

No	Uraian	Jumlah	Persentase %
1	Umur (Tahun)		
	a. 34-46	6	60
	b. 40-49	3	30
	c. 50-59	1	10
2	Lama Pendidikan (Tahun)		
	a. 6	2	20
	b. 9	1	10
	c. 12	6	60
d. 14	1	10	
3	Pengalaman Berusaha (Tahun)		
	a. 1-5	6	60
	b. 6-10	3	30
c. 11-15	1	10	
4	Jumlah Tanggungan Keluarga (Jiwa)		
	a. 1-3	9	90
b. 4-6	1	10	

5.1.1.1. Umur Pengusaha

Berdasarkan Tabel 12 dan Lampiran 1. Pengusaha olahan nanas mempunyai tingkat umur yang berbeda-beda, yaitu berkisar dari 34 sampai dengan 69 tahun. Kondisi ini akan berdampak pada keberlanjutan dan pengembangan usaha ini. Rata-rata umur pekerja pada usaha olahan nanas yaitu 47,50 tahun.

Dari Tabel 12. Dapat diketahui bahwa golongan umur pekerja kelompok tani tunas makmur terbanyak berkisar antara 34-45 tahun yang berjumlah 6 jiwa (60%) dan pedagang yang paling sedikit berkisar antara 58-69 tahun yang berjumlah 1 jiwa (10%). Ini menunjukkan bahwa mayoritas umur pengusaha olahan nanas berada di pada kategori kelompok usia produktif. Dengan usia pengusaha rata-rata berada dalam usia produktif bekerja sehingga dalam menjalankan usahanya pengusaha mampu mengelola usahanya dengan baik karena semangat kerja yang masih kuat untuk menjalankan usahanya.

5.1.1.2. Tingkat Pendidikan

Semakin tinggi pendidikan seseorang, maka cenderung usaha yang dikelola lebih rasional dengan memanfaatkan pendidikan yang dimiliki baik yang diperoleh dari pendidikan formal ataupun nonformal. Tingkat pendidikan pengusaha di daerah penelitian yaitu dimulai dari tingkat pendidikan SD hingga Perguruan Tinggi/Akademi. Tabel 12 dan Lampiran 1. Menjelaskan bahwa rata-rata tingkat pendidikan pengusaha olahan nanas adalah 10,70 tahun atau setara SMA/SLTA.

Seluruh yang bekerja di UMKM Tunas Makmur menempuh pendidikan formal. Seperti terlihat di Tabel 12. Bahwa sebanyak 2 jiwa (20%) anggota

kelompok pernah menempuh pendidikan hingga jenjang SD, sebanyak 1 jiwa (10%) anggota kelompok menempuh jenjang SMP, yang terbanyak 6 jiwa (60%) anggota pernah menempuh pendidikan hingga ke jenjang SMA, dan 1 jiwa (10%) anggota menempuh ke jenjang universitas.

Tingkat pendidikan pengusaha dan tenaga kerja yang digunakan termasuk tingkat pendidikan yang tinggi, dengan tingginya tingkat pendidikan para anggota kelompok hal ini akan membantu apabila ada penerapan adopsi, inovasi teknologi untuk lebih mengembangkan usaha agar dapat meningkatkan hasil produksi mereka, mereka akan dengan mudah menerima inovasi baru yang diberikan. Contohnya : kelompok tani Tunas Makmur ini hampir setiap tahun mereka diberikan penyuluhan baik dari dinas pertanian, dinas perindustrian, maupun CSR Pertamina terkait usaha tani dan usaha agroindustri yang mereka jalankan karena apa yang telah diberikan oleh penyuluh mereka mau mencoba dan menerapkannya.

5.1.1.3. Pengalaman Berusaha

Dalam menjalankan suatu usaha, pengalaman usaha juga merupakan salah satu faktor yang sangat mempengaruhi kemampuan pengusaha untuk mengelola usahanya. Pengalam berusaha tidaklah sama antara pekerja yang satu dengan pekerja yang lainnya. Seperti yang disajikan dalam Tabel 12 dan Lampiran 1. Dapat dilihat bahwa pengalaman berusaha ketua dan anggota di usaha olahan nanas memiliki pengalaman yang berbeda-beda, berkisar dari 3-12 tahun dengan rata-rata 5,83 tahun.

Dari Tabel 12. Menunjukkan bahwa kelompok ini telah melakukan usaha nanas terbanyak selama rentang waktu 1-5 tahun sebanyak 6 jiwa (60%), dan

rentang waktu 6-10 tahun sebanyak 3 jiwa (30%) dan rentang waktu 11-15 tahun (10%). Hal ini menunjukkan bahwa pengusaha didaerah penelitian sudah cukup berpengalaman untuk mengelola usaha tersebut.

5.1.1.4. Jumlah Tanggungan Keluarga

Hasil penelitian seperti disajikan dalam Tabel 12 dan Lampiran 1. Menunjukkan bahwa jumlah tanggungan keluarga pada usaha olahan nanas rata-rata adalah menanggung 2,20 jiwa.

Dalam Tabel 12. Dapat dilihat jumlah tanggungan keluarga 1-3 Jiwa sebanyak 9 jiwa (90%) dan jumlah tanggungan 4-6 jiwa sebanyak 1 jiwa (10%). Hal ini menunjukkan bahwa pengusaha harus bekerja keras terhadap usahanya. Karena jumlah anggota keluarga, erat kaitannya dengan pengeluaran. Keadaan ini mendorong pengusaha untuk terus berusaha meningkatkan pendapatan dalam memenuhi kebutuhan keluarganya. Sebab semakin besar jumlah anggota keluarga semakin besar kebutuhan yang diperlukan.

5.1.2. Profil Usaha Olahan Nanas

5.1.2.1. Sejarah Usaha

Kelompok tani Tunas Makmur berdiri pada tahun 2007 hingga saat ini di pimpin oleh ketua kelompok yang bernama Bapak Syamsul. Kelompok ini terletak di Jalan Kampung Jawa Kelurahan Sungai Pakning. Pada mulanya kelompok tani ini bergerak pada sektor hortikultura mereka mengusahakan berbagai jenis macam tanaman sayuran dengan kemudian bertambah lagi 1 sektor, yaitu perikanan. Pada tahun 2015 kelompok ini berkembang lagi menjadi 3 bagian yaitu Subsektor budidaya lebah madu, Sektor perkebunan dan Subsektor pengolahan hasil dan agroindustri atau UMKM. Pada tahun 2016 sampai dengan

sekarang bertambah lagi 1 sektor yaitu sektor kehutanan bagian wisata dengan nama Wisata Arboretum Gambut. Namun sektor yang masih aktif dari tahun 2015 sampai dengan sekarang adalah sektor perkebunan, subsektor pengolahan hasil dan agroindustri/UMKM dan sektor kehutanan yaitu wisata alam. Total keseluruhan anggota kelompok tani tunas makmur berjumlah 43 orang. Seluruh anggota anggota yang tergabung dalam Kelompok Tani Tunas Makmur adalah warga masyarakat Kampung Jawa. Saat ini kelompok Tani Tunas Makmur sudah terbentuk menjadi koperasi Tani Tunas Makmur.

Pada sektor perkebunan tanaman yang diusahakan adalah tanaman nanas. Awal terbentuknya sektor perkebunan nanas ini karena kebakaran lahan dan hutan yang terjadi sejak tahun 2012-2014. Masyarakat mengalami kerugian materil dan moril akibat kebakaran. Masyarakat kesulitan mengakses air karena keterbatasan sarana dan prasarana pemadaman kebakaran. Kemudian Pertamina membantu sarana dan prasarana untuk pembuatan kanal dan normalisasi saluran air. Pertamina memberikan pelatihan pemadam api kepada masyarakat peduli api Se-Kecamatan Bukit Batu. Pertamina mendorong masyarakat untuk memanfaatkan lahan semak belukar bekas kebakaran menjadi pertanian.

Awal program hanya ada 1 petani dengan lahan 0,5 hektar dialih fungsi menjadi lahan pertanian nanas. Saat ini terdapat 5 petani dengan luas lahan mencapai 4,5 hektar yang digunakan sebagai lahan pertanian nanas. Pertamina membantu pelatihan keterampilan dan sarana produksi makanan olahan nanas sehingga muncul usaha diversifikasi produk olahan nanas oleh kelompok tani Tunas Makmur dengan anggota 27 orang. Pada awalnya produk olahan yang dihasilkan berupa : keripik nanas, selai nanas, sirup nanas, dodol nanas dan es

krim nanas. Melalui mitigasi karlahut oleh MPA dan pertanian nanas, program ini juga mampu mencegah kebakaran lahan dan hutan, selama tahun 2015-2016 Sungai Pakning tidak terjadi kebakaran.

Kelompok tani Tunas Makmur adalah kelompok binaan dari CSR Pertamina RU II Sungai Pakning sejak tahun 2016. CSR (Corporate Social Responsibility) itu sendiri adalah suatu konsep bahwa organisasi, khususnya perusahaan memiliki berbagai bentuk tanggung jawab terhadap seluruh pemangku kepentingannya yang diantaranya adalah konsumen, karyawan, pemegang saham, komunitas dan lingkungan dalam segala aspek operasional perusahaan yang mencakup aspek ekonomi, social dan lingkungan. Oleh karena itu CSR berhubungan erat dengan pembangunan berkelanjutan. CSR dapat dikatakan sebagai kontribusi perusahaan terhadap tujuan pembangunan berkelanjutan dengan cara manajemen dampak (minimisasi dampak negatif dan maksimisasi dampak positif) terhadap seluruh pemangku kepentingannya.

Pertamina melalui CSR terus membina dan mengembangkan masyarakat kampung jawa melalui program-programnya sampai saat ini. Pertamina menyerahkan bantuan kepada kelompok ini ke 3 bagian yaitu wisata, bagian perkebunan, dan UMKM. Hampir 50 persen lebih semua adalah bantuan dari Pertamina. Kelompok ini mendapatkan bantuan dari Pertamina berupa dana/modal, sarana produksi seperti alat penggorengan keripik nanas(Vakum Prying), spiner oil, siler, mesin perajang, Sparator (alat pemisah tulang nanas), safety untuk rumah produksi, bibit nanas (untuk penanaman pertama), alat-alat perkebunan dan lain-lain.

Pada penelitian ini saya memfokuskan kepada bagian UMKM. Saat ini anggota UMKM berjumlah 27 orang. Namun, pada penelitian ini saya memfokuskan kepada 10 orang anggota kelompok bagian produksi olahan nanas yang aktif dalam memproduksi olahan nanas. Anggota kelompok berjumlah 10 orang terdiri dari : 1 orang laki-laki sebagai ketua kelompok dan 9 orang perempuan yang diantaranya adalah sekretaris dan bendahara dan 7 orang lainnya sebagai anggota kelompok.

Usaha diversifikasi produk olahan nanas atau sering disebut usaha UMKM terbentuk pada tahun 2015. Kelompok ini sudah mengarah kepada pengembangan produk untuk meningkatkan nilai tambah dan nilai jual suatu komoditi. Saat ini sudah mampu memproduksi 13 macam produk olahan yang berbahan baku dari buah nanas. Produk turunan dari buah nanas terbagi dua macam yaitu : produk yang sudah di pasarkan ada 5 (lima) macam yaitu : Keripik Nanas, Keripik Tepung Nanas, Dodol Nanas, Manisan Nanas, Dan Wajik Nanas. Produk yang belum di pasarkan luas ada 8 macam, yaitu : Hurrycane Nanas, Nastar Nanas, Sirup Nanas, Selai Nanas, Jelly Nanas, Es Nanas, Koktail, dan Ice Ceram Nanas.

Selain olahan dari buah nanas, kelompok ini memanfaatkan limbah daun nanas dengan membuat kerajinan dari daun nanas. Mereka memproduksi berupa tas selempang, tas belanja, sandal dan besek. Produk ini dipasarkan ke lingkungan pertamina sebagai souvenir dan untuk event-event tertentu, seperti kegiatan expo atau pameran stand bazar pada acara tertentu.

5.1.2.2. Bentuk Usaha

Agroindustri olahan nanas merupakan usaha pengolahan nanas menjadi produk keripik nanas, keripik tepung nanas dan dodol nanas. Bentuk usaha olahan nanas ini merupakan usaha kelompok tani. Usaha kelompok tani ini merupakan usaha yang kepemilikannya adalah milik bersama. Didalam berkelompok masing-masing anggota mempunyai tugas dan tanggung jawab. Segala bentuk barang dan harga yang telah diperoleh adalah tugas bersama untuk saling menjaga. Dan apabila bisnis yang mereka jalani mengalami kerugian, maka mereka bersama-sama menanggung kerugiannya.

5.1.2.3. Tujuan Usaha

Visi dan misi pada kelompok tani Tunas Makmur adalah :

Visi :Menjadi koperasi Tani yang Unggul dan Inovatif dengan Mempertahankan Kearifan Lokal Pertanian.

Misi : 1. Meningkatkan Taraf Ekonomi Keluarga.
2. Membuka Lapangan Kerja Sehingga Mengurangi Jumlah Pengangguran.
3. Meningkatkan Mutu Pertanian.
4. Menjadi Kampung Gambut Yang Berdikari.

5.1.2.4. Skala Usaha

Menurut Badan Pusat Statistik (2002) perusahaan industri pengolahan dilihat dari segi jumlah satuan-satuan pengusaha, skala usaha dibagi menjadi 4 golongan yaitu:

1. Usaha rumah tangga mempunyai 1-4 orang tenaga kerja.
2. Usaha keci mempunyai 5-19 orang tenaga kerja.
3. Usaha sedang mempunyai 20-99 orang tenaga kerja.

4. Usaha besar mempunyai lebih dari 100 orang tenaga kerja.

Untuk melihat skala usaha pada usaha olahan nanas di daerah penelitian ini dapat dilihat dari jumlah tenaga kerja yang digunakan. Jumlah tenaga kerja pada kelompok tani Tunas Makmur berjumlah 10 orang, maka skala usaha pada daerah penelitian termasuk kedalam usaha kecil karena berjumlah 5-19 orang tenaga kerja.

5.1.2.5. Modal Usaha

Modal merupakan hal yang penting dalam melaksanakan kegiatan usaha. Dari hasil penelitian, diketahui modal dalam pengembangan olahan nanas untuk memproduksi olahan adalah modal sendiri dan modal dari bantuan. Modal yang digunakan kelompok ini dalam mengelola usahanya berkisar Rp. 500.000,00 sampai Rp. 2.000.000,00 ini dikatakan modal yang digunakan masih rendah. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 13.

Tabel 13. Modal Awal Usaha Olahan Nanas pada Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019

Produk	Modal Awal (Rp)	Sumber Modal
Keripik Nanas	2.000.000,00	Bantuan Pertamina
Keripik Tepung Nanas	500.000,00	Sumbangan dari masing-masing anggota kelompok
Dodol Nanas	500.000,00	Sumbangan dari masing-masing anggota kelompok
Jumlah	3.000.000,00	

Berdasarkan Tabel 13. Dapat dilihat bahwa modal yang paling besar adalah untuk produk keripik nanas sebesar Rp. 2.000.000,00. Modal yang didapat melalui bantuan dari Pertamina. Uang yang didapat digunakan untuk keperluan membeli alat-alat dan bahan untuk memproduksi keripik nanas tersebut.

Sedangkan untuk memproduksi keripik tepung nanas dan keripik nanas modal yang didapat melalui sumbangan/ iuran sukarela dari masing-masing anggota. Masing-masing anggota menyumbang uang untuk memproduksi produk olahan nanas ini sebesar Rp. 50.000,00/ anggota.

5.1.2.6. Tenaga Kerja

Dalam penelitian yang dilaksanakan, industri ini dikelompokkan kedalam perusahaan kecil, karena anggota kelompoknya berjumlah 10 orang. Menurut badan pusat statistik (2002), industri pengolahan yang mempunyai tenaga kerja kurang dari 5 orang dikelompokkan sebagai industri rumah tangga. Usaha industri yang memiliki tenaga kerja antara 5 sampai 19 termasuk perusahaan kecil. Industri yang memiliki tenaga kerja antara 20 sampai dengan 99 orang termasuk perusahaan sedang, sedangkan industri yang mempunyai tenaga kerja diatas 99 orang dikelompokkan dalam perusahaan besar.

Selanjutnya, hasil dari pengamatan dilapangan menunjukkan bahwa dalam melakukan olahan nanas ketua, sekretaris, bendahara dan anggota disini tidak ada yang dibedakan, semua bekerja dan semua menjadi pekerja. Meskipun masing-masing memiliki tugas dan tanggung jawab berbeda-beda.

