

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

5.1. Gambaran Industri Pengolahan Nenas

Pada saat ini jenis industri pengolahan (agroindustri) nenas yang berada di Kecamatan Bengkalis adalah agroindustri dodol dan keripik nenas. Pembuatan dodol nenas dilakukan oleh Koperasi Serba Usaha (KSU) Kemas, sedangkan pembuatan keripik nenas dilakukan oleh Koperasi Serba Usaha (KSU) Permata Nusa. Kedua jenis usaha ini bersifat industri rumah tangga dan pemasarannya masih terbatas untuk Kota Bengkalis dan sekitarnya.

Usaha agroindustri dodol dan keripik nenas dilaksanakan bukan hanya untuk meningkatkan pendapatan keluarga saja tetapi juga untuk pemenuhan kebutuhan pasar dan kebutuhan lapangan kerja bagi masyarakat setempat. Kegiatan agroindustri akan cepat berkembang jika diimbangi dengan meningkatnya permintaan pasar. Permintaan konsumen terhadap produk yang ditawarkan akan meningkat jika hasil produksi yang tersedia dapat diperoleh di pasar dengan mudah dengan harga bersaing.

Dalam melakukan usaha agroindustri ini koperasi tidak hanya membutuhkan bahan baku, bahan penunjang dan tenaga kerja tetapi juga teknologi untuk mengolah bahan baku dan bahan penunjang sehingga menjadi produk yang siap dipasarkan. Kenyataannya, pengolahan masih dilakukan secara manual dengan peralatan yang sederhana. Bahan dan alat yang digunakan oleh agroindustri dodol nenas KSU Kemas adalah sebagai berikut:

1. Alat pengolahan. Alat-alat yang digunakan untuk pengolahan dodol nenas terdiri dari kualii besar, cetakan, pisau, sendok pengaduk, timbangan, ember, mangkok plastik dan heker. Peralatan lainnya adalah mesin pamarut kelapa, mesin penggiling dan mesin press. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 5.

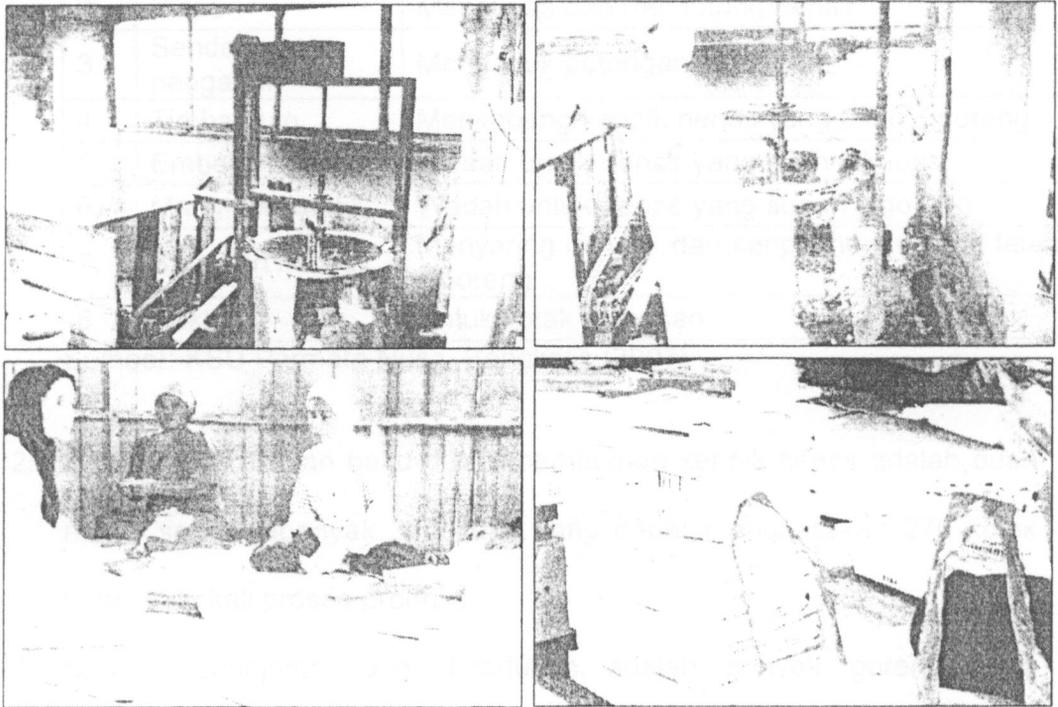
Tabel 5. Peralatan pada Agroindustri Dodol Nenas