Ketua kelompok sebagai pemimpin usaha olahan nanas mempunyai wewenang untuk melakukan seluruh kegiatan usaha terutama dalam merencanakan strategi, mengambil keputusan, mengawasi jalannya usaha, menetapkan kebijakan yang berhubungan dengan jalannya usaha, ketersediaan bahan baku, proses produksi, pemasaran produk, melakukan kegiatan evaluasi sampai dengan pengelolaan keuntungan yang dihasilkan dari usaha serta bertanggung jawab terhadap kelangsungan hidup usaha yang dimiliki.

5.2. Analisis Faktor Produksi Olahan Nanas

Demi kelancaran usaha olahan nanas di Sungai Pakning pada kelompok tani Tunas Makmur maka ada beberapa hal yang menjadi perhatian : Penggunaan Bahan Baku, Penggunaan Bahan Penunjang, Produksi, Proses Produksi, Teknologi Produksi Serta Penggunaan Tenaga Kerja. Hasil penelitian menunjukkan bahwa :

5.2.1. Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang

Bahan baku merupakan salah satu faktor utama dalam proses produksi agroindustri. Ketersediaan bahan baku akan memperlancar kegiatan agroindustri. Bahan baku untuk pembuatan keripik nanas, keripik tepung nanas dan dodol nanas adalah buah nanas. Kelompok tani Tunas Makmur memperoleh bahan baku buah nanas dari perkebunan kelompok. Apabila bahan baku tidak tersedia di perkebunan kelompok maka kelompok akan mencari di daerah Sungai Pakning atau kelompok ini akan mengambil alternatif dengan membeli bahan baku di daerah tetangga seperti, Bengkalis, Dumai ataupun daerah Siak Kecil.

Pada daerah penelitian ada berapa macam jenis buah nanas yang mereka gunakan. Untuk pengolahan aneka produk olahan nanas mereka menggunakan buah nanas jenis Maun/Maon (nama nanas didaerah penelitian), tapi menurut jenis varietasnya dalam bahasa Indonesia nanas ini disebut varietas Queen. Seperti pada Gambar 4.



Gambar 4: Jenis Nanas yang digunakan oleh Kelompok Tani Tunas Makmur dalam Mengolah Aneka Olahan Nanas

Untuk membuat keripik nanas, buah nanas yang digunakan adalah buah nanas yang warna kulitnya masih hijau kekuning-kuningan istilah yang digunakan di daerah penelitian yaitu masak pangkal. Sedangkan buah nanas yang sudah kuning atau di daerah penelitian disebut masak ranum ini diolah untuk membuat keripik tepung nanas dan dodol nanas. Seperti pada Gambar 5.



Gambar 5 : Buah Nanas untuk Produksi Aneka Olahan Nanas.

Bahan penunjang merupakan bahan tambahan yang digunakan dalam memproduksi olahan nanas. Dalam memperoleh bahan penunjang ini tidak ada masalah, hanya ketika sewaktu-waktu bahan ini mengalami peningkatan harga yang ditentukan oleh penjual ditoko.

a. Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang Keripik Nanas

Penggunaan bahan baku untuk proses produksi keripik nanas di kelompok tani Tunas Makmur adalah buah nanas. Sedangkan penggunaan bahan penunjang ada delapan macam seperti : garam, kapur, minyak goreng, gula, listrik, gas, kemasan dan label. Untuk kemasan yang digunakan adalah kemasan yang disebut *standing pouch*. Untuk lebih jelas mengenai penggunaan bahan baku dan bahan penunjang keripik nanas dapat dilihat pada Tabel 14.

Tabel 14. Distribusi Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang Keripik Nanas pada Usaha Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019

No	Uraian	Jumlah	Satuan	Harga (Rp)	Nilai (Rp)
A.	Bahan Baku				
	Nanas	15	Kg	3.000,00	45.000,00
B.	Bahan Penunjang				
1	Garam	0,5	Ons	2.000,00	1.000,00
2	Kapur	2	Ons	2.800,00	5.600,00
3	Minyak Goreng	3,5	Liter	11.500,00	40.250,00
4	Gula	2	Ons	3.000,00	6.000,00
5	Listrik (Rp/Kwh)	49,00	Kwh	160,00	7.840,00
6	Gas	0,25	Tbg	25.000,00	6.250,00
7	Kemasan	30	Gr	500,00	15.000,00
8	Label	30	Gr	350,00	10.500,00
	Nilai Bahan Penunjang	132,25			92.440,00
	Total				137.440,00

Berdasarkan Tabel 14. Menyimpulkan bahwa bahan baku dalam pengolahan keripik nanas ini adalah buah nanas. Sedangkan bahan penunjang seperti minyak goreng, garam, tepung, gula, kapur, label dan kemasan. Bahan bahan ini harus cukup tersedia untuk memenuhi permintaan terhadap buah nanas , karena jika tidak, akan mengganggu proses produksi. Kebutuhan bahan baku sebesar Rp. 45.000,00/proses produksi atau 15 Kg buah nanas/proses produksi dengan harga buah rata-rata Rp. 3000,00/buah. Sedangkan untuk biaya bahan penunjang sebesar Rp. 92.440,00 bahan penunjang semuanya dapat dengan mudah dibeli langsung dipasar atau di toko sesuai dengan kebutuhan. Total biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku dan bahan penunjang sebesar Rp. 137.440,00/proses produksi.

b. Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang Keripik Tepung Nanas

Tabel 15. Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang Keripik Tepung Nanas pada Usaha Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019

No	Uraian	Jumlah	Satuan	Harga (Rp)	Nilai (Rp)
A.	Bahan Baku				
	Nanas	3	Kg	3.000,00	9.000,00
B.	Bahan Penunjang				
1	Garam	0,25	Ons	2.000,00	500,00
2	Tepung	2	Kg	8.000,00	16.000,00
3	Minyak Goreng	3	Liter	11.500,00	34.500,00
4	Gula	1	Kg	14.000,00	14.000,00
5	Vanili	3	Gr	1.000,00	3.000,00
6	Telur	6	Buah	1.500,00	9.000,00
7	Gas	0,25	Tbg	25.000,00	6.250,00
8	Kemasan	40	Gr	500,00	20.000,00
9	Label	40	Gr	350,00	14.000,00
	Nilai Bahan Penunjang	98,75			117.250,00
	Total				126.250,00

Berdasarkan Tabel 15. Dapat dilihat buah nanas yang digunakan dalam satu kali proses produksi sebanyak 3 Kg/proses produksi dengan harga beli Rp. 3.000,00/Kg. Maka nilai yang dikeluarkan membeli nanas adalah Rp. 9.000,00 untuk membeli bahan baku. Bahan baku tersebut didapat dari petani didaerah penelitian. Penggunaan bahan penunjang terbesar adalah penggunaan minyak goreng sebesar Rp. 34.500,00/Proses Produksi. Sedangkan penggunaan bahan penunjang terendah adalah garam sebesar Rp. 500,00/Proses Produksi. Bahan baku tersebut didapat dari daerah sekitar. Total biaya yang digunakan oleh bahan penunjang dalam berproduksi adalah Rp. 117.250,00. Total biaya bahan baku dan bahan penunjang yang dikeluarkan dalam satu kali proses produksi adalah Rp. 126.250,00.

c. Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang Dodol Nanas

Tabel 16. Distribusi Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang Dodol Nanas pada Usaha Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019

No	Uraian	Jumlah	Satuan	Harga (Rp)	Nilai (Rp)
A.	Bahan Baku				
	Nanas	7,5	Kg	3.000,00	22.500,00
B.	Bahan Penunjang				
1	Garam	0,5	Ons	2.000,00	1.000,00
2	Tepung Ketan	1,5	Kg	9.000,00	13.500,00
3	Tepung Beras	1,5	Kg	8.000,00	12.000,00
4	Kelapa	4	Buah	5.000,00	20.000,00
5	Gula	1,5	Kg	14.000,00	21.000,00
6	Gas	0,33	Tabung	25.000,00	8.250,00
8	Kemasan	50	gr	500,00	25.000,00
9	Label	50	gr	350,00	17.500,00
	Nilai Bahan Penunjang	109,33			118.250,00
	Total				140.700,00

Berdasarkan Tabel 16. Dapat dilihat buah nanas yang digunakan dalam satu kali proses produksi sebanyak 7,5 Kg/proses produksi dengan harga beli Rp. 3.000,00/buah. Maka nilai yang dikeluarkan membeli nanas adalah Rp. 22.500,00 untuk membeli bahan baku. Bahan baku tersebut didapat dari petani didaerah penelitian. Penggunaan bahan penunjang terbesar adalah penggunaan minyak gula sebesar Rp. 21.000,00/Proses Produksi. Sedangkan penggunaan bahan penunjang terendah adalah garam sebesar Rp. 1.000,00/Proses Produksi. Bahan baku tersebut didapat dari daerah sekitar. Total biaya yang digunakan oleh bahan penunjang dalam berproduksi adalah Rp. 118.250,00. Total biaya bahan baku dan bahan penunjang yang dikeluarkan dalam satu kali proses produksi adalah sebesar Rp. 140.700,00.

5.2.2. Produksi Olahan Nanas

Lampiran 2. Distribusi Jumlah Produksi Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019

Nama Produk	Jumlah Penggunaan Bahan Baku (Kg)	Jumlah Hasil Produksi (Kg)	Harga Jual Produk (Rp/Kg)	Penerimaan /Proses Produksi (Rp)	Produksi /Minggu
Keripik Nanas	15	3	150.000,00	450.000,00	3
Keripik Tepung Nanas	3	4	150.000,00	600.000,00	3
Dodol Nanas	7,5	5	150.000,00	750.000,00	3
Total	25,5	17		1.800.000,00	

Berdasarkan Tabel 17 dan Lampiran 2. Dapat dilihat bahwa untuk keripik nanas, jumlah bahan baku nanas yang diproduksi dalam 1 kali proses produksi sebanyak 15 Kg. Hasil produksi sebanyak 3 Kg/proses produksi, Sedangkan keripik tepung nanas, jumlah bahan baku nanas dalam 1 kali proses produksi sebanyak 3 Kg. Jumlah hasil produksi sebanyak 4 Kg/proses produksi, Sedangkan dodol nanas, jumlah bahan baku yang diproduksi dalam 1 kali proses produksi sebanyak 7,5 Kg/proses produksi. Jumlah hasil produksi sebanyak 5 Kg/proses produksi. Kelompok ini memproduksi keripik nanas, keripik tepung nanas dan dodol nanas 3 kali dalam satu minggu. Total penerimaan ketiga produk olahan yang didapat dalam satu kali proses produksi sebesar Rp. 1.800.000,00.

5.2.3. Proses Produksi Olahan Nanas

a. Proses Produksi Keripik Nanas

Berikut ini langkah-langkah pembuatan keripik nanas :

1. Pengupasan Kulit Nanas



Gambar 6 : Pengupasan Kulit Buah Nanas

Tahap pertama yang dilakukan yaitu pengupasan buah nanas. Buah nanas yang sudah dipilih kemudian dilakukan pengupasan terlebih dahulu. Pengupasan dilakukan untuk memisahkan kulit dan mata nanas dengan daging buah nanas. Pengupasan kulit nanas dilakukan dengan mengupas seluruh kulitnya menggunakan pisau secara tradisional dan belum ada alat khusus untuk pengupasan kulit buah nanas. Pengupasan dilakukan selama 0,16 jam oleh 4 orang anggota kelompok.

2. Pematangan buah nanas



a.

b.

Gambar 7. A). Proses Pematangan Buah Nanas B). Proses Pembuang Bagian Tengah Buah Nanas Menggunakan Sparator

Buah nanas yang sudah dikupas, selanjutnya dilakukan pematangan. Pematangan dilakukan dengan menghadap kesamping dengan tujuan agar mendapatkan hasil potongan yang berbentuk bulat-bulat. Pematangan dilakukan

tidak sembarang potong. Dalam penelitian yang dilakukan, ketebalan pemotongan adalah 2 mm setiap potongan. Tujuannya agar bentuknya sama, dan keripik yang dihasilkan tidak terlalu tebal dan tidak terlalu tipis. Setelah dipotong dilakukan pelubangan pada bagian tengah nanas. Pemotongan dan pelubangan buah dilakukan selama 0,33 jam. Kegiatan ini dikerjakan oleh 4 orang anggota kelompok.

3. Perendaman



Gambar 8 : Proses Perendaman Buah Nanas

Tahap selanjutnya setelah selesai dipotong dan dilubangi, rendam buah nanas tersebut kedalam air yang telah dicampur dengan kapur dan garam. Untuk takarannya yaitu : kapur 1 sendok makan untuk 6 liter air dan garam sebanyak setengah bungkus dan gula sebanyak 2 ons. Kegiatan ini dilakukan oleh 2 orang anggota kelompok dengan waktu perendaman selama 0,16 jam.

4. Penirisan



Gambar 9 : Proses Penirisan Buah Nanas

Setelah dilakukan perendaman, tahap selanjutnya dilakukan adalah penirisan hasil perendaman tadi. Penirisan dilakukan bertujuan untuk mengurangi

kadar air yang terserap. Penirisan dilakukan selama 0,25 jam dan kegiatan ini dilakukan oleh 1 orang anggota kelompok.

5. Penggorengan



Gambar 10 : a). Proses Pemasukan Buah Nanas Kedalam *Vacum Prying* b). Buah Nanas yang Akan Digoreng Menggunakan *Vacum Prying*.

Setelah perendaman selesai, tahap selanjutnya yaitu penggorengan keripik. Buah nanas yang telah ditiriskan dimasukkan kedalam *vacum priying* kemudian dilakukan penggorengan selama 4 jam. Kapasitas untuk satu kali penggorengan yaitu 15 Kg buah nanas basah. Kegiatan menggoreng dilakukan oleh satu orang. Khusus untuk penggorengan dilakukan oleh laki-laki yaitu ketua kelompok.

6. Pengepresan



Gambar 11 : Proses Pengurangan Kadar Minyak pada Keripik Nanas

Setelah selesai digoreng selama 4 jam, keripik diangkat dan dilakukan pengepresan yang tujuannya mengurangi kadar minyak pada keripik. Pengepresan dilakukan menggunakan mesin yang disebut *spiner oil*. Pengepresan dilakukan selama 0,5 jam. Kegiatan ini dilakukan oleh 1 orang laki-laki yaitu ketua kelompoknya.

7. Pengemasan



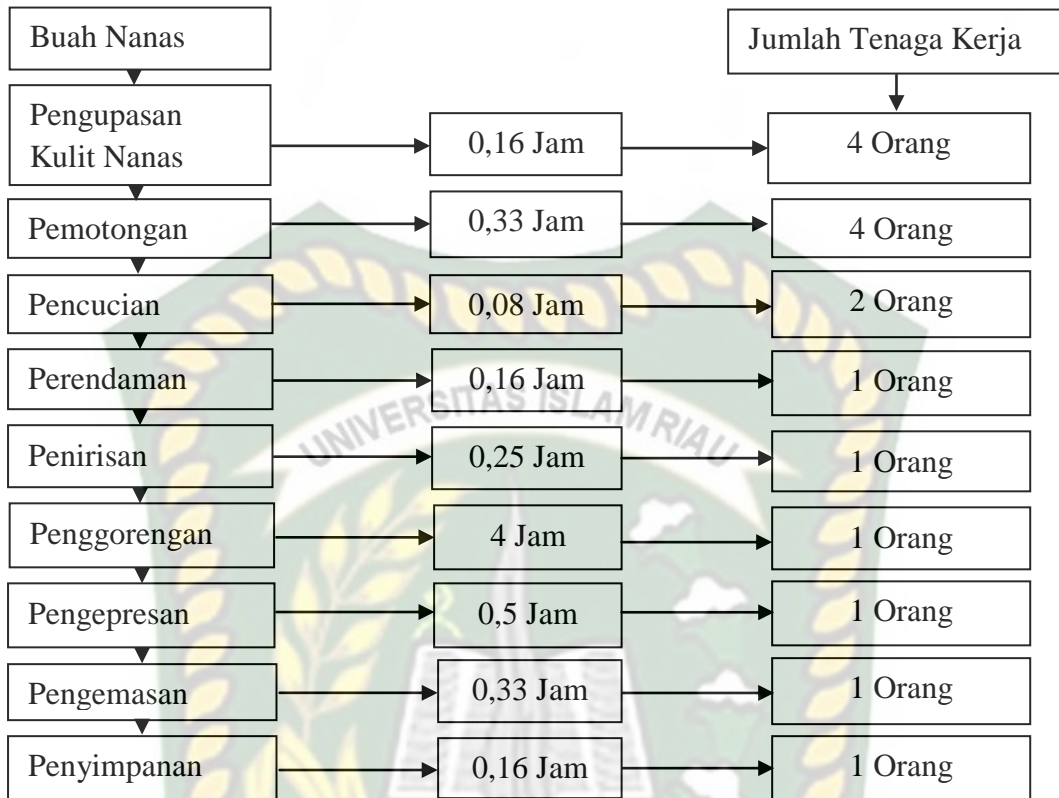
Gambar 12 : Keripik Nanas yang Sudah Dibungkus

Selanjutnya, setelah siap digoreng dengan *vacum prying* dan dipres dengan *spiner oil* keripik langsung di bungkus dengan kemasan yang disebut dengan *standing pouch*. Dalam proses pengolahan keripik nanas di sungai pakning, pengemasan dilakukan langsung setelah keripik siap digoreng dan dipres. Pada proses pengolahan keripik nanas, nanas yang sudah digoreng tidak boleh di biarkan bermalam didalam toples, karna akan mengurangi kerenyahan keripik tersebut. Perlu diketahui keripik nanas ini tidak begitu renyah seperti keripik pada umumnya, karena keripik ini murni hanya buah nanas saja tidak ada tambahan bahan lainnya. Oleh sebab itu stelah dipres keripik nanas langsung dikemas. Keripik dikemas dengan takaran isian 100gr perbungkus. Pengemasan dilakukan selama 0.33 jam dilakukan oleh 1 orang pekerja yaitu ketua kelompok itu sendiri.

8. Penyimpanan

Terakhir, setelah keripik dikemas dilakukan penyimpanan sebelum keripik dipasarkan. Proses penyimpanan dilakukan selama 0,16 jam kurang lebih. Dilakukan oleh 1 orang yaitu ketua kelompok. Untuk melihat lebih rinci dan mudah dipahami dapat dilihat pada Gambar 13.

Proses pembuatan keripik nanas disajikan dalam Gambar :



Gambar 13. Proses Pengolahan Keripik Nanas pada Kelompok Tani Tunas Makmur, Tahun 2019

Pada Gambar 13. Bahwa jumlah tenaga kerja pada proses produksi keripik nanas berjumlah 16 tenaga kerja. Sedangkan tenaga kerja pada kelompok tani Tunas Makmur berjumlah 10 orang. Ini bermakna bahwa setiap anggota kelompok memiliki pekerjaan ganda dalam setiap proses produksi keripik nanas.

b. Proses Produksi Keripik Tepung Nanas

Tahapan pembuatan keripik tepung nanas :

1. Persiapan Bahan dan Pengupasan

Siapkan bahan-bahan terlebih dahulu, bahan-bahan yang perlu disiapkan adalah buah nanas sebanyak 3 Kg buah nanas dan siapkan bahan ke 2 seperti tepung, gula, telur. Pastikan tepung yang akan digunakan diayak terlebih dahulu. Setelah bahan semua siap tahap selanjutnya adalah pengupasan buah nanas. Pada

tahap pengupasan buah nanas, mata nanas harus dibuang keseluruhan. Tujuannya adalah agar pada saat diampia adonan tidak sobek karena mata nanas yang masih tersisa. Pada tahap pengupasan kegiatan ini dilakukan selama 0,16 jam yang dikerjakan oleh 1 orang anggota kelompok.

2. Pamarutan buah/ Blender



Gambar 14 : Proses Pamarutan Buah Menggunakan Blender

Setelah dilakukan pengupasan, langkah selanjutnya dilakukan pamarutan. Pamarutan bisa dengan cara manual ataupun dengan mesin kukur atau pun dengan blender. Pamarutan yag dilakukan oleh kelompok ini menggunakan mesin kukur dan blender. Pada saat melakukan pamarutan/blender, hendaknya buah nanas diblender sampai benar-benar halus. Kegiatan pamarutan/blender dilakukan selama 0,16 jam dikerjakan oleh 1 orang anggota kelompok.

3. Pemasakan



Gambar 15 : Proses Pemasakan Buah Nanas

Langkah selanjutnya adalah pemasakan nanas. Nanas yang telah diparut kemudian dididihkan sampai airnya sedikit mengering dan membentuk seperti selai (tidak terlalu basah dan tidak terlalu kering). Pada saat pemasakan diusahakan jangan terlalu sering mengaduk nanasnya. Pemasakan ini dilakukan selama 0,33 jam. Kegiatan ini dilakukan oleh 2 orang anggota.

4. Pendinginan



Gambar 16 : Buah nanas yang menjadi selai

Setelah nanas dimasak selama 0,33 jam buah nanas yang sudah menjadi selai diangkat kemudian dianginkan dahulu selama setengah jam dengan wadah terbuka didalam suhu ruang. Berdasarkan tempat penelitian, adonan selai ini terkadang dibuat satu hari sebelum produksi, selai yang sudah masak dan sudah dingin disimpan didalam kulkas dalam keadaan wadah tertutup. Terkadang mereka langsung membuat pada hari mereka bekerja. Hal ini tidak menjadi masalah baik dari segi bahan baku atau lamanya penyimpanan. Hal ini tidak terjadi dampak apa-apa terhadap hasil produksi. Kegiatan pendinginan ini dilakukan oleh 1 orang anggota kelompok.

5. Pengadonan



Gambar 17 : Proses Pengadonan Kerupuk Tepung Nanas

Pada tahap pengadonan campurkan selai, tepung, gula, dan telur kedalam satu wadah, dan uleni sampai kalis. Pengadonan dilakukan selama 0,5 jam dan dilakukan oleh 1 orang anggota kelompok.

6. Pemipihan dan Penggilingan



Gambar 18 : Proses Pemipihan dan Penggilingan Keripik Tepung Nanas

Setelah pengadonan tahap selanjutnya yaitu pemipihan. Adonan yang telah kalis dipipihkan kemudian digiling menggunakan sebuah alat yang disebut ampia, giling adonan tersebut tipis tipis. Dalam proses penggilingan dilakukan sebanyak dua kali. Yang pertama digiling dengan ukuran tebal dan yang kedua baru digiling dengan ukuran yang paling tipis. Kegiatan ini dilakukan selama 0,5 jam dan dilakukan oleh 1 orang anggota kelompok.

7. Pemotongan

Adonan yang telah diampia/digiling selanjutnya dilakukan pemotongan sebelum digoreng. Pemotongan dilakukan dengan pisau bergerigi. Tidak ada ketentuan berapa besar ukuran disetiap potongan. Jadi pada proses ini pemotongan dilakukan dengan bebas. Tahap pemotongan ini dilakukan selama 0,5 jam dikerjakan oleh 2 orang anggota kelompok.

8. Penggorengan



Gambar 19 : Keripik Tepung Nanas yang Telah Digoreng

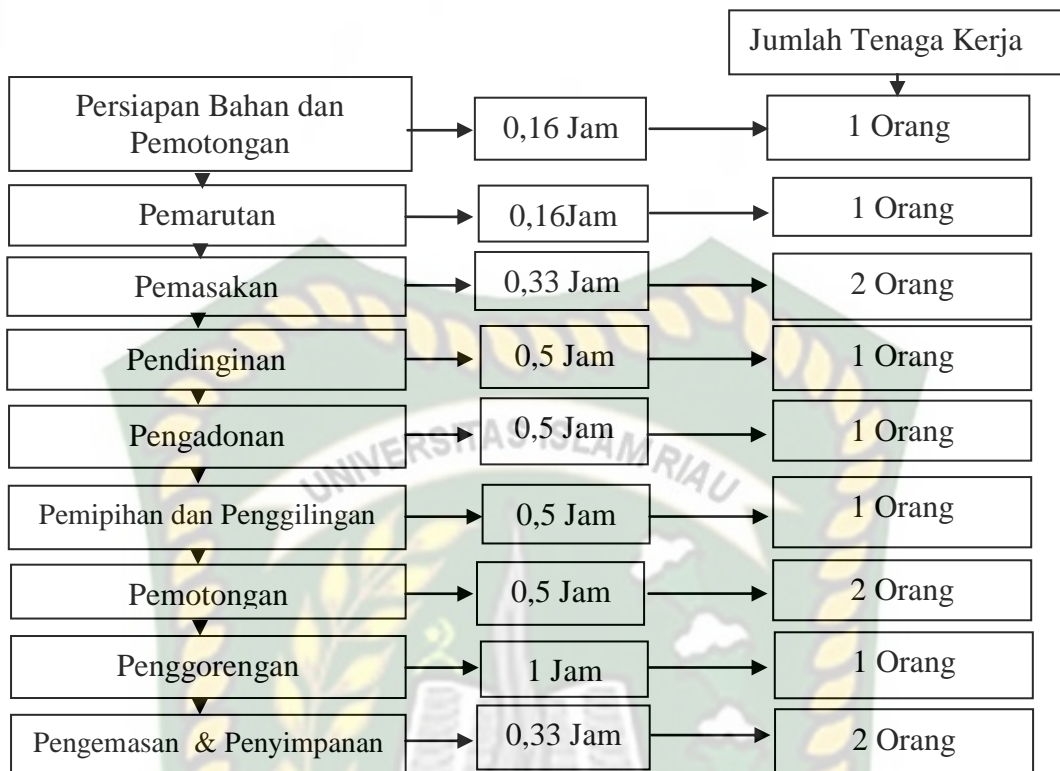
Tahap setelah pemotongan adalah penggorengan. Adonan yang siap dipotong dilakukan penggorengan. Penggorengan dilakukan selama 1 jam dan dilakukan oleh 1 orang anggota kelompok.

9. Pengemasan dan Penyimpanan



Gambar 20 : Kerupuk Tepung Nanas yang Sudah Siap Dikemas

Pada tahap akhir ini pengemasan dilakukan oleh 2 orang anggota kelompok. Keripik yang telah digoreng setelah dingin dilakukan pengemasan. Berat perkemasan yaitu 100gr/bungkus. Produk siap dikemas disimpan dahulu sebelum dipasarkan. Tahap pengerjaan ini selama 0,33 jam. Proses pembuatan keripik tepung nanas disajikan dalam Gambar 21 :



Gambar 21. Proses Pengolahan Keripik Tepung Nanas Pada Kelompok Tani Tunas Makmur, Tahun 2019

Pada Gambar 21. Bahwa jumlah tenaga kerja pada proses produksi keripik tepung nanas berjumlah 12 tenaga kerja. Sedangkan tenaga kerja pada kelompok tani Tunas Makmur berjumlah 10 orang. Ini bermakna bahwa setiap anggota kelompok memiliki pekerjaan ganda dalam setiap proses produksi keripik tepung nanas.

c. Proses Produksi Dodol Nanas

Tahap persiapan dalam proses pengolahan dodol nanas :

1. Pengupasan, Pemotongan dan Pengukuran/ Pemarutan.

Pada tahap awal, nanas dikupas terlebih dahulu dan di buang mata pada bagian buahnya. Selanjutnya nanas dipotong-potong menjadi empat bagian kemudian buang bagian tengahnya. Pengupasan dan pemotongan dilakukan

selama 0,25 jam. Tahap selanjutnya pengukuran/pemarutan kelapa, kelapa dikukur sebanyak 2 buah, pengukuran kelapa dilakukan selama 0,08 jam. Dalam kegiatan pengupasan dilakukan oleh 3 orang anggota kelompok, pemotongan buah dilakukan 3 orang anggota kelompok, dalam pengukuran dilakukan 2 orang anggota kelompok.

2. Blender dan Pembuatan Santan

Tahap selanjutnya yaitu nanas yang telah di kupas dilakukan penghalusan dengan cara diblender. Penghalusan ini dilakukan selama 0,16 jam. Selanjutnya, kelapa yang telah diparut kemudian diambil santannya dengan cara diremas-remas dan dicampurkan dengan sedikit air biasa. Dalam memblender nanas & memeras santan ini dilakukan oleh 3 orang anggota kelompok.

3. Pemasakkan Dodol



a.



b.

Gambar 22 : a. Proses Pemasakan Buah Nanas Menjadi Dodol Nanas b. Proses Pembuatan Dodol Nanas

Untuk langkah selanjutnya, buah nanas yang telah di blender dimasukkan ke kuali, kemudian dimasakkan, pemasakan ini bertujuan untuk mengurangi kadar air yang berlebihan pada buah nanas. Nanas yang telah diblender dimasakkan selama 0,5 jam dan dilakukan oleh 2 orang anggota kelompok. Selama pemasakan buah nanas didalam kuali harus di aduk terus menerus agar tidak gosong/ hitam dan cepat mengering. Setelah kadar air buah nanas berkurang maka dilakukan tahap selanjutnya yaitu pencampuran semua bahan. Sebelum dicampur kesemua

bahan pastikan untuk tepung ketan dan tepung beras sebelum tercampur keadonan hendaknya tepung tersebut dicampurkan dengan air terlebih dahulu. Campurkan tepung dan air buat adonan encer tujuannya agar tepung mudah menyatu dengan bahan lainnya. Selanjutnya kelapa yang diperas tadi sudah didapatkan santannya, santan dimasukkan dalam kuali yang sebelumnya sudah ada buah nanas, kemudian campurkan santan, tepung ketan, tepung beras dan gula aduk semua bahan tersebut hingga merata sampai matang dan tidak lengket. Setelah matang, masukkan mentega kemudian aduk kembali selama 0,16 jam. Kegiatan memasak dodol ini untuk keseluruhan dilakukan selama 4 jam. Dilakukan oleh 4 orang anggota kelompok secara bergantian.

4. Pendinginan



Gambar 23 : Proses Pendinginan Dodol Nanas Sebelum Dibungkus

Setelah 4 jam mengaduk, tahap selanjutnya adonan yang telah jadi dodol diangkat kemudian adonan dimasukkan kedalam satu wadah yang dialas dengan daun pisang diamkan adonan sampai dingin. Pendinginan ini dilakukan selama 1 jam dengan 2 orang anggota kelompok yang terlibat didalamnya.

5. Pembungkusan



Gambar 24 : Proses Pembungkusan Dodol Nanas pada Kelompok Tani Tunas Makmur

Selanjutnya dodol yang telah didinginkan dilakukan pembungkusan. Pembungkusan dilakukan secara beramai-ramai, anggota yang terlibat selama pembungkusan dodol berjumlah 10 orang yaitu para ibu-ibu dan bapak ketua kelompok tani tunas makmur, semua anggota ikut bekerja karena dalam proses pembuatan dodol hal yang paling memakan waktu adalah dalam pembungkusan karena dodol dibungkus kecil-kecil dan pengerjaannya rumit. Karena pembungkusan ini dilakukan secara beramai-ramai maka waktu yang digunakan untuk membungkus dodol nanas hanya 0,33 jam.

6. Pelabelan dan Pengemasan



Gambar 25 : Dodol Nanas yang Telah Dibungkus dan Dodol Nanas yang Sudah Dikemas dalam Kemasan.

Tahap akhir yang dilakukan yaitu tahap pelabelan dan pengemasan. Sebelum dikemas ke dalam kemasan *standing pouch*, kertas kemasan di tempelkan label terlebih dahulu. Kegiatan menempelkan label dilakukan oleh 2

orang dengan memakan waktu 5 menit. Setelah di lakukan pelabelan dodol kemudian dimasukkan kedalam kemasaran *standing pouch* dengan berat bersih masing-masing 100gr. Kegiatan pengemasan dan penimbangan selama 5 menit yang dilakukan oleh 2 orang anggota kelompok. Jadi, total anggota yang bekerja pada tahap ini ada 4 orang dengan total waktu 0,16 jam. Untuk melihat lebih rinci dan mudah dipahami proses pembuatan dodol yang dilakukan oleh kelompok tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning dapat dilihat pada Gambar 26. Proses pembuatan dodol nanas disajikan dalam gambar :



Gambar 26. Proses Pengolahan Dodol Nanas Pada Kelompok Tani Tunas Makmur, Tahun 2019

Pada Gambar 26. Bahwa jumlah tenaga kerja pada proses produksi dodol nanas berjumlah 28 tenaga kerja. Sedangkan tenaga kerja pada kelompok tani Tunas Makmur berjumlah 10 orang. Ini bermakna bahwa setiap anggota kelompok memiliki pekerjaan ganda dalam setiap proses produksi dodol nanas.