No.	Peralatan	Kegunaan
1.	Kualii besar	Wadah untuk memasak dodol nenas
2.	Cetakan	Wadah yang digunakan untuk dodol nenas yang telah masak
3.	Pisau	Mengupas dan memotong nenas
4.	Sendok pengaduk	Mengaduk dodol nenas
5.	Timbangan	Menimbang bahan-bahan penunjang yang digunakan dalam pembuatan dodol nenas
6.	Ember	Wadah untuk nenas yang telah dikupas
7.	Mangkok plastik	Wadah untuk nenas yang sudah digiling halus
8.	Heker	Untuk kotak kemasan
9.	Mesin pamarut	Untuk memarut kelapa
10.	Mesin penggiling	Untuk menggiling nenas
11.	Mesin press	Untuk mengepress plastik pembungkus

Sumber: KSU Kemas, Wonosari (2007).

2. Bahan Baku. Bahan baku dalam pembuatan dodol nenas adalah buah nenas segar sebanyak 55 buah yang dapat menghasilkan 140 kotak untuk satu kali proses produksi.
3. Bahan Penunjang. Bahan penunjang yang diperlukan terdiri dari tepung terigu, tepung ketan, kelapa, gula pasir, gula kelapa dan asam sorbat dengan bahan bakar minyak tanah dan kayu bakar.
4. Bahan Kemasan. Bahan kemasan yang diperlukan terdiri dari kertas minyak, kotak, plastik dan isi heker.

Kondisi agroindustri dodol nenas yang dilakukan oleh Koperasi Serba Usaha (KSU) Kemas pada Gambar 3.



Gambar 3. Pembuatan Dodol Nenas di Koperasi Serba Usaha (KSU) Kemas, Bengkalis

Bahan dan alat yang digunakan dalam agroindustri keripik nenas KSU Permata Nusa adalah sebagai berikut:

1. Alat pengolahan. Alat-alat yang digunakan untuk pengolahan keripik nenas dapat dilihat pada Tabel 6.

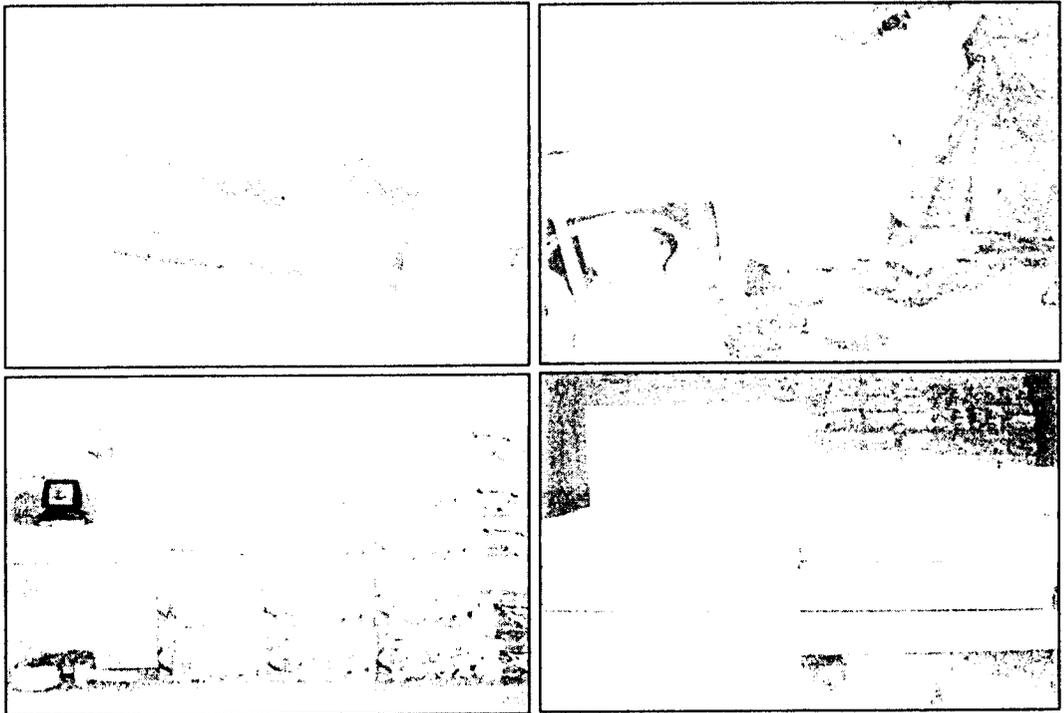
Tabel 6. Peralatan pada Agroindustri Keripik Nenas