5.2.4. Penggunaan Teknologi Produksi Olahan Nanas

a. Penggunaan Teknologi Produksi pada Keripik Nanas

Usaha agroindustri olahan nanas pada kelompok tani Tunas Makmur menggunakan teknologi yang semi mekanis yaitu menggunakan tenaga manusia yang (manual) dan teknologi sederhana. Salah satu indikator perkembangan dalam suatu usaha dapat dilihat dari kecanggihan teknologi yang digunakan. Semakin canggih teknologi yang digunakan maka, semakin baik pula hasil dan kualitas yang mereka dapat. Dalam agroindustri olahan nanas ini masing-masing produk yang dihasilkan menggunakan teknologi yang berbeda-beda. Untuk produk keripik nanas alat-alat yang digunakan antara lain :

1. *Vacum Priying* adalah media yang digunakan untuk menggoreng buah nanas.
2. *Spinner Pulling Oil/Spinner Oil* adalah alat peniris minyak. Alat yang digunakan untuk mengurangi kandungan minyak pada keripik nanas yang sebelumnya sudah digoreng menggunakan *vacum priying*.
3. Sprator adalah alat untuk memisahkan/ membolongkan bagian tengah nanas. Alat ini diciptakan sendiri oleh kelompok ini atas ide kreatif mereka dan sudah dipatenkan.
4. Siler/ Mesin Pres adalah alat untuk mengelem/ perekat kemasan.
5. Kompor Gas adalah alat yang digunakan untuk memasak yang menghasilkan panas tinggi dan sebagai tempat bahan bakar untuk memberikan pemanasan bagi barang-barang yang diletakkan di atasnya.
6. Tabung Gas adalah bahan bakar untuk kompor gas.
7. Baskom adalah wadah untuk pemotongan buah nanas
8. Pisau adalah alat untuk mengiris buah nanas.

9. Ember adalah wadah untuk pencucian dan perendaman buah nanas.
10. Papan Peracik adalah alas untuk pemotongan buah nanas.
11. Bakul Jarang adalah tempat penirisan buah yang telah direndam.
12. Timbangan adalah alat yang digunakan untuk mengukur isi dari setiap kemasan keripik nanas.

Proses pengolahan buah nanas pada usaha olahan nanas di kelompok tani Tunas Makmur untuk produk keripik nanas menggunakan teknologi yang modern. Teknologi yang dipakai untuk membolongkan bagian tengah nanas menggunakan alat yang disebut dengan sprator, alat untuk menggoreng keripik nanas adalah *vacum prying*, alat untuk mengurangi kadar minyak pada keripik nanas menggunakan *spiner oil*. Alat ini adalah bantuan dari Pertamina RU II Sungai Pakning. Alat yang dipakai tidak habis dalam satu kali proses produksi. Oleh karena itu dihitung penyusutan alatnya. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada Tabel 18 dan lampiran 3.

Tabel 18. Distribusi Penggunaan Biaya Alat untuk Keripik Nanas pada Usaha Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019

No	Jenis Alat	Jumlah (Unit)	Nilai	Jumlah Biaya (Rp)	Umur Ekonomis	Nilai Penyusutan (Rp/Proses Produksi)
1	<i>Vacum Prying</i>	1	35.000.000,00	35.000.000,00	20	9.722,22
2	<i>Spiner Oil</i>	1	1.500.000,00	1.500.000,00	15	555,56
3	Sprator	1	200.000,00	200.000,00	15	74,07
4	Siler/ Mesin Pres	1	200.000,00	200.000,00	5	222,22
5	Kompas Gas	1	450.000,00	450.000,00	10	250,00
6	Tabung Gas	1	150.000,00	150.000,00	10	83,33
7	Baskom	3	20.000,00	60.000,00	2	333,33
8	Pisau	4	10.000,00	40.000,00	2	111,11
9	Ember	3	30.000,00	90.000,00	2	500,00
10	Papan Peracik	3	25.000,00	75.000,00	1	416,67
11	Bakul Jarang	2	15.000,00	30.000,00	1	166,67
12	Timbangan	1	250.000,00	250.000,00	5	277,78
13	Total	22	37.850.000,00	38.045.000,00	86	12.712,96

Pada Tabel 18. Terlihat bahwa usaha ini memiliki 12 alat untuk menunjang usaha mereka. Masing-masing alat mempunyai umur ekonomis yang berbeda-beda. Umur ekonomis yang tertinggi yaitu *vacum prying*, *spinner oil* dan sprator yaitu 15-20 tahun. Umur ekonomis yang terendah adalah papan peracik dan bakul jarang dengan masa pakai yakni 1 tahun.

Dapat dilihat pada Tabel 18. Bahwa biaya penyusutan dalam satu kali proses produksi keripik nanas adalah sebesar Rp. 12.712,96. Besarnya jumlah biaya ini dipengaruhi oleh jumlah alat yang dipakai serta harga perunit dan jangka waktu usia alat tersebut. Total nilai yang harus dikeluarkan pengusaha dalam memproduksi keripik nanas untuk menunjang produksi adalah sebesar Rp. 38.045.000,00. Pada Tabel 18. *Vacum prying dan spinner oil* merupakan bantuan dari Pertamina RU II Sungai Pakning.

b. Penggunaan Teknologi Produksi pada Keripik Tepung Nanas

Selanjutnya produk yang kedua yang diolah oleh kelompok tani Tunas Makmur yaitu keripik tepung nanas. Alat yang digunakan untuk memproduksi keripik tepung nanas berbeda dengan keripik nanas. Untuk produk keripik tepung nanas alat yang digunakan adalah :

1. Ampia adalah alat untuk menggiling adonan keripik.
2. Kual/Wajan adalah alat yang digunakan untuk menggoreng keripik tepung nanas.
3. Kompor Gas adalah alat untuk memasak yang menghasilkan panas tinggi dan sebagai tempat bahan bakar untuk memberikan pemanasan bagi barang-barang yang diletakkan di atasnya.
4. Tabung Gas adalah bahan bakar untuk kompor gas.

5. Sendok Goreng adalah alat untuk mengaduk keripik yang digoreng.
6. Peniris adalah alat untuk mengurangi kadar minyak kerupuk yang baru siap digoreng.
7. Toples adalah tempat untuk krupuk tepung nanas yang telah digoreng.
8. Baskom adalah tempat untuk mencampur dan mengaduk tepung, nanas dan bahan lainnya.
9. Talam adalah tempat untuk keripik yang telah di potong-potong sebelum digoreng.
10. Pisau bergerigi adalah alat untuk memotong keripik.
11. Talenan adalah alas untuk memotong keripik.
13. Siler / Mesin Pres adalah alat untuk mengelem/ perekat kemasan.
12. Timbangan adalah alat yang digunakan untuk mengukur isi dari setiap kemasan keripik tepung nanas.

Teknologi yang digunakan dalam proses pengolahan buah nanas pada usaha olahan nanas di kelompok tani Tunas Makmur untuk produk keripik tepung nanas masih menggunakan teknologi yang sederhana. Alat yang digunakan dalam satu kali proses produksi tidak habis terpakai. Oleh karena itu dihitung penyusutan alatnya. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada Tabel 19 dan Lampiran 4.

Tabel 19. Distribusi Penggunaan Biaya Alat untuk Keripik Tepung Nanas pada Usaha Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019

No	Jenis Alat	Jumlah (Unit)	Nilai	Jumlah Biaya (Rp)	Umur Ekonomis	Nilai Penyusutan (Rp/Proses Produksi)
1	Ampia	1	250.000,00	250.000,00	5	277,78
2	Kuali/ Wajan	1	250.000,00	250.000,00	5	277,78
3	Kompor Gas	1	250.000,00	250.000,00	10	138,89
4	Tabung Gas	1	150.000,00	150.000,00	10	83,33
5	Sendok Goreng	2	10.000,00	20.000,00	5	22,22
6	Peniris	2	15.000,00	30.000,00	5	33,33
7	Toples	3	65.000,00	195.000,00	3	361,11
8	Baskom	2	20.000,00	40.000,00	2	111,11
9	Talam	3	20.000,00	60.000,00	5	66,67
10	Pisau Bergerigi	3	10.000,00	30.000,00	3	55,56
11	Talenan	2	25.000,00	50.000,00	1	277,78
12	Siler / Mesin Pres	1	250.000,00	250.000,00	5	277,78
12	Timbangan	1	250.000,00	250.000,00	5	277,78
13	Total	23	1.565.000,00	1.825.000,00	64	2.261,11

Pada Tabel 19. Terlihat bahwa penggunaan alat pada keripik tepung nanas ini memiliki 12 alat untuk menunjang usaha mereka. Masing-masing alat mempunyai umur ekonomis yang berbeda-beda. Umur ekonomis yang tertinggi yaitu kompor gas dan tabung gas yaitu 10 tahun. Sedangkan umur ekonomis yang terendah adalah talenan dengan masa pakai 1 tahun.

Pada Tabel 19. Bahwa biaya penyusutan dalam produksi keripik tepung nanas adalah sebesar Rp. 2.261,11. Jumlah biaya ini dipengaruhi oleh jumlah alat yang dipakai serta harga perunit dan jangka waktu usia alat tersebut. Total nilai yang harus dikeluarkan pengusaha dalam memproduksi keripik tepung nanas untuk menunjang produksi adalah sebesar Rp. 1.825.000,00.

c. Penggunaan Teknologi Produksi pada Dodol Nanas

Produk yang ketiga yang diolah oleh kelompok tani Tunas Makmur yaitu dodol nanas. Alat yang digunakan untuk memproduksi dodol nanas berbeda

dengan keripik nanas dan keripik tepung nanas. Alat yang digunakan untuk proses produksi dodol nanas adalah :

1. Kualii adalah tempat yang digunakan untuk memasak dodol.
2. Kompor Gas adalah alat untuk memasak yang menghasilkan panas tinggi dan sebagai tempat bahan bakar untuk memberikan pemanasan bagi barang-barang yang diletakkan di atasnya.
3. Tabung Gas adalah bahan bakar untuk kompor gas.
4. Mesin Kukur adalah alat untuk pematang buah nanas.
5. Siler / Mesin Pres adalah alat untuk mengelem/ perekat kemasan.
6. Sendok Pengaduk adalah alat untuk mengaduk-aduk adonan dodol nanas di dalam kualii.
7. Talam adalah wadah untuk dodol nanas yang sudah masak.
8. Sendok Pembungkus adalah alat untuk menakar isi dodol perbungkus.
9. Tapis adalah saringan untuk memisahkan adonan tepung yang mengental dan yang cair.
10. Timbangan adalah alat yang digunakan untuk mengukur isi dari setiap kemasan dodol nanas.

Teknologi yang digunakan dalam proses pengolahan buah nanas pada usaha olahan nanas di kelompok tani tunas makmur untuk produk dodol nanas masih menggunakan teknologi yang sederhana dan tradisional. Meskipun sederhana dan tradisional, alat yang digunakan dalam satu kali proses produksi tidak habis terpakai. Oleh karena itu dihitung penyusutan alatnya. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada Tabel 20 dan Lampiran 5.

Tabel 20. Distribusi Penggunaan Biaya Alat Untuk Dodol Nanas pada Usaha Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019

No	Jenis Alat	Jumlah (Unit)	Nilai	Jumlah Biaya (Rp)	Umur Ekonomis	Nilai Penyusutan (Rp/Proses Produksi)
1	Kuali	1	250.000,00	250.000,00	5	277.78
2	Kompor Gas	1	250.000,00	250.000,00	10	138.89
3	Tabung Gas	1	150.000 ,00	150.000,00	10	83.33
4	Mesin Kukur	1	250.000,00	250.000,00	10	138.89
5	Siler / Mesin Pres	1	250.000 ,00	250.000,00	5	277.78
6	Sendok Pengaduk	3	15.000,00	45.000,00	3	83.33
7	Talam	3	35.000 ,00	105.000,00	3	194.44
8	Sendok Pembungkus	4	2.000,00	8.000,00	1	44.44
9	Tapis	1	15.000 ,00	15.000,00	1	83.33
10	Timbangan	1	250.000,00	50.000,00	5	277.78
11	Total	17	1.467.000,00	1.573.000,00	53	1,600.00

Penggunaan alat pada dodol nanas terlihat pada Tabel 20. Ini memiliki 10 alat untuk menunjang usaha mereka. Masing-masing alat mempunyai umur ekonomis yang berbeda-beda. Umur ekonomis yang tertinggi yaitu kompor gas, tabung gas dan mesin kukur yaitu 10 tahun. Sedangkan umur ekonomis yang terendah adalah tapis dan sendok pembungkus dengan masa pakai 1 tahun.

Biaya penyusutan pada Tabel 20. Dalam produksi dodol nanas adalah sebesar Rp. 1.600,00. Jumlah biaya ini dipengaruhi oleh jumlah alat yang dipakai serta harga perunit dan jangka waktu usia alat tersebut. Total nilai yang harus dikeluarkan pengusaha dalam memproduksi keripik tepung nanas untuk menunjang produksi adalah sebesar Rp. 1.573.000,00.

5.2.5. Penggunaan Tenaga Kerja Olahan Nanas

Tenaga kerja merupakan salah satu faktor produksi yang sangat menentukan dalam proses produksi dan peningkatan pendapatan keluarga. Tenaga keluarga yang tidak sesuai dengan situasi usaha akan menyebabkan kerugian pada usaha agroindustri. Oleh sebab itu, tenaga kerja sebagai faktor produksi harus

diperhitungkan secara benar dan baik. Tenaga kerja yang digunakan dalam usaha olahan nanas di kelompok tani Tunas Makmur adalah tenaga kerja luar keluarga (TKLK).

Sistem upah tenaga kerja di daerah penelitian adalah sistem upah waktu. Upah waktu adalah upah yang diberikan berdasarkan lamanya waktu kerja setiap anggota. Siapa yang banyak bekerja dalam proses produksi maka dialah yang akan mendapat upah yang sesuai dengan jam kerjanya. Upah waktu ini di daerah penelitian disebut dengan Kang Kerja.

a. Penggunaan Tenaga Kerja Pada Keripik Nanas

Pada daerah penelitian, kegiatan membuat keipik nanas satu hari kerja berkisar 6 jam yang dimulai pada pukul 11.30 sampai 18.00 wib dengan 30 menit waktu istirahat sholat. Upah per hari yang ditetapkan adalah Rp. 30.000. Upah tersebut merupakan upah selama 6 jam kerja sehingga upah per jam Rp. 5.000. Untuk lebih jelasnya penggunaan tenaga kerja dapat dilihat pada Tabel 21 dan Lampiran 6.

Tabel 21. Penggunaan Tenaga Kerja Berdasarkan Tahapan Kerja Keripik Nanas pada Usaha Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019

N O	Tahapan Pekerjaan	Penggunaan Tenaga Kerja/Perproses Produksi				Persentase (%)
		TKLK			Nilai (Rp)	
		P	Jam	HOK		
1.	Pengupasan Kulit Nanas	4	0,16	0,107	3.200,00	8,51
2.	Pemotongan	4	0,33	0,220	6.600,00	17,55
3.	Pencucian	2	0,08	0,027	800,00	2,13
4.	Perendaman	1	0,16	0,027	800,00	2,13
5.	Penirisan	1	0,25	0,042	1.250,00	3,32
6.	Penggorengan	1	4	0,667	20.000,00	53,19
7.	Pengepresan	1	0,5	0,083	2.500,00	6,65
8.	Pengemasan	1	0,33	0,055	1.650,00	4,39
9.	Penyimpanan	1	0,16	0,027	800,00	2,13
	Jumlah	16	5,97	1,25	37.600,00	1.00

Dari Tabel 21. Dapat dilihat bahwa penggunaan tenaga kerja pada olahan nanas yaitu keripik nanas adalah sebesar 1,25 HOK. Tenaga kerja yang digunakan dalam olahan keripik nanas di kelompok tani Tunas Makmur adalah tenaga kerja luar keluarga. Jumlah jam kerja terbanyak pada proses penggorengan yaitu selama 4 jam. Karena proses penggorengan buah yang banyak mengandung air memerlukan waktu yang lama dan menggunakan suhu yang ditetapkan. Cara penggorengan juga jauh berbeda dengan penggorengan biasa. Jumlah penggunaan tenaga kerja terbanyak adalah pada proses pengupasan dan pemotongan berjumlah 4 orang. Pada proses ini membutuhkan tenaga kerja yang banyak karena pengupasan harus teliti tidak boleh menghabiskan daging buah dan tidak boleh meninggalkan mata tunas yang berlebihan pada buah nanas. Pada pemotongan menggunakan tenaga kerja 4 orang karena mereka memiliki 2 peran yaitu 2 orang anggota bertugas untuk memotong buah nanas dengan ketebalan 2 mm tidak boleh terlalu tipis dan tidak boleh terlalu tebal dan 2 orang lagi bekerja sebagai membuang/membolongkan bagian tengah pada buah nanas.

b. Penggunaan Tenaga Kerja Pada Keripik Tepung Nanas

Berdasarkan hasil penelitian pada daerah penelitian, kegiatan membuat keipik tepung nanas satu hari kerja berkisar 4 jam yang dimulai pada pukul 13.00 sampai 17.00 wib. Upah perhari Rp. 60.000,00/proses produksi. Pembuatan keripik tepung nanas dilakukan oleh wanita. Upah tersebut merupakan upah selama empat jam kerja sehingga upah per jam Rp. 15.000,00. Untuk lebih jelasnya penggunaan tenaga kerja dapat dilihat pada Tabel 22 dan Lampiran 7.

Tabel 22. Penggunaan Tenaga Kerja Berdasarkan Tahapan Kerja Keripik Tepung Nanas pada Usaha Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019

No	Tahapan Pekerjaan	Penggunaan Tenaga Kerja/Proses Produksi			Persentase (%)	
		TKLK		Nilai (Rp)		
		P	Jam			HOK
1.	Persiapan Bahan dan Pemotongan	1	0,16	0,04	2.400,00	3,11
2.	Pemarutan	1	0,16	0,04	2.400,00	3,11
3.	Pemasakan buah nanas	2	0,33	0,165	9.900,00	12,84
4.	Pendinginan	1	0,5	0,125	7.500,00	9,73
5.	Pengadonan	1	0,5	0,125	7.500,00	9,73
6.	Pemipihan dan Penggilingan	1	0,5	0,125	7.500,00	9,73
7.	Pemotongan	2	0,5	0,25	15.000,00	19,46
8.	Penggorengan	1	1	0,25	15.000,00	19,46
9.	Pengemasan Penyimpanan	2	0,33	0,165	7.500,00	12,84
Jumlah		12	3,98	1,29	77.100,00	1.00

Dari Tabel 22. Dapat dilihat bahwa penggunaan tenaga kerja pada olahan nanas yaitu keripik tepung nanas adalah sebesar 1,29 HOK. Tenaga kerja yang digunakan dalam olahan keripik tepung nanas adalah tenaga kerja luar keluarga. Jumlah jam kerja terbanyak pada proses penggorengan yaitu 1 jam. Jumlah penggunaan tenaga kerja terbanyak adalah pada proses pemasakan buah, pemotongan dan penyimpanan. Pada kegiatan pemotongan dilakukan dengan tradisional dan dikerjakan oleh 2 orang karena pada proses ini lah yang paling rumit, keripik ini mudah sekali rusak, apabila pada proses ini dikerjakan oleh satu orang maka akan lebih memakan waktu yang lama.

c. Penggunaan Tenaga Kerja Pada Dodol Nanas

Kegiatan membuat dodol nanas satu hari kerja berkisar 6 jam yang dimulai pada pukul 11.30 sampai 18.00 wib dengan 30 menit waktu untuk istirahat sholat. Upah per hari yang ditetapkan adalah Rp. 60.000,00. Upah tersebut merupakan upah selama 6 jam kerja sehingga upah per jam Rp. 10.000,00. Untuk lebih jelasnya penggunaan tenaga kerja dapat dilihat pada Tabel 23 dan Lampiran 8.

Tabel 23. Penggunaan Tenaga Kerja Berdasarkan Tahapan Kerja Dodol Nanas pada Usaha Olahan Nanas Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019

No	Tahapan Pekerjaan	Penggunaan Tenaga Kerja/Proses Produksi				Persentase (%)
		TKLK			Nilai (Rp)	
		P	Jam	HOK		
1.	Pengupasan& Pematangan	3	0,25	0,08	4.500,00	3,26
2.	Pemarutan	2	0,08	0,02	960,00	0,70
3.	Blender dan Perah Santan	3	0,16	0,05	2.880,00	2,09
4.	Pemasakan Dodol	4	4	1,60	96.000,00	69,53
5.	Pendinginan	2	1	0,20	12.000,00	8,69
6.	Pembungkusan Dodol	10	0,33	0,33	19.800,00	14,34
7.	Pelabelan	2	0,08	0,02	960,00	0,70
8.	Pengemasan/Packaging	2	0,08	0,02	960,00	0,70
Jumlah			5,98	2,30	138.060,00	100

Dari Tabel 23. Dapat dilihat bahwa penggunaan tenaga kerja pada olahan nanas yaitu dodol nanas adalah sebesar 2,30 HOK berdasarkan tahapan pekerjaan perproses produksi dodol nanas. Jumlah jam kerja terbanyak pada proses pemasakan dodol yaitu 4 jam. Pemasakan dodol didalamnya terdapat kegiatan pengadukan dan pencampuran semua bahan. Pada saat pengadukan ini dilakukan selama 4 jam dengan tujuan agar semua bahan masak dengan sempurna, memiliki rasa yang khas, lebih awet dan tahan lama apabila di jual nantinya. Jumlah penggunaan tenaga kerja terbanyak adalah pada proses pembungkusan yang dilakukan oleh 10 orang. Dodol yang sudah masak dibungkus dengan ukuran kecil-kecil. Pada tahap pembungkusan inilah yang sangat banyak memakan waktu karena pengerjaannya rumit sehingga dikerjakan beramai-ramai agar tidak memakan waktu yang panjang.

5.3. Analisis Usaha Olahan Nanas

5.3.1. Biaya Produksi

Biaya produksi olahan nanas adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha untuk kegiatan memproduksi olahan nanas. Besarnya input yang

digunakan dalam suatu proses agroindustri akan mempengaruhi biaya yang akan dikeluarkan, begitupun dengan penerimaan yang akan diperoleh pengusaha.

a. Biaya Produksi Keripik Nanas

Adapun biaya yang digunakan dalam proses produksi keripik nanas dapat dilihat pada Tabel 24 dan Lampiran 9.

Tabel 24. Analisis Biaya Produksi Keripik Nanas Perproses Produksi di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019

No	Uraian	Jumlah (Unit)	Satuan	Harga (Rp/Unit)	Nilai (Rp)
A.	Biaya Variabel				
1.	Bahan Baku				
	Nanas (Kg)	15	Kg	3.000,00	45.000,00
2.	Bahan Penunjang				
	Garam	0,5	Ons	3.000,00	1.500,00
	Kapur	2	Ons	2.800,00	5.600,00
	Minyak Goreng	3,5	Ltr	11.500,00	40.250,00
	Gula	2	Ons	3.000,00	6.000,00
	Listrik (Rp/Kwh)	49,00	Kwh	160,00	7.840,00
	Gas	0,25	Tbg	25.000,00	6.250,00
	Kemasan	30	gr	500,00	15.000,00
	Label	30	gr	350,00	10.500,00
3.	TKLK (HOK)	1,25	HOK	30.000,00	37.600,00
	Jumlah				175.540,00
B.	Biaya Tetap				
1.	Izin BPOM	1		4.167,00	4.167,00
2.	Penyusutan Alat				12.712,96
3.	Setoran Kekoperasi	30	gr	500,00	15.000,00
	Jumlah				318.79,96
C.	Total Biaya				207.419,96

Tabel 24. Menunjukkan bahwa biaya produksi keripik nanas terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap untuk keripik nanas terdiri dari biaya izin BPOM, penyusutan alat, dan setoran koperasi. Biaya variabel terdiri dari biaya bahan baku, bahan penunjang dan biaya tenaga kerja. Biaya tenaga kerja dihitung setiap proses produksi. Jika tidak memproduksi keripik nanas tidak ada biaya yang dikeluarkan untuk mengaji pekerja.

Tabel 24. Menunjukkan bahwa total biaya produksi perproses produksi dalam olahan keripik nanas adalah Rp. 207.419,96/proses produksi. Biaya bahan baku adalah biaya yang tertinggi dikeluarkan yaitu Rp. 45.000,00/proses produksi dari total biaya. Sedangkan penggunaan garam merupakan penggunaan terkecil yakni sebesar Rp. 1.500,00/proses produksi dari total biaya yang digunakan. Hal ini dapat disimpulkan bahwa naik turunnya biaya produksi sangat dipengaruhi oleh biaya bahan baku, karena bahan baku merupakan bahan utama yang digunakan dalam proses pengolahan keripik nanas.

b. Biaya Produksi Keripik Tepung Nanas

Biaya produksi keripik tepung nanas terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap untuk keripik tepung nanas terdiri dari biaya penyusutan alat, izin BPOM, dan setoran koperasi. Biaya variabel untuk keripik tepung nanas adalah biaya bahan baku, biaya bahan penunjang, dan upah tenaga kerja. Adapun biaya yang digunakan dalam proses produksi keripik tepung nanas dapat dilihat pada Tabel 25 dan Lampiran 10.

Tabel 25. Menunjukkan bahwa total biaya produksi perproses produksi pada keripik tepung nanas adalah Rp. 231.517,00/proses produksi. Biaya tenaga kerja adalah biaya yang tertinggi yang dikeluarkan dalam proses produksi mencapai Rp. 77.100,00 dari total biaya. Minyak goreng adalah bahan penunjang yang tertinggi kedua digunakan dalam proses produksi mencapai Rp. 34.500,00 dari total biaya. Biaya terkecil yang dikeluarkan selama proses produksi keripik tepung nanas adalah garam sebesar Rp. 500,00/proses produksi. Hal ini dapat disimpulkan bahwa naik turunnya biaya produksi sangat dipengaruhi oleh biaya

tenaga kerja dan bahan penunjang, karena tenaga kerja dan bahan penunjang merupakan hal yang berpengaruh dalam proses pengolahan keripik tepung nanas.

Tabel 25. Analisis Biaya Produksi Keripik Tepung Nanas Perproses Produksi di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019

No	Uraian	Jumlah (Unit)	Satuan	Harga (Rp/Unit)	Nilai (Rp)
A.	Biaya Variabel				
1.	Bahan Baku				
	Nanas (Buah)	3	Kg	3.000,00	9.000,00
2.	Bahan Penunjang				
	Garam	0,25	Ons	2.000,00	500,00
	Tepung	2	Kg	8.000,00	16.000,00
	Minyak Goreng	3	Ltr	11.500,00	34.500,00
	Gula	1	Ons	14.000,00	14.000,00
	Vanili	3	gr	1.000,00	3.000,00
	Telur	6	Buah	1.500,00	9.000,00
	Gas	0,25	Tbg	25.000,00	6.250,00
	Kemasan	40	gr	500,00	20.000,00
	Label	40	gr	350,00	14.000,00
3.	TKLK (HOK)	1,29	HOK	60.000,00	77.100,00
	Jumlah				203.350,00
B.	Biaya Tetap				
1.	Izin BPOM	1		4.167,00	4.167,00
2.	Penyusutan Alat				4.000,00
3.	Setoran Kekoperasi	40	Gr	500,00	20.000,00
	Jumlah				28.167,00
C.	Total Biaya				231.517,00

c. Biaya Produksi Dodol Nanas

Biaya produksi dodol nanas terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap untuk dodol nanas terdiri dari biaya penyusutan alat, izin BPOM, dan setoran koperasi. Biaya variabel untuk dodol nanas adalah biaya bahan baku, biaya bahan penunjang, dan upah tenaga kerja. Adapun biaya yang digunakan dalam proses produksi dodol nanas dapat dilihat pada Tabel 26 dan Lampiran 11.

Tabel 26. Analisis Biaya Produksi Dodol Nanas Per Proses Produksi di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019.

No	Uraian	Jumlah (Unit)	Satuan	Harga (Rp/Unit)	Nilai (Rp)
A.	Biaya Variabel				
1.	Bahan Baku				
	Nanas (Buah)	7,5	Kg	3.000,00	22.500,00
2.	Bahan Penunjang				
	Garam	0,5	Ons	2.000,00	1.000,00
	Tepung Ketan	1,5	Kg	9.000,00	13.500,00
	Tepung Beras	1,5	Kg	8.000,00	12.000,00
	Kelapa	4	Buah	5.000,00	20.000,00
	Gula	1,5	Kg	14.000,00	21.000,00
	Gas	0,33	Tbg	25.000,00	8.250,00
	Kemasan	50	gr	500,00	25.000,00
	Label	50	gr	350,00	17.500,00
3.	TKLK (HOK)	2,30	HOK	60.000,00	138.060,00
	Jumlah				278.810,00
B.	Biaya Tetap				
1.	Izin BPOM	1		4.167,00	4.167,00
2.	Penyusutan Alat				1.600,00
3.	Setoran Kekoperasi	50	gr	500,00	25.000,00
	Jumlah				307.67,00
C.	Total Biaya				309.577,00

Pada Tabel 26. Menunjukkan bahwa total biaya produksi perproses produksi dalam olahan dodol nanas adalah Rp 309.577,00/proses produksi. Biaya tenaga kerja adalah biaya yang tertinggi yang dikeluarkan dalam proses produksi yaitu Rp. 138.060,00 dan biaya bahan baku adalah biaya yang tertinggi kedua dikeluarkan yaitu Rp. 22.500,00/proses produksi dari total biaya. Sedangkan penggunaan garam merupakan penggunaan terkecil yakni sebesar Rp. 1.000,00/proses produksi dari total biaya yang digunakan. Hal ini dapat disimpulkan bahwa naik turunnya biaya produksi sangat dipengaruhi oleh tenaga kerja dan biaya bahan baku, karena bahan baku merupakan bahan pokok yang

digunakan dalam proses pembuatan keripik nanas dan tenaga kerja merupakan hal yang berpengaruh dalam proses produksi.

5.3.2. Pendapatan Olahan Nanas

Menghitung pendapatan merupakan salah satu cara untuk melihat imbalan yang diperoleh pengusaha dari penggunaan faktor produksi dalam proses produksi. Ada dua bentuk pendapatan yang dianalisis dalam penelitian ini yaitu : pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Adapun biaya yang digunakan dalam analisis pendapatan olahan nanas dapat dilihat pada Tabel 27.

Tabel 27. Analisis Biaya, Pendapatan, dan Efisiensi Usaha Pada Proses Pembuatan Keripik Nanas, Keripik Tepung Nanas, dan Dodol Nanas Pada Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019

No	Uraian	Produk Olahan Nanas		
		Keripik Nanas (Rp)	Keripik Tepung Nanas(Rp)	Dodol Nanas (Rp)
A.	Biaya Variabel			
	Bahan Baku	45.000,00	9.000,00	22.500,00
	Bahan Penunjang	92.440,00	117.250,00	118.250,00
	Upah Tenaga Kerja	37.600,00	77.100,00	138.060,00
B.	Biaya Tetap			
	Penyusutan Alat	12.712,96	2.261,11	1.600,00
	Izin Bpom	4.167,00	4.167,00	4.167,00
	Setoran Koperasi	15.000,00	20.000,00	25.000,00
	Total Biaya	206.919,96	231.517,00	309.577,00
C.	Produksi	3,00	4,00	5,00
	Harga Jual	150.000,00	150.000,00	150.000,00
D.	Pendapatan			
	Pendapatan Kotor	450.000,00	600.000,00	750.000,00
	Pendapatan Bersih	242.580,04	368.483,00	440.423,00
E.	RCR	2,2	2,6	2,4

a. Pendapatan Keripik Nanas

Berdasarkan Tabel 27. Untuk produk keripik nanas dalam satu kali proses produksi pengusaha dapat memproduksi 3 Kg keripik nanas dengan biaya bahan baku Rp. 45.000,00 dengan harga jual Rp. 150.000,00/Kg. Sehingga didapat pendapatan kotor yang diterima sebesar Rp. 450.000,00 dan pendapatan bersih perproses produksi adalah sebesar Rp. 242.580,00.

b. Pendapatan Keripik Tepung Nanas

Berdasarkan Tabel 27. Untuk produk keripik tepung nanas dalam satu kali proses produksi pengusaha dapat memproduksi 4 Kg keripik tepung nanas dengan biaya bahan baku Rp. 9.000,00 dengan harga jual Rp. 150.000,00/Kg. maka pendapatan kotor yang diterima sebesar Rp. 600.000,00 dengan pendapatan bersih per proses produksi adalah sebesar Rp. 368.483,00.

c. Pendapatan Dodol Nanas

Berdasarkan Tabel 27. Untuk produk dodol nanas, dalam satu kali proses produksi pengusaha dapat memproduksi 5 Kg dodol nanas dengan biaya bahan baku Rp. 22.500,00 dengan harga jual Rp. 150.000,00/Kg. Pendapatan kotor yang diterima sebesar Rp. 750.000,00 dan pendapatan bersih per proses produksi adalah sebesar Rp. 440.423,00.