No.	Peralatan	Kegunaan
1.	Vacuum frying	Menggoreng nenas
2.	Pisau	Mengupas dan memotong nenas
3.	Sendok pengaduk	Mengaduk potongan nenas
4.	Timbangan	Menimbang keripik nenas yang telah digoreng
5.	Ember	Wadah untuk nenas yang telah dikupas
6.	Mangkok plastik	Wadah untuk nenas yang sudah digoreng
7.	Saringan minyak	Menyaring minyak dari keripik nenas yang telah digoreng
8.	Hekter	Untuk kotak kemasan

Sumber: KSU Permata Nusa, Bengkalis (2007).

2. Bahan Baku. Bahan baku dalam pembuatan keripik nenas adalah buah nenas segar sebanyak 375 buah yang dapat menghasilkan 270 kotak untuk satu kali proses produksi.
3. Bahan penunjang yang diperlukan adalah minyak goreng serta menggunakan listrik dan gas LPG.
4. Bahan Kemasan. Bahan kemasan yang diperlukan terdiri dari kotak, plastik dan isi heker.

Kondisi agroindustri keripik nenas yang dilakukan oleh Koperasi Serba Usaha (KSU) Permata Nusa ditampilkan pada Gambar 4.

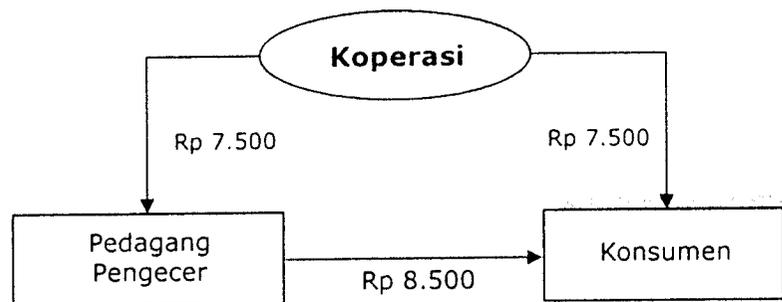


Gambar 4. Pembuatan Keripik Nenas di Koperasi Serba Usaha (KSU) Permata Nusa, Bengkalis

5.2. Pemasaran Industri Pengolahan Nenas

Industri pengolahan nenas di Kecamatan Bengkalis dikelola oleh Koperasi dalam hal ini adalah Koperasi Serba Usaha (KSU) Kemas untuk pembuatan dodol nenas dan Koperasi Serba Usaha (KSU) Permata Nusa untuk pembuatan keripik nenas. Dalam memasarkan dodol nenas, KSU Kemas melewati saluran pemasaran sebagai berikut (Gambar 5).

1. Koperasi – Pengecer – Konsumen: koperasi menjual dodol nenas dengan harga Rp 7.500 kepada pedagang pengecer kemudian pedagang pengecer menjual kepada konsumen melalui pasar atau pun kios-kios.
2. Koperasi – Konsumen: Koperasi menjual dodol nenas langsung kepada konsumen dengan harga Rp 7.500.



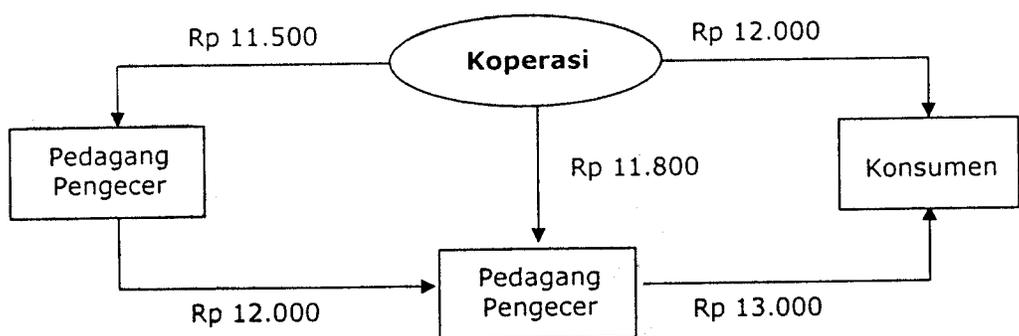
Gambar 5. Saluran Pemasaran Dodol Nenas

Dari hasil perhitungan diperoleh bahwa pada saluran 1 *share* yang diterima oleh koperasi sebesar 23,08%. Sedangkan *share* yang diterima koperasi pada saluran 2 adalah sebesar 100%. Besarnya *share* yang diterima oleh koperasi pada saluran 2 ini disebabkan karena koperasi langsung menjual hasil industri nenasnya kepada konsumen dengan harga yang lebih tinggi. Dari pembagian *share* tersebut dapat disimpulkan bahwa koperasi memperoleh *share* yang paling besar pada saluran 2. Dalam sistem koperasi yang berlaku, keuntungan koperasi merupakan keuntungan seluruh anggotanya. Ini berarti, jika anggota koperasi tersebut adalah petani, maka petani mempunyai dua sumber pendapatan. Pendapatan pertama berasal dari usahatani nenas dan pendapatan kedua dari pembagian sisa hasil