5.3.3. Efisiensi Olahan Nanas

Efisiensi usaha agroindustri olahan nanas dapat diketahui dengan cara membandingkan pendapatan kotor yang diperoleh dengan biaya produksi yang dikeluarkan pada proses produksi agroindustri olahan nanas. Dengan melihat rasio penerimaan atas biaya produksi yang dikeluarkan.

a. Efisiensi Keripik Nanas

Hasil penelitian Tabel 27. Bahwa nilai RCR (*Return Cost Ratio*) yang diperoleh pada keripik nanas adalah sebesar 2,2. Ini bermakna bahwa setiap Rp. 1,00 biaya yang dikeluarkan dalam usaha keripik nanas akan memperoleh pendapatan kotor sebesar 2,2 atau pendapatan bersih sebesar 1,2. Hal ini berarti usaha keripik nanas di kelompok tani Tunas Makmur layak atau menguntungkan

untuk diusahakan dan dikembangkan karena dapat memberikan imbalan jasa ekonomi berupa keuntungan.

b. Efisiensi Keripik Tepung Nanas

Hasil penelitian berdasarkan Tabel 27. Bahwa nilai RCR (*Return Cost Ratio*) yang diperoleh pada keripik tepung nanas adalah sebesar 2,6. Ini bermakna bahwa setiap Rp. 1,00 biaya yang dikeluarkan dalam usaha keripik tepung nanas akan memperoleh pendapatan kotor sebesar 2,6 atau pendapatan bersih sebesar 1,6. Hal ini berarti usaha keripik tepung nanas di kelompok tani Tunas Makmur layak atau menguntungkan untuk diusahakan dan dikembangkan karena dapat memberikan imbalan jasa ekonomi berupa keuntungan.

c. Efisiensi Dodol Nanas

Dari Tabel 27. Bahwa nilai RCR (*Return Cost Ratio*) yang diperoleh pada keripik nanas adalah sebesar 2,4. Ini bermakna bahwa setiap Rp. 1,00 biaya yang dikeluarkan dalam usaha keripik nanas akan memperoleh pendapatan kotor sebesar 2,4 atau pendapatan bersih sebesar 1,4. Hal ini berarti usaha keripik tepung nanas di kelompok tani Tunas Makmur layak atau menguntungkan untuk diusahakan dan dikembangkan karena dapat memberikan imbalan jasa ekonomi berupa keuntungan.

5.3.4. Break Event Point (BEP) Olahan Nanas

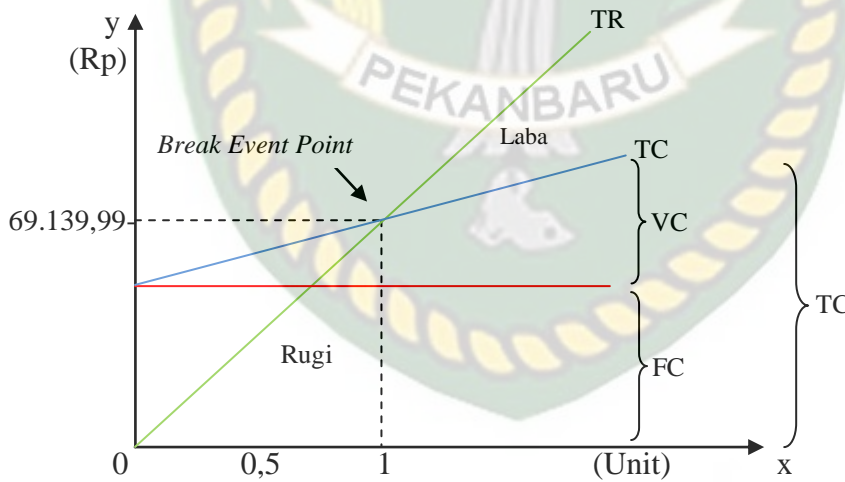
Break Event Point (BEP) diartikan sebagai suatu titik dimana suatu usaha didalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian. *Break Event Point* (BEP) tersebut dapat tercapai jika volume penjualan dan penerimaannya sama dengan biaya total yang dikeluarkan.

a. *Break Event Point* (BEP) Keripik Nanas

Tabel 28. Analisis *Break Event Point* (BEP) Keripik Nanas Per Proses Produksi di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019

No	Uraian	Satuan	Jumlah	Nilai (Rp)
1.	Volume Penjualan	Kg	3	
2.	Harga Satuan Jual	Rp		150.000,00
3.	Biaya Tetap	Rp		31.879,96
4.	Biaya Variabel	Rp		175.540,00
5.	Total Biaya	Rp		207.419,96
6.	BEP Unit	Kg	1	
7.	BEP Rupiah	Rp		69.139,99

Tabel 28. Menunjukkan bahwa *Break Event Point* (BEP) olahan nanas untuk produk keripik nanas tercapai pada nilai penjualan Rp. 69.139,99 dan volume penjualan 1 Kg. Pada volume penjualan tersebut keripik nanas tidak memperoleh keuntungan dan tidak juga menderita kerugian. Gambar 27. *Break Event Point* (BEP) Keripik Nanas dalam bentuk Kurva :



Gambar 27 : Kurva *Break Event Point* (BEP) Keripik Nanas

Berdasarkan Gambar 27. Diatas dapat dijelaskan bahwa keripik nanas dalam satu kali proses produksi menghasilkan output 3 Kg keripik nanas. Usaha keripik nanas akan mencapai titik impas apabila BEP unit(Q) pada volume penjualan 1 Kg maka usaha keripik nanas pada kelompok tani Tunas Makmur

sudah mencapai BEP. Untuk BEP rupiah keripik nanas akan tercapai dengan harga jual Rp. 69.139,99 dengan harga tersebut penjualan keripik nanas yang dijalankan oleh kelompok tani Tunas Makmur sudah mencapai (*Break Event Point*) BEP/titik impas/pulang pokok. Artinya usaha tersebut tidak mengalami keuntungan dan tidak mengalami kerugian.

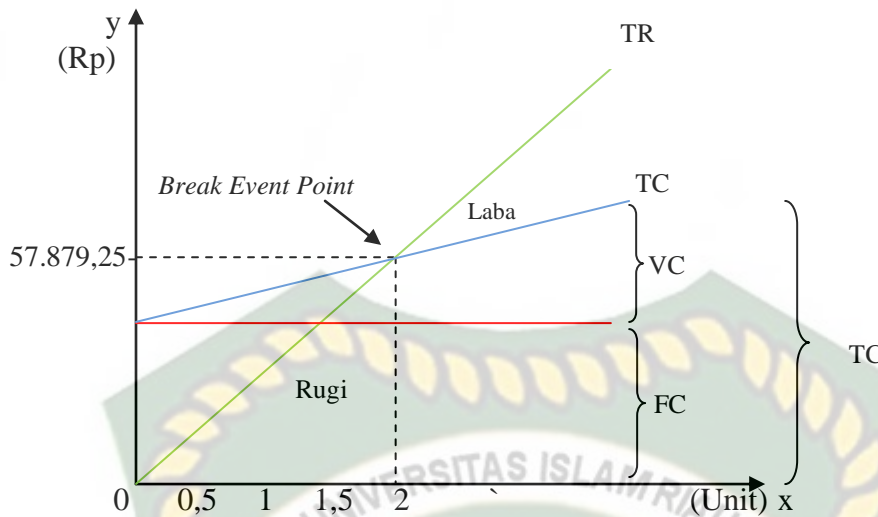
b. *Break Event Point* (BEP) Keripik Tepung Nanas

Tabel 29. Analisis *Break Event Point* (BEP) Keripik Tepung Nanas Per Proses Produksi di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019

No	Uraian	Satuan	Jumlah	Nilai (Rp)
1.	Volume Penjualan	Kg	4	
2.	Harga Satuan Jual	Rp		150.000,00
3.	Biaya Tetap	Rp		28.167,00
4.	Biaya Variabel	Rp		203.350,00
5.	Total Biaya	Rp		231.517,00
6.	BEP Unit	Kg	2	
7.	BEP Rupiah	Rp		57.879,25

Tabel 29. Menunjukkan bahwa *Break Event Point* (BEP) untuk produk keripik tepung nanas tercapai pada penjualan Rp. 57.879,25 dan unit penjualan 2 Kg. Pada volume penjualan tersebut keripik nanas tidak memperoleh keuntungan dan tidak juga menderita kerugian. Gambar 28. *Break Event Point* (BEP) Keripik Tepung Nanas dalam bentuk kurva:

Berdasarkan Gambar 28. Dapat dijelaskan bahwa keripik tepung nanas dalam satu kali produksi menghasilkan Output 4 Kg. Keripik tepung nanas akan mencapai BEP Unit (Q) apabila volume penjualan keripik tepung nanas terjual 2 Kg dengan BEP rupiah sebesar Rp. 57.879,25 maka usaha yang dijalankan oleh kelompok tani Tunas Makmur sudah mencapai (*Break Event Point*) BEP/titik impas. Artinya usaha tersebut tidak mengalami keuntungan dan tidak mengalami kerugian.



Gambar 28: Kurva *Break Event Point* (BEP) Keripik Tepung Nanas

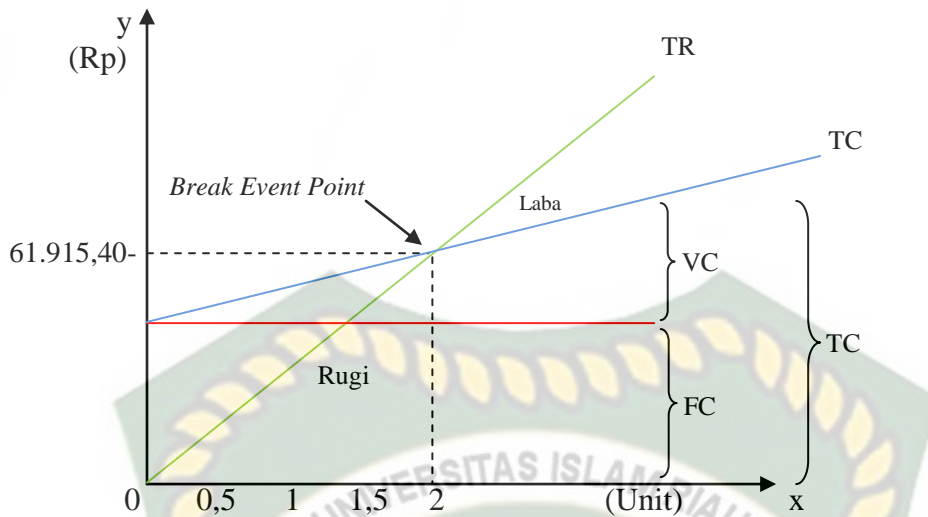
c. *Break Event Point* (BEP) Dodol Nanas

Analisis *Break Event Point* (BEP) olahan nanas pada dodol nanas dapat dilihat pada Tabel 30.

Tabel 30. Analisis *Break Event Point* (BEP) Dodol Nanas Per Proses Produksi di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019

No	Uraian	Satuan	Jumlah	Nilai (Rp)
1.	Volume Penjualan	Kg	5	
2.	Harga Satuan Jual	Rp		150.000,00
3.	Biaya Tetap	Rp		30.767,00
4.	Biaya Variabel	Rp		278.810,00
5.	Total Biaya	Rp		309.577,00
6.	BEP Unit	Kg	2	
7.	BEP Rupiah	Rp		61.915,40

Tabel 30. Menunjukkan bahwa *Break Event Point* (BEP) olahan nanas untuk produk dodol nanas tercapai pada nilai penjualan Rp. 61.915,40 dan volume penjualan 2 Kg. Pada volume penjualan tersebut dodol nanas tidak memperoleh keuntungan dan tidak juga menderita kerugian. Gambar 29. *Break Event Point* (BEP) Dodol Nanas dalam bentuk Kurva :



Gambar 29 : Kurva *Break Event Point* (BEP) Dodol Nanas

Berdasarkan Gambar 29. Diatas dapat dijelaskan bahwa dodol nanas dalam satu kali produksi menghasilkan output sebanyak 5 Kg. Dodol nanas akan mencapai BEP Unit (Q) pada volume penjualan 2 Kg dengan BEP rupiah sebesar Rp. 61.915,40 maka usaha yang dijalankan oleh kelompok tani Tunas Makmur sudah mencapai (*Break Event Point*) BEP/titik impas. Artinya usaha tersebut tidak mengalami keuntungan dan tidak mengalami kerugian.

5.3.5. Nilai Tambah

Salah satu tujuan pengolahan hasil produk pertanian adalah menghasilkan nilai tambah. Nilai tambah sering diartikan sebagai penambahan nilai dari suatu produk jadi ataupun setengah jadi yang didapat dari nilai selisih sebelum dilakukan proses produksi dengan setelah dilakukan proses produksi. Salah satu contoh pemberian nilai tambah ada pada produk olahan nanas segar yang diolah menjadi keripik nanas, keripik tepung nanas dan dodol nanas. Pengolahan nanas menjadi keripik nanas, keripik tepung nanas dan dodol nanas bertujuan untuk meningkatkan keawetan buah nanas sehingga layak untuk dikonsumsi, selain itu juga untuk memanfaatkan buah nanas agar memperoleh nilai jual yang lebih tinggi

dipasaran Perhitungan nilai tambah olahan nanas pada kelompok tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning menggunakan metode perhitungan nilai tambah Hayami (1987) dalam Sudiyono 2002, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 31 :

Tabel 31. Analisis Nilai Tambah Usaha Olahan Nanas Per Proses Produksi pada Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning, Tahun 2019

Nilai Tambah		Keripik Nanas	Keripik Tepung Nanas	Dodol Nanas
Variabel		Nilai	Nilai	Nilai
I.	Output, Input dan Harga			
	1. Output (Kg)	3,00	4,00	5,00
	2. Input (Kg)	15,00	3,00	7,50
	3. koefisien Tenga Kerja (HOK/kg)	1,25	1,29	2,30
	4. Faktor Konversi	0,20	1,33	0,67
	5. Koefisien Tenga Kerja (HOK/kg)	0,08	0,43	0,31
	6. Harga Ouput (Rp/Kg)	50.000,00	150.000,00	150.000,00
	7. Upah Tenaga Kerja (Rp/HOK)	37.600,00	77.100,00	138.060,00
II.	Penerimaan dan Keuntungan			
	8. Harga bahan baku (Rp/kg)	3.000,00	3.000,00	3.000,00
	9. Sumbangan input lain (Rp/kg)	11.555,00	13.027,78	13.138,89
	10. Nilai output (Rp/kg)	30.000,00	200.000,00	100.000,00
	11. a. Nilai tambah (Rp/kg)	15.445,00	183.972,22	83.861,11
	b. Rasio nilai tambah (%)	51,48	91,99	83,86
	12. a. Pendapatan tenaga kerja (Rp/kg)	3.141,69	33.024,50	42.356,81
	b. Pangsa tenaga kerja (%)	0,20	17,95	50,51
	13. a. Keuntungan (Rp/kg)	12.303,31	150.947,72	41.504,30
	b. Tingkat keuntungan (%)	79,66	82,05	49,49
III.	Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi			
	14. Margin (Rp/kg)	7.000,00	197.000,00	97.000,00
	a. Pendapatan tenaga kerja (%)	11,64	16,76	43,67
	b. Sumbangan input lain (%)	42,80	6,61	13,55
	c. Keuntungan pengusaha (%)	45,57	76,62	42,79

Pada Tabel 31. Menunjukkan bahwa proses produksi olahan nanas menjadi keripik nanas telah menghasilkan nilai tambah sebesar Rp. 15.445,00 dengan rasio nilai tambah sebesar 51,48% dari nilai produk. Sedangkan nilai tambah keripik tepung nanas menghasilkan nilai tambah sebesar Rp. 183.972,00 dengan rasio nilai tambah 91,99% dari nilai produk. Sedangkan untuk nilai

tambah dodol nanas sebesar Rp. 83.861,11 dengan rasio nilai tambah yaitu 83,86%.

Pada Tabel 31. Jika dilihat dari pendapatan tenaga kerja yang didapatkan keripik nanas sebesar 11,64%, keripik tepung nanas sebesar 16,76%, dan dodol nanas sebesar 43,67%. Serta keuntungan yang didapat oleh kelompok ini untuk keripik nanas sebesar 45,57%, keripik tepung nanas 76,62% dan dodol nanas 42,79% maka dapat disimpulkan bahwa usaha agroindustri olahan nanas sudah memberikan kontribusi yang baik dalam menyerap tenaga kerja. Khususnya disekitaran Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu.

5.4. Analisis Pemasaran Olahan Nanas

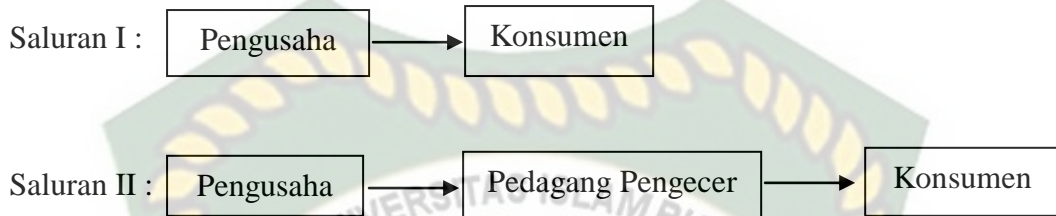
Sistem pemasaran yang dilakukan oleh kelompok tani Tunas Makmur dalam menjalankan usahanya ada dua macam yaitu : secara online dan offline. Sistem pemasaran secara online seperti memasarkan menggunakan media sosial seperti whatsapp, facebook, instagram dan shoppe. Sedangkan offline mereka meletakkan ke swalayan-swalayan atau gerai oleh-oleh di daerah Sungai Pakning dan Dumai.

5.4.1. Lembaga Pemasaran Olahan Nanas

Lembaga pemasaran adalah lembaga perantara yang terlibat dalam pembelian dan penjualan barang dan jasa dari produsen ke konsumen, maka kehadiran lembaga pemasaran sangat diharapkan. Di Kelurahan Sungai Pakning lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran keripik nanas, keripik tepung nanas dan dodol nanas adalah pengusa menjual sendiri dan pengecer (Pedagang di Swalayan).

5.4.2. Saluran Pemasaran Olahan Nanas

Adapun saluran pemasaran olahan nanas yaitu keripik nanas, keripik tepung nanas dan dodol nanas pada kelompok tani Tunas Makmur untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Gambar 30.



Gambar 30. Saluran Pemasaran Olahan Nanas pada Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning, Tahun 2019

Berdasarkan Gambar 30. Menjelaskan bahwa ada dua saluran pemasaran pada olahan nanas. Pada saluran I merupakan saluran pemasaran secara langsung yaitu produk olahan nanas dijual langsung pada konsumen di rumah produksi kelompok tani Tunas Makmur itu sendiri. Dalam hal ini yang bertindak sebagai produsen adalah kelompok itu sendiri. Sedangkan saluran pemasaran II merupakan saluran pemasaran tidak langsung. Dimana produk tersebut dari produsen (kelompok tani Tunas Makmur) dijual melalui pedagang pengecer (toko-toko/swalayan). Distribusi produk dari produsen (kelompok tani Tunas Makmur) ke pedagang pengecer dilakukan dengan cara mengantar langsung ketoko/swalayan (untuk di daerah Sungai Pakning sekitarnya). Sedangkan diluar daerah (Dumai) dilakukan dengan cara mengirim ke travel.

Perjanjian antara produsen dan swalayan/toko dalam hal pembayaran yaitu pembayaran tunai (*cash*) untuk di daerah Sungai Pakning, sedangkan untuk daerah Dumai dalam hal pembayaran dilakukan via transfer diberikan seberapa banyak produk laku terjual. Jika produk diletakkan ke gerai/toko oleh kelompok, dan ada produk yang tidak habis terjual, maka produk ditarik kembali oleh

kelompok tani Tunas Makmur dan diganti dengan yang baru. Namun apabila produk dijual oleh reseller maka produk yang tidak habis terjual bukan tanggung jawab kelompok lagi. Untuk di daerah Sungai Pakning pengembalian produk yang tidak habis terjual dilakukan saat penerimaan uang. Untuk di daerah Dumai produk yang tidak habis terjual dilakukan pengembalian pada saat penggantian produk yang baru.

5.4.3. Fungsi Pemasaran Olahan Nanas

Fungsi pemasaran bekerja melalui saluran pemasaran dengan kata lain fungsi pemasaran ini harus ditampung dan dipecahkan oleh produsen atau rantai saluran barang-barang serta lembaga-lembaga yang terlibat dalam proses pemasaran. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa fungsi pemasaran yang dilaksanakan oleh lembaga pemasaran dalam memasarkan hasil olahan nanas berupa keripik nanas, keripik tepung nanas dan dodol nanas dapat dilihat pada Tabel 32.

Tabel 32. Fungsi Pemasaran yang Dilakukan Oleh Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning Kecamatan Bukit Batu Kabupaten Bengkalis, Tahun 2019

No	Fungsi Pemasaran Keripik Nanas, Keripik Tepung Nanas dan Dodol Nanas	Kelompok	Pedagang Pengecer
1	Penjualan	✓	✓
2	Pembelian	-	✓
3	Pengangkutan	✓	✓
4	Penyimpanan	✓	✓
5	Pengemasan	✓	-
6	Informasi Pasar	✓	✓
7	Penanggung Resiko	✓	-

Tabel 32. Menunjukkan bahwa fungsi pemasaran yang dilakukan oleh pengusaha dan pedagang adalah sebagai berikut :

1. Fungsi Penjualan

Fungsi penjualan ada dua macam yaitu, kelompok menjual sendiri kepada konsumen akhir dan kelompok menjual kepada pengecer (pedagang di swalayan) tanpa perantara, kemudian pedagang pengecer menjual langsung aneka olahan nanas tersebut kepada konsumen.

2. Fungsi Pembelian

Fungsi pembelian tidak dilakukan oleh kelompok ini karena kelompok ini hanya memproduksi aneka olahan nanas, tetapi fungsi pembelian dilakukan oleh pedagang pengecer dan konsumen. Sistem pembelian yang dilakukan pedagang pengecer adalah dengan cara membayar produk olahan nanas yang dijual apabila produk sudah habis barulah uangnya disetorkan kepada kelompok. Sebaliknya apabila kelompok ini melakukan penjualan sendiri ke konsumen maka pembayarannya dengan cara konsumen membayar langsung produk yang dibeli kepada kelompok.

3. Fungsi Pengangkutan

Fungsi pengangkutan dilakukan untuk mengangkut produk-produk olahan nanas tersebut dan mengirimkan ke swalayan/tempat oleh-oleh dengan menggunakan jasa mobil travel. Biaya pengangkutan ditanggung oleh kelompok ini.

4. Fungsi Penyimpanan

Fungsi penyimpanan dilakukan oleh kelompok dan pedagang pengecer. Kelompok melakukan penyimpanan produk olahan nanas dengan cara diletakkan di rak/lemari penyimpanan sebelum dilakukan penjualan kepada pedagang pengecer dan konsumen dan untuk pedagang pengecer, apabila produk yang dijual

tidak habis maka pedagang pengecer tidak perlu melakukan penyimpanan, karena produk tersebut akan tetap diletakkan di rak-rak khusus penjualan.

5. Fungsi Pengemasan

Fungsi pengemasan dilakukan oleh pengusaha. Pengusaha menjual produk olahan nanas kepada pengecer dan konsumen sudah dikemas dan dilabel dalam bentuk yang semenarik mungkin. Produk tiba ditangan pengecer dan konsumen sudah dalam bentuk produk yang siap dipasarkan.

6. Informasi Pasar

Informasi pasar yang dilakukan adalah penentuan harga, pedagang pengecer memperoleh informasi tentang harga jual yaitu dari kelompok itu sendiri.

7. Fungsi Penanggung Resiko

Resiko dapat diartikan sebagai ketidakpastian dalam masalah harga, kerugian dan kerusakan serta resiko kenaikan harga bahan baku. Kerugian disini dimaksudkan apabila produk olahan nanas yang dijual tidak habis/ tidak laku terjual maka kelompok ini yang akan menanggung resiko kerugian sepenuhnya. Kerusakan yang dimaksud adalah kerusakan baik didalam perjalanan maupun selama produk itu dijual, kelompok ini akan menggantikan apabila terjadi kerusakan. Resiko kenaikan harga bahan baku dimaksudkan apabila terjadi kenaikan harga bahan baku maka harga jual produk olahan nanas dari kelompok ini akan tetap dan tidak berubah.

5.4.4. Biaya Pemasaran Olahan Nanas

Biaya pemasaran pada usaha olahan nanas terdiri dari semua biaya yang dikeluarkan oleh kelompok ini untuk keperluan produksinya. Biaya yang

dikeluarkan kelompok ini terdiri dari biaya tetap dan biaya tidak tetap. Biaya tetap merupakan biaya yang besar kecilnya tidak tergantung pada jumlah produksi. Misalnya biaya penyusutan. Biaya tidak tetap adalah biaya yang berhubungan dengan besar kecilnya jumlah produksi. Biaya tersebut adalah biaya operasional selama melakukan pemasaran olahan nanas. Untuk lebih jelasnya biaya pemasaran dapat dilihat pada Tabel 33.

5.4.5. Keuntungan Pemasaran Olahan Nanas

Keuntungan pemasaran merupakan selisih antara margin dan biaya yang dikeluarkan untuk memasarkan nanas. Keuntungan yang diterima pedagang pengecer pada saluran pemasaran I tidak ada keuntungan. Sedangkan pada saluran II yaitu sebesar Rp. 4.294,00.

5.4.6. Margin Pemasaran Olahan Nanas

Margin Pemasaran adalah perbedaan harga yang diterima oleh produsen dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen. Komponen dari margin yang pertama adalah biaya-biaya yang diperlukan lembaga pemasaran untuk melakukan fungsi-fungsi pemasaran yang disebut biaya pemasaran atau biaya fungsional seperti biaya transportasi, untuk lebih jelasnya biaya pemasaran dapat dilihat pada Tabel 33.

5.4.7. Efisiensi Pemasaran Olahan Nanas

Efisiensi pemasaran hasil olahan nanas maksimalisasi dari rasio input-output. Perubahan yang mengurangi biaya input tanpa mengurangi biaya kepuasan konsumen akan meningkatkan efisiensi. Efisiensi olahan nanas yakni : keripik nanas, keripik tepung nanas dan dodol nanas memiliki efisiensi lebih besar dari 1 yang artinya usaha yang ada di kelompok tani tunas makmur layak untuk

dijalankan dan memberikan keuntungan bagi yang mengusahakannya. Untuk lebih jelasnya biaya pemasaran dapat dilihat pada Tabel 33.

Tabel 33. Biaya Pemasaran, Margin Pemasaran, Efisiensi Pemasaran Keripik Nanas, Keripik Tepung Nanas dan Dodol Nanas pada Saluran Pemasaran I dan Saluran Pemasaran II pada Kelompok Tani Tunas Makmur di Kelurahan Sungai Pakning, Tahun 2019

No	Uraian	Saluran I Biaya (Rp/Kg)	Persentase%	Saluran II Biaya (Rp/Kg)	Persentase%
1	Kelompok Tani (Produsen)				
	Harga Jual	150.000,00	100	150.000,00	75
	Biaya Transportasi	-		2.060,00	
2	Pedagang Pengecer				
	Harga Beli			150.000,00	
	Biaya Pemasaran				
	Biaya Plastik	5.000,00		5.000,00	
	Total Biaya Pemasaran	5.000,00		7.060,00	
	Keuntungan			42.940,00	
	Magrin	-		50.000,00	25
	Harga Jual			200.000,00	
3	Konsumen				
	Harga Beli	150.000,00	100	200.000,00	100
	Total				
	Efisiensi Pemasaran		3,33		3,53

Pada Tabel 33. Dapat dilihat pada saluran I bahwa pengusaha menjual langsung olahan nanas ke konsumen. Konsumen datang langsung membeli produk olahan nanas ke rumah produksi nanas. Harga beli konsumen kepada pengusaha adalah Rp. 150.000,00/Kg. Tidak ada proses pemindahan barang yang dilakukan pada saluran ini, karena konsumen datang langsung ke tempat usaha. Biaya yang harus dikeluarkan kelompok adalah biaya plastik sebesar Rp. 5.000/perbungkus. Harga beli dari produsen ke konsumen tetap sebesar Rp. 150.000,00. Margin pemasaran sebesar Rp. 0 atau 0% dari harga beli konsumen, sedangkan efisiensi pemasaran sebesar 3,33% .

Untuk saluran Pemasaran II dapat dilihat pada Tabel 30. Saluran pemasaran II bahwa kelompok langsung menjual olahan nanas ke pedagang

pengecer (di swalayan), harga produk olahan nanas ditingkat produsen dalam penelitian ini adalah Rp. 150.000,00/Kg. Harga jual olahan nanas dari pedagang pengecer ke konsumen adalah Rp. 200.000,00/Kg. Proses pemindahan barang dilakukan oleh kelompok, dan biaya yang dikeluarkan pedagang pengecer adalah biaya plastik sebesar Rp. 5.000/Kg. Biaya fungsi fisik seperti biaya transportasi ditanggung oleh kelompok, dan untuk biaya resiko seperti resiko kecelakaan, resiko kerusakan barang dalam perjalanan juga ditanggung oleh kelompok. Margin pemasaran adalah perbedaan harga yang diterima pengusaha dengan harga yang diterima pedagang pengecer (pedagang di swalayan). Selisih antara harga antar pengusaha dengan pedagang yaitu sebesar Rp. 50.000,00 atau 25% sedangkan efisiensi pemasarannya 3,53%. Efisiensi pemasaran yang paling menguntungkan adalah pada saluran I yaitu sebesar 3,33%. Hal ini dapat disimpulkan bahwa Semakin rendah atau semakin kecil nilai presentase efisiensi pemasaran maka pemasaran semakin efisien. Sebaliknya semakin tinggi atau semakin besar nilai presentase efisiensi pemasaran maka pemasarannya semakin tidak efisien.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

1. Karakteristik pengusaha menunjukkan bahwa umur seluruh pekerja kelompok tani tunas makmur termasuk dalam usia produktif yaitu berusia 48 Tahun. Lama pendidikan seluruh anggota kelompok tani tunas makmur 11 tahun atau setara dengan SLTA sederajat. Pengusaha sudah berpengalaman dalam menjalankan usaha agroindustri olahan nanas, jumlah tanggungan keluarga rata-rata 3 jiwa. Profil usaha agroindustri olahan nanas merupakan industri kecil. Izin usaha agroindustri olahan nanas di kelurahan sungai pakning sudah terdaftar di dinas perdagangan, dinas perindustrian dan BPOM kota Pekanbaru. Modal usaha berasal dari bantuan dari pertamina RU II sungai Pakning dan modal sendiri yang berasal dari iuran anggota kelompok.
2. Bahan baku yang didapat di daerah penelitian berasal dari perkebunan kelompok. Apabila terjadi kekurangan bahan baku kelompok akan membeli di sekitaran wilayah Sungai Pakning atau ke daerah alternatif seperti Bengkalis, Siak Kecil dan Dumai. Bahan baku yang digunakan untuk keripik nanas adalah 15 Kg buah nanas /proses produksi, keripik tepung nanas 3 Kg buah nanas/proses produksi dan dodol nanas 7,5 Kg buah nanas/proses produksi. Biaya bahan baku pada keripik nanas sebesar Rp 45.000,00 keripik tepung nanas sebesar Rp 9.000 dan dodol nanas sebesar Rp 22.500,00 dengan hasil produksi keripik nanas sebanyak 3 Kg/Proses Produksi, keripik tepung nanas 4 Kg/Proses Produksi dan dodol nanas 5 Kg/Proses Produksi. Teknologi yang digunakan adalah teknologi modern dan sederhana/tradisional.