usaha (SHU) koperasi. Apabila ini terjadi dan mitra kerja antara koperasi dengan petani tercipta sangat kuat, maka untuk masa datang industri pengolahan nenas yang dikelola oleh koperasi akan berkembang. Dengan sistem kemitraan ini, petani juga merasa memiliki koperasi, karena tingkat ketergantungan timbal balik terjadi.

Untuk pemasaran keripik nenas, KSU Permata Nusa melewati saluran pemasaran sebagai berikut (Gambar 6):

1. Koperasi – Pedagang pengumpul – Pedagang pengecer – Konsumen: Koperasi menjual keripik nenas dengan harga rata-rata Rp 11.500 per kotak kepada pedagang pengumpul.
2. Koperasi – Pedagang pengecer - Konsumen: Koperasi menjual keripik nenas dengan harga rata-rata Rp 11.800 per kotak kepada pedagang pengecer kemudian pedagang pengecer menjual kepada konsumen melalui pasar ataupun kios-kios.
3. Koperasi – Konsumen: Koperasi menjual keripik nenas langsung kepada konsumen seharga rata-rata Rp 12.000.



Gambar 6. Saluran Pemasaran Keripik Nenas

Pada saluran 1 *share* yang diterima oleh koperasi sebesar 25%. Sedangkan *share* yang diterima koperasi pada saluran 2 adalah sebesar 40%. Besarnya *share* yang diterima oleh koperasi pada saluran 2 ini disebabkan karena koperasi langsung menjual hasil keripik nenasnya kepada pedagang pengecer dengan harga yang lebih tinggi. Pada saluran 3 koperasi menerima *share* sebesar 100% karena langsung menjual keripik nenasnya kepada konsumen. Dari pembagian *share* tersebut dapat dilihat bahwa koperasi memperoleh *share* yang paling besar pada saluran 3.

5.3. Peranan Pengembangan Industri Pengolahan Nenas

Pengembangan industri pengolahan nenas di Kecamatan Bengkalis memiliki peranan sebagai berikut:

a. Menciptakan nilai tambah

Pengembangan industri pengolahan produk pertanian (agroindustri) dapat menciptakan nilai tambah bagi petani di pedesaan. Sampai saat ini, sebagian besar kegiatan ekonomi pedesaan masih mengandalkan produksi komoditas primer sehingga nilai tambah yang dihasilkannya kecil. Dari pengamatan di lapangan, berkembangnya agribisnis berbahan baku nenas di Kecamatan Bengkalis akan membuka potensi ekonomi di sektor industri pengolahan nenas. Hasil kajian dari dua jenis kegiatan industri pengolahan nenas yaitu dodol nenas dan keripik nenas dapat menciptakan nilai tambah ekonomi bagi masyarakat yang terlibat dalam kegiatan industri pengolahan nenas. Pada Tabel 7 disajikan perhitungan sederhana tentang *multiplier effect* ekonomi dari kegiatan industri pengolahan nenas.

Dari hasil perhitungan diperoleh nilai tambah (NT) untuk kedua jenis industri pengolahan nenas. Untuk keripik nenas diperoleh nilai tambah sebesar Rp 2.167.500 dan dodol nenas sebesar Rp 912.500. Hal ini mengindikasikan bahwa nilai tambah yang diperoleh petani nenas sangat besar apabila petani melakukan pengolahan terhadap hasil produksi nenas mereka.

Tabel 7. Perhitungan *Multiplier Effect* Industri Pengolahan Nenas

Uraian	Jenis Agroindustri	
	Keripik Nenas	Dodol Nenas
Bahan Baku		
❖ Jumlah Nenas	375,00	55,00
❖ Harga	2.500,00	2.500,00
❖ Nilai bahan baku	937.500,00	137.500,00
Produksi		
❖ Produksi (kotak)	270,00	140,00
❖ Harga jual per kotak	11.500,00	7.500,00
❖ Pendapatan	3.105.000,00	1.050.000,00
Nilai Tambah (NT)	2.167.500,00	912.500,00
NT per input (nenas)	5.780,00	16.590,91
Indek <i>multiplier effect</i>	2,31	6,64

Sumber: Data penelitian diolah, 2007.

Hasil perhitungan juga diperoleh indeks *multiplier effect* kedua jenis industri pengolahan nenas. Untuk keripik nenas diperoleh indeks ME sebesar 2,31 yang berarti setiap Rp 1,00 yang di investasikan bagi pelaku agroindustri keripik nenas akan menyebabkan perputaran uang sebesar Rp 2,31 di wilayah sekitarnya. Begitu juga bagi pelaku agroindustri dodol nenas, perputaran uang yang terjadi sebesar Rp 6,64 bagi nilai setiap investasi Rp 1,00. Besarnya angka *multiplier effect* ekonomi ini memberikan dampak terhadap jumlah uang beredar di wilayah tersebut. Jumlah uang

beredar di wilayah pengembangan agroindustri dan sekitarnya akan dinikmati oleh pelaku-pelaku agroindustri, antara lain: tenaga kerja, tenaga pemasaran, pemasok bahan baku, jasa transportasi untuk distribusi, pedagang pengecer.

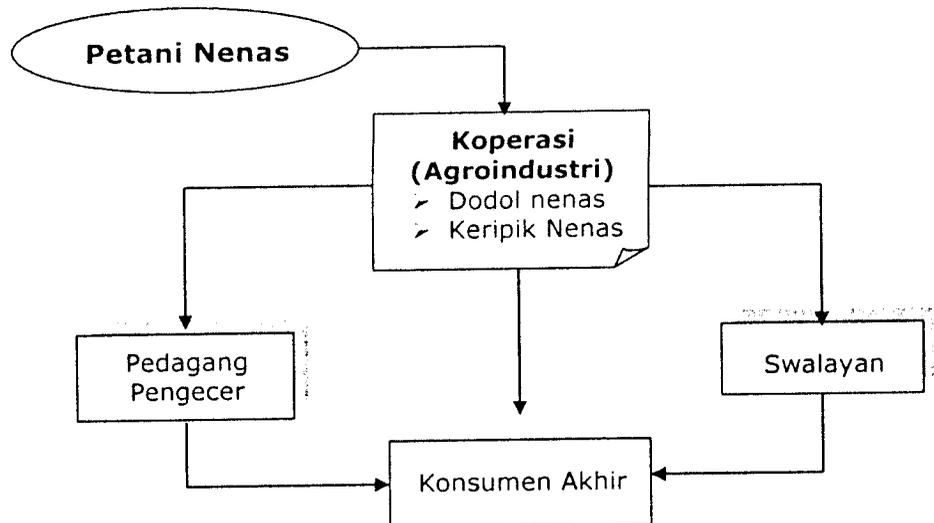
Secara ekonomi, apabila jumlah uang beredar meningkat, maka daya beli masyarakat akan meningkat. Ini akan berlanjut terhadap tingginya permintaan (secara agregat). Dari sisi lain permintaan meningkat juga diikuti dengan pemasokan barang kebutuhan masyarakat. Dalam jangka panjang tentu saja ekonomi akan tumbuh, khususnya untuk wilayah pengembangan agroindustri dan sekitarnya.

b. Menyerap tenaga kerja

Tujuan pembangunan agroindustri tidak dapat dilepaskan dari peranan agroindustri itu sendiri. Salah satu peranan tersebut adalah agroindustri melibatkan secara makro tenaga kerja mulai dari petani hingga masyarakat luas di pedesaan sehingga berfungsi sebagai pencipta lapangan kerja dan berusaha. Oleh karena itu agroindustri mampu menyerap banyak tenaga kerja di pedesaan.

Kegiatan agroindustri mulai dari tingkat petani sebagai pemasok bahan baku sampai ke pemasaran hasil produk olahan nenas disajikan pada Gambar 7. Kegiatan agroindustri nenas dimulai dari tingkat petani. Petani menjual hasil panennya ke koperasi. Petani menjual hasil kebunnya ke koperasi di wilayah kerja mereka. Pengolahan hasil (pascapanen) dilakukan oleh koperasi, antara lain: pensortiran buah, proses produksi dodol atau keripik, pengepakan, penyimpanan, pemasaran. Dalam kegiatan proses ini akan melibatkan tenaga kerja dan membutuhkan bahan baku tambahan.

Karena itu proses agroindustri akan menimbulkan *multiplier effect* ekonomi di daerah dan sekitarnya.



Gambar 7. Jalur Kegiatan Industri Pengolahan Nenas

5.4. Peluang Pengembangan Industri Pengolahan Nenas

Peluang pengembangan industri pengolahan nenas di Kecamatan Bengkalis didukung oleh:

- a. Pertumbuhan penduduk yang semakin meningkat

Berdasarkan data jumlah penduduk Kecamatan Bengkalis dapat dilihat bahwa jumlah penduduk dari tahun ke tahun mengalami peningkatan yang dapat dilihat pada Tabel 8. Dari tabel dapat dilihat bahwa selama 10 tahun terakhir, jumlah penduduk Kecamatan Bengkalis mengalami peningkatan. Hal ini berarti bahwa seiring dengan meningkatnya jumlah penduduk di Kecamatan Bengkalis dan sekitarnya, maka diharapkan peluang permintaan terhadap produk industri pengolahan nenas juga akan

meningkat sehingga peluang untuk pengembangan industri pengolahan nenas akan meningkat pula.

Tabel 8. Penduduk Menurut Jenis Kelamin di Kecamatan Bengkalis Tahun 1995-2005 (Jiwa)

Tahun	Laki-Laki	Perempuan	Jumlah
1995	21.051	24.090	45.141
1996	22.763	23.263	46.026
1997	23.524	23.606	47.130
1998	23.907	24.216	48.123
1999	24.502	25.635	50.137
2000	25.182	26.839	52.021
2001	26.515	27.003	53.518
2002	26.924	27.591	54.515
2003	30.228	33.008	63.236
2004	31.763	33.398	65.161
2005	33.440	36.009	69.449

Sumber: Kantor Camat Kecamatan Bengkalis, 2006.

b. Penawaran bahan baku industri pengolahan nenas

Sebagai salah satu jenis buah primadona di samping memiliki rasa yang khas juga mengandung nutrisi yang sangat dibutuhkan bagi kesehatan tubuh. Nenas tidak hanya dikonsumsi dalam keadaan segar, juga memiliki potensi sebagai produk olahan seperti nenas kalengan, selai nenas, jus dan sirup nenas, dodol nenas, keripik nenas dan lain sebagainya serta serat daun nenas juga dapat diolah sebagai bahan baku kertas dan tekstil. Dengan keanekaragaman produk yang bisa dihasilkan dari nenas dapat disimpulkan bahwa nenas memiliki nilai ekonomis yang sangat potensial.

Berdasarkan kesesuaian lahan dan agroklimat, potensi lahan yang tersedia untuk pengembangan nenas dapat dilihat pada Tabel 9. Dari tabel dapat dilihat bahwa potensi lahan yang tersedia untuk pengembangan nenas di Kecamatan Bengkalis cukup luas yaitu 20.127 Ha. Dengan adanya potensi lahan tersebut diharapkan produksi nenas di Kecamatan Bengkalis dapat

meningkat sehingga pada akhirnya sasaran produktivitas dapat tercapai. Tercapainya sasaran produktivitas akan terkait dengan penawaran bahan baku industri pengolahan nenas secara kontinu. Dengan demikian terbuka peluang bagi industri pengolahan nenas untuk terus memproduksi dalam memenuhi permintaan pasar.

Tabel 9. Potensi Pengembangan Nenas di Kabupaten Bengkulu

No.	Kecamatan	Produktivitas Sekarang (ton/ha)	Potensi Pengembangan (Ha)	Sasaran Produktivitas (ton/ha)
1.	Bantan	6,95	5.569	20-35
2.	Bengkalis	8,26	20.127	20-35
3.	Bukit Batu	7,01	10.202	20-35
4.	Mandau	7,14	166.547	20-35
5.	Merbau	6,94	15.832	20-35
6.	Pinggir	7,33	9.730	20-35
7.	Rangsang	7,30	33.339	20-35
8.	Rangsang Barat	6,76	255	20-35
9.	Rupat	4,00	38.851	20-35
10.	Rupat Utara	7,08	9.311	20-35
11.	Siak Kecil	7,00	15.759	20-35
12.	Tebing Tinggi	5,53	35.174	20-35
13.	Tebing Tinggi Barat	6,90	24.803	20-35
Jumlah		6,78	385.500	

Sumber: Analisa Sistem Informasi Geografi (2007)

c. Permintaan terhadap produk industri pengolahan nenas

Peluang pengembangan industri pengolahan nenas dapat dilihat dari permintaan pasar terhadap produk industri pengolahan nenas. Pada Tabel 10 dapat dilihat penawaran dan permintaan terhadap produk industri pengolahan nenas di Kecamatan Bengkulu selama tahun 2001-2005.

Permintaan terhadap produk industri pengolahan nenas menunjukkan trend yang menaik setiap tahun. Pada tahun 2001 permintaan terhadap

produk industri nenas tercatat sebanyak 10.655 Kg dan mengalami peningkatan sebanyak 1.859 Kg dalam waktu 5 tahun. Dari sisi penawaran dari tahun 2001 hingga tahun 2004 produksi industri nenas menunjukkan trend yang menaik, tetapi pada tahun 2005 mengalami penurunan sebanyak 50 kg dibandingkan pada tahun 2004. Dari data tersebut juga dapat dilihat bahwa produksi industri pengolahan nenas tidak mampu memenuhi permintaan pasar sehingga industri pengolahan nenas sangat berpotensi untuk dikembangkan.

Tabel 10. Penawaran dan Permintaan terhadap Produk Industri Pengolahan Nenas di Kecamatan Bengkalis Tahun 2001-2005 (Kg)

Tahun	Penawaran	Permintaan
2001	10.497	10.655
2002	10.865	10.986
2003	11.635	11.735
2004	12.240	12.312
2005	12.190	12.514

Sumber: Dinas Perindustrian dan Perdagangan Riau, 2006.

d. Kunjungan wisata domestik

Peluang pengembangan industri pengolahan nenas dapat dilihat dari banyaknya wisatawan asing maupun domestik yang berkunjung ke Kecamatan Bengkalis yang diharapkan akan membeli produk industri pengolahan nenas sebagai buah tangan atau oleh-oleh. Meskipun data tentang wisatawan asing maupun domestik yang berkunjung ke Kecamatan Bengkalis belum tercatat secara baik, namun dari data jumlah tamu hotel/penginapan pada tahun 2003, tamu asing yang berkunjung ke wilayah Kecamatan Bengkalis tercatat sebanyak 2.027 orang dan tamu domestik sebanyak 205.612 orang. Tingkat penghunian kamar hotel di Kecamatan

Bengkalis pada tahun 2005 tercatat sebesar 35,23%. Sementara rata-rata lama tinggal selama 1,38 hari dengan rincian untuk tamu asing selama 2,34 hari dan tamu domestik 1,57 hari. Dengan adanya wisatawan asing maupun domestik yang berkunjung ke Kecamatan Bengkalis tersebut diharapkan permintaan terhadap produk industri pengolahan nenas akan meningkat sehingga membuka peluang bagi pengrajin industri pengolahan nenas untuk tetap berproduksi.

e. Memperoleh tingkat keuntungan yang tinggi

Dari hasil pengamatan di lapangan, biaya produksi untuk industri dodol nenas meliputi biaya pembelian bahan baku nenas segar, bahan penunjang, *packing*, biaya tenaga kerja dan biaya penyusutan. Peralatan yang digunakan terdiri dari kualii besar, cetakan, pisau, sendok pengaduk, timbangan, ember, mangkok plastik, heker, mesin pamarut, mesin penggiling dan mesin press. Bahan penunjang terdiri dari tepung terigu, tepung ketan, kelapa, gula pasir, gula kelapa dan asam sorbat dengan bahan bakar minyak tanah, minyak solar, minyak bensin dan kayu bakar. Bahan kemasan (*packing*) terdiri dari kertas minyak, kotak, plastik dan isi heker. Biaya tenaga kerja terdiri dari biaya pengupasan, penggilingan, pemasakan dan pengemasan. Mengenai analisis usaha industri dodol nenas di Kecamatan Bengkalis dapat dilihat pada Tabel 11.

Dari Tabel 11 dapat dilihat bahwa biaya produksi rata-rata yang dikeluarkan sebesar Rp 795.150. Hasil penjualan rata-rata sebesar 140 kotak dengan harga jual sebesar Rp 7.500 sehingga diperoleh total penerimaan sebesar Rp 1.050.000 dengan total laba sebesar Rp 254.850. Dari hasil perhitungan analisis usaha industri tersebut diperoleh RCR

sebesar 1,3. Angka ini memberikan gambaran setiap investasi Rp 1,00 bagi pengrajin akan memberikan keuntungan sebesar Rp 0,3. Atau setiap investasi sebesar Rp 100,00, petani akan memperoleh keuntungan sebesar Rp 30 dalam satu periode produksi. Dengan demikian agroindustri dodol nenas di Kecamatan Bengkalis mempunyai peluang yang besar untuk dikembangkan.

Tabel 11. Analisis Usaha Agroindustri Dodol Nenas per Produksi di Kecamatan Bengkalis

Kegiatan	Unit	Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
Biaya Produksi			
1. Buah nenas lokal		2.500	137.500
2. Bahan Penunjang	55		315.000
3. <i>Packing</i>		1.500	210.000
4. Tenaga kerja	140		101.000
5. Penyusutan			31.650
Total Biaya Produksi			795.150
Penjualan	140	7.500	1.050.000
Laba			254.850
RCR			1,3

Sumber: Data primer diolah, 2007.

Adapun untuk industri keripik nenas, biaya produksi yang dikeluarkan meliputi pembelian bahan baku nenas segar, minyak goreng, gas LPG, listrik, *packing*, tenaga kerja dan penyusutan. Untuk jelasnya analisis usaha industri keripik nenas dapat dilihat Tabel 12.

Dari Tabel 12 dapat dilihat bahwa biaya produksi rata-rata yang dikeluarkan sebesar Rp 1.948.500. Hasil penjualan rata-rata sebesar 270 kotak dengan harga jual sebesar Rp 12.000 sehingga diperoleh total penerimaan sebesar Rp 3.240.000 dengan total laba sebesar Rp 1.291.500. Dari hasil perhitungan analisis usaha tersebut diperoleh RCR sebesar 1,7.

Angka ini memberikan gambaran setiap investasi Rp 1,00 bagi pengrajin akan memberikan keuntungan sebesar Rp 0,7. Atau setiap investasi sebesar Rp 100,00, petani akan memperoleh keuntungan sebesar Rp 70 dalam satu periode produksi. Dengan demikian industri keripik nenas di Kecamatan Bengkalis mempunyai peluang yang sangat besar untuk dikembangkan.

Tabel 12. Analisis Usaha Agroindustri Keripik Nenas per Produksi di Kecamatan Bengkalis

Kegiatan	Unit	Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
Biaya Produksi			
1. Buah nenas	375	2.500	973.500
2. Minyak goreng	35	7.000	245.000
3. Gas LPJ	1	60.000	60.000
4. Listrik	45 kwatt	400	18.000
5. <i>Packing</i>	270	2.000	540.000
6. Tenaga kerja	9	10.000	90.000
7. Biaya penyusutan	3	7.334	22.000
Total Biaya Produksi			1.948.500
Penjualan	270	12.000	3.240.000
Laba			1.291.500
RCR			1,7

Sumber: Data primer diolah, 2007.

5.5. Kendala Pengembangan Industri Pengolahan Nenas

Ada beberapa kendala yang dihadapi dalam pengembangan industri pengolahan nenas di Kecamatan Bengkalis yaitu sebagai berikut:

- a. Kesenambungan produksi. Kesenambungan produksi berkaitan dengan kesenambungan bahan baku dalam hal ini adalah bahan baku nenas. Salah satu penyebab timbulnya berbagai masalah dalam industri nenas adalah berhubungan dengan sifat dan ciri khas produk pertanian, yaitu: *Pertama*, volume produksi yang kecil karena diusahakan dengan skala usaha yang kecil (*small scale farming*). Pada umumnya petani melakukan

kegiatan usahatani nenas dengan luas lahan yang relatif sempit. Di samping itu, teknologi yang digunakan masih sederhana dan belum dikelola secara intensif, sehingga produksinya belum optimal. Akibat dari produksi yang belum optimal, maka berdampak pada terbatasnya ketersediaan bahan baku untuk industri nenas. *Kedua*, produksi bersifat musiman sehingga pada saat musim panen raya, produk yang dihasilkan melimpah dan tidak tertampung oleh industri nenas. Akibatnya banyak nenas yang membusuk. Disisi lain pada saat tidak musim panen, industri nenas mengalami kekurangan bahan baku nenas. Keadaan ini menuntut pengembangan usahatani nenas dalam jangka panjang haruslah mempunyai kontinuitas produksi yang terus menerus.

- b. Lembaga keuangan masih menerapkan preferensi suku bunga yang sama antara sektor pertanian dengan sektor lain sehingga kurang atraktif bagi investor untuk berusaha dibidang agroindustri. Disamping itu kurangnya perbankan yang mengkhususkan diri pada agroindustri. Hal ini terkait dengan sifat produk pertanian yang bergantung pada alam. Oleh karena itu mungkin perlu dipikirkan untuk membangun bank