3. Biaya produksi keripik nanas sebesar Rp 175.540,00/Proses Produksi, keripik tepung nanas sebesar Rp 203.350,00/Proses Produksi dan dodol nanas Rp 278.810,00/Proses Produksi. Pendapatan bersih keripik nanas sebesar Rp 242.580,00 keripik tepung nanas sebesar Rp 368.483,00 dan dodol nanas sebesar Rp 440.423,00. Ketiga olahan nanas sudah efisien, paling efisien yaitu produk keripik tepung nanas dengan RCR 2,6. BEP untuk keripik nanas tercapai pada penjualan 1 Kg dengan harga jual Rp 69.139,99/Kg. BEP keripik tepung nanas tercapai pada penjualan 2 Kg dengan harga jual Rp 57.879,25/Kg. BEP dodol nanas tercapai pada penjualan 2 Kg dengan harga jual Rp 61.915,40/Kg. Nilai tambah yang paling baik diperoleh dari keripik tepung nanas sebesar Rp 183.972,00.
4. Dalam pemasaran olahan nanas terdapat 2 saluran pemasaran yaitu : pengusaha/ kelompok menjual ke pedagang pengecer dan kelompok menjual langsung kepada konsumen. Efisiensi pemasaran yang paling menguntungkan terdapat pada saluran I sebesar 3,33%.

6.2. Saran

1. Kepada Peneliti
 - a. Disarankan kepada peneliti agar dapat menerapkan apa yang sudah dipelajari dalam pembuatan skripsi dan selama duduk dibangku perkuliahan dapat bermanfaat dikehidupan dan dunia kerja nantinya.
2. Kepada Pengusaha
 - a. Disarankan kepada pengusaha agar lebih meningkatkan usahanya dengan beralih ke teknologi yang modern seperti pada pengupasan nanas menggunakan alat pengupasan kulit nanas, pada keripik tepung nanas :

menggunakan mesin adonan untuk mempercepat proses pengadonan bahan. Pada dodol nanas menggunakan alat yang lebih modern seperti mesin pengaduk dodol otomatis agar pengerjaan lebih cepat dan menghemat dalam proses produksi.

- b. Pengusaha disarankan agar lebih mempelajari tentang pembukuan, agar semua pengeluaran dalam usaha dapat dihitung dengan jelas mengenai penghitungan biaya produksi, pendapatan dan efisiensi dalam usahanya. Hal ini berguna untuk pengembangan usaha tersebut.
- c. Untuk perbaikan pada produk dan kemasan produk disarankan pada kemasan keripik tepung nanas dan dodol nanas untuk mencantumkan logo halal pada kemasannya.
- d. Untuk perbaikan pada produk dan kemasan produk disarankan kepada produk olahan nanas untuk mencantumkan umur simpan (masa kadaluarsa)/ *expired date* pada kemasan. Masa kadaluarsa pada produk pangan merupakan salah satu informasi wajib dicantumkan oleh produsen pada label kemasan produk pangan. Pencantuman informasi umur simpan/masa kadaluarsa menjadi sangat penting karena terkait dengan keamanan produk pangan dan untuk memberikan jaminan mutu pada saat produk sampai ke tangan konsumen. Selain itu informasi umur simpan produk sangat penting bagi banyak pihak, baik produsen, konsumen, penjual, dan distributor. Konsumen tidak hanya dapat mengetahui tingkat keamanan dan kelayakan produk untuk dikonsumsi, tetapi juga dapat memberikan petunjuk terjadinya perubahan cita rasa, penampakan dan kandungan gizi produk tersebut. Bagi produsen, informasi umur simpan merupakan bagian dari konsep pemasaran

produk yang penting secara ekonomi dalam hal pendistribusian produk serta berkaitan dengan usaha pengembangan jenis bahan pengemas yang digunakan. Bagi penjual dan distributor informasi umur simpan sangat penting dalam hal penanganan stok barang dagangannya.

3. Kepada Pemerintah

- a. Memberikan pelatihan penyuluhan kepada kelompok tani Tunas Makmur seputar manajemen dan pembukuan usaha yang baik dan benar.
- b. Memberikan bantuan kepada kelompok tani Tunas Makmur baik berupa modal maupun alat dan mesin produksi.
- c. Mempermudah urusan dan segala perizinan untuk membuat izin usaha, BPOM, uji laboratorium, dan izin ekspor untuk semua produk-produk UMKM agar produk-produk UMKM dapat bersaing dengan produk luar negeri.

4. Kepada Pembaca

- a. Diharapkan kepada pembaca untuk menjadikan skripsi ini sebagai referensi untuk melakukan penelitian yang serupa atau sejenis.
- b. Diharapkan bagi pembaca semoga skripsi ini menjadi inspirasi untuk membuka usaha olahan nanas. Adanya keuntungan dan memberikan nilai tambah kepada komoditi nanas diharapkan para petani muda berlomba-lomba menjadi pengusaha nanas atau dibidang pertanian lainnya .

DAFTAR PUSTAKA

- Armstrong dan Kotler, P. 2004. Prinsip-Prinsip Pemasaran (Edisi ke 12, Jilid 1). Erlanga, Jakarta.
- Arrizki, Tri. 2018. Analisis Nilai Tambah Dan Strategi Pengembangan Agroindustri Rumah Tangga Aneka Olahan Produk Nanas di Kota Prabumulih. Fakultas Pertanian. Universitas Sriwijaya, Palembang.
- Badan Pusat Satatistik. 2002. Industri Mikro dan Kecil. (Online) Tersedia :<https://www.bps.go.id/subject/9/industri-besar-dan-sedang.html> (Diakses 9 Desember 2019).
- Batholomew, D. P., Paul, R. E., Rohrbach, K. G. 2003. *The Pineapple: Botany, Production and Uses*. CABI Publishing, United Kingdom :
- Boyd, Harper .W. 2000. Manajemen Pemasaran. Suatu Pendekatan Strategis Dengan Orientasi Global. Erlangga, Jakarta.
- Daniel, M. 2004. Pengantar Ekonomi Pertanian. Bumi Aksara, Jakarta.
- Dinas Pertanian Kabupaten Bengkalis. 2019. Jumlah Produksi Nanas Kabupaten Bengkalis (dirinci Menurut Kecamatan) Tahun 2016-2017, Bengkalis.
- Dinas Pertanian Kabupaten Bengkalis. 2019. Produksi dan Harga Nanas Kabupaten Bengkalis, Bengkalis.
- Dinas Pertanian Provinsi Riau. 2019. Jumlah Panen (Rumpun) dan Jumlah Produksi Nanas Kabupaten Bengkalis, Pekanbaru.
- Fajar, Tibrani dan Salman. 2014. Analisis Agroindustri dan Pemasaran Ikan Asin (Studi Kasus Di Desa Nelayan Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir). Jurnal Dinamika Pertanian (29)-3 hal : 283-294
- Garrison, S. J. 2009. Dasar-Dasar Terapi & Rehabilitasi Fisik. Perpustakaan Universitas Indonesia, Jakarta.
- Hanafi, M. M. 2010. Manajemen Keuangan. Cetakan ke Lima. Bhakti Profesindo (BPFE), Yogyakarta.
- Hanafie, R. 2010. Pengantar Ekonomi Pertanian. Penerbit ANDY, Yogyakarta.
- Harsono. 2011. Etnografi Pendidikan Sebagai Design Penelitian Kualitatif. Universitas Muhammadiyah Surakarta, Surakarta.

- Hasyim, H. 2003. Analisis Hubungan Faktor Sosial Ekonomi Petani Terhadap Program Penyuluhan Pertanian. Laporan Hasil Penelitian. Universitas Sumatera Utara, Medan.
- Hasyim, H. 2006. Analisis Hubungan Karakteristik Petani Kopi Terhadap Pendapatan (Studi Kasus Desa Dolok Seribu Kecamatan Paguran Kabupaten Tapanuli Utara). Jurnal Komunikasi Penelitian. 18(1): 10-24.
- Herjanto. 2008. Analisis *Break Event Point* Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba yang diharapkan. Jurnal Pertanian Agros. 19(1): 45-54.
- Kementrian Pertanian Republik Indonesia (Kementan). 2013. Komoditas Pertanian Subsektor Hortikultura. (Diakses 9 September 2019)
- Kemeterian Riset dan Teknologi. 2000. Potensi dan Prospek Pengembangan Buah Nanas, Jakarta.
- Kotler, P. 2002. Manajemen Pemasaran Edisi Milenium Jilid 2. PT. Prehallindo, Jakarta .
- Kotler, P. 2003. Manajemen Pemasaran Edisi Ke Sebelas. Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta.
- Kumar, V., Cotran, R.S., dan Robbins S.L. 2007. Buku Ajar Patologi. Edisi ke-7. Penerbit Buku Kedokteran EGC, Jakarta.
- Lawal, I. O. 2013. *Antidiabetic activity of Physalis angulata L.Extract and Fractions in Aloxan-Induced Diabetic Rats*. JAdv Sci Res4 (3):32-36
- Maisyal, K. 2003. Akuntansi Biaya. BPFE, Yogyakarta.
- Medina, Rinanda, Resky. 2019. Analisis Nilai Tambah dan Pendapatan Hasil Nanas (*Ananas Comosus*) Sebagai Bahan Baku Dodol Nanas dan Keripik Nanas (Studi Kasus : Kelurahan Sungai Pakning, Kecamatan Bukit Batu, Kabupaten Bengkalis, Provinsi Riau). Fakultas Pertanian. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Medan.
- Miarso. 2007. Menyemai Benih Teknologi Pendidikan. Kencana, Jakarta.
- Mufti, Rini Nizar dan Niken Nurwati. 2017. Analisis Agroindustri Nenas UD Berkat Bersama Di Desa Kualu Nenas Kecamatan Tambang Kabupaten Kampar. Jurnal Ilmiah Pertanian (13)-2
- Mulyadi. 2005. Akuntansi Biaya, Edisi Kelima. Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, Yogyakarta.
- Napitupulu, Bismar. 2006. Tataniaga Pemasaran. Penerbit Airlangga, Jakarta.

- Netelda, R. 2006. Analisis Usaha Sagu Rumah Tangga dan Pemasarannya. Jurnal Agroforestry. (1)-3 Hal : 60
- Nicholson, W. 2002. Mikro Ekonomi Intermediate. Edisi ke Delapan. Erlangga, Jakarta.
- Nugraha L. A. 2011. Pengaruh modal Usaha, Tingkat Pendidikan, dan Sikap Kewirausahaan Terhadap Pendapaan Usaha Pengusaha industri Kerajinan Perak di Desa Sodo Kecamatan Paliyan Kabupaten Gunung Kidul. Universitas Negeri Yogyakarta, Yogyakarta.
- Pindyck dan Rubinfeld. 2007. *Econometric Models and Economic Forecats*, 4th. Raja Grafindo, Singapura.
- Poerwadarminta, W. J. S. 2003. Kamus Umum Bahasa Indonesia. Balai Pustaka. Jakarta.
- Prasetyo, A. 2008. Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah BMT Kaffah Yogyakarta. Skripsi Fakultas Ekonomi Stain, Surakarta.
- Prihatman, Kemal. 2000. Tentang Budidaya Pertanian Rambutan (*Nephelium Lappecium*). Kantor Deputi Menegristek Bidang Pendayagunaan Dan Pemasyarakatan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi, Jakarta.
- Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian. 2013. Informasi Ringkas Komoditas Perkebunan. Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian, Jakarta Selatan.
- Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian. 2013. Informasi Ringkas Komoditas Perkebunan. Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian, Jakarta Selatan.
- Rahim, A dan Hastuti, D. R. D. 2007. Ekonomika Pertanian Pengantar Teori dan Kasus. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Rahim. 2007. Ekonomika Pertanian Pengantar Teori dan Kasus. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Robins, S. P. 2007. Perilaku Organisasi Indonesia. PT. Macanan Jaya. Jawa Tengah.
- Rosnita, Roza Y. Susy E. Evy M. Didi M. dan Arifudin. 2014. Analisis Agroindustri Keripik Nanas di Desa Kualu Nenas Kabupaten Kampar. Jurnal Internasional Ilmu Pengetahuan Lanjut, Teknik dan Teknologi Informasi. Vol. 4 no. 3 Jilid: 4. Halaman: 65-71
- Sahri, Alfi. 2017. Analisis Usahatani Dan Pemasaran Nanas di Desa Tanjung Kuras Kecamatan Sungai Apit Kabupaten Siak. (Tidak diPublikasikan). Fakultas Pertanian. Universitas Islam Riau, Pekanbaru.

- Saiffuddin, A. B. 2002. Pelayanan Kesehatan Maternal dan Neonatal. Yayasan Bina Pustaka Sarwono Prawirohardjo, Jakarta.
- Saragih, J. P. 2002. Desentralisasi Fiskal dan Keuangan Daerah dalam Otonomi. Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Sinaga, Sandro. C., dan Dewi, N. 2016. Pemasaran Buah Nenas (Kajian Struktur, Perilaku, Dan Penampilan Pasar) Di Desa Kualu Nenas Kecamatan Tambang Kabupaten Kampar. Jurnal Ilmiah Pertanian Universitas Riau . Volume. 13, No. 1
- Soekartawi. 2006. Analisis Usahatani. Universitas Indonesia, Jakarta.
- Soekartawi. 1993. Agribisnis Teori dan Aplikasinya. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Soekartawi. 2000. Pengantar Agroindustri. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Soekartawi. 2003. Teori Ekonomi Produksi Dengan Pokok Bahasan Analisis Cobb-Douglas. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta .
- Soekartawi. 2004. Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian Teori dan Aplikasi. Rajawali Persada, Jakarta.
- Soemarso, S.R. 2004. Akuntansi Suatu Pengantar. Edisi Lima. Salemba Empat, Jakarta.
- Sri. 2016. Perbedaan Bahan baku dan Bahan Penolong. [http:// zahiraaccounting.com /id/blog/ perbedaan- -bahan- baku-dan-bahan- penolong/](http://zahiraaccounting.com/id/blog/perbedaan-bahan-baku-dan-bahan-penolong/) (Diaksespada 9 September2019).
- Sudarman, A. 2004. Teori Ekonomi Mikro. Edisi 4. BPFE UGM, Yogyakarta.
- Sudiyono, A. 2002. Pemasaran Pertanian. Universitas Muhammdiyah Malang, Malang.
- Sudremi, Y. 2007. Pengetahuan Sosial Ekonomi Kelas X. Bumi Aksara, Jakarta.
- Sukirno, S. 2005 Mikro Ekonomi Teori Pengantar, Edisi Ketiga. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Sukirno, S. 2008. Makro Ekonomi Teori Pengantar. Raja Grafindo Perkasa, Jakarta.
- Sunarjono, H. 2008. Berkebun 21 Jenis Tanaman Buah. Cetakan 6. Penebar Swadaya, Jakarta.

- Supriyati. 2016. *Audit Laporan Keuangan Usaha Kecil & Menengah Berbasis Akuntansi Dan Perpajakan*. Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Supriyono. 2016. *Analisis Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba yang Diharapkan*. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*. 35(1) Juni.
- Susilawati, Ita. 2019. *Analisis Nilai Tambah dan Keuntungan Pengolahan Nanas (Ananas Commosus L. Merr) menjadi dodol di Kelurahan Sukaraja Kecamatan Prabumulih Selatan Kota Prabumulih*. Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya, Palembang.
- Suwita. 2011. *Analisis Pendapatan Petani Karet (Studi kasus di Desa Dusun Curup Kecamatan Air Besi Kecamatan Bengkulu Utara)*. (Tidak di Publikasikan). Skripsi Fakultas Ekonomi dan Studi Pembangunan. Universitas Bengkulu, Bengkulu.
- Swastha dan Irawan. 2003. *Manajemen Pemasaran Modern*. Edisi Kedua. Cetakan ke Sebelas, Yogyakarta.
- Tim Karya Tani Mandiri. 2010. *Pedoman Bertanam Buah Nanas*. CV. Nuasa Aulia, Bandung.
- Tohar, M. 2003. *Membuka Usaha Kecil*. Kanisius, Yogyakarta.
- Tresnawati, D., 2010. *Analisis Pengembangan Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang*. Skripsi (Dipublikasi). Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret, Jawa Tengah.
- Undang-Undang No. 13 Tahun 2003. *Tentang Ketenagakerjaan*, Jakarta.
- Undang-Undang No. 20. Tahun 2008. *Tentang Skala Usaha*, Jakarta.
- Undang-Undang No.20. Tahun2003. *Tentang Kriteria Usaha Kecil*, Jakarta.
- Widyastuti, Y. E. 2000. *Mengenal Buah Unggul Indonesia*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Winastia, B. 2011. *Analisa Asam Amino pada Enzim Bromelin dalam Buah Nanas (Ananas Comosus) Menggunakan Spektrofotometer*. (Tugas Akhir Program Studi Diploma III prodi Teknik Kimia). Universitas Diponegoro, Semarang.
- Witjaksono, A. 2006. *Akuntansi Biaya*. Graha Ilmu Bustami, Jakarta.
- Wulandari. 2006. *Karakteristik Good Corporate Governance*. Alfabeta, Bandung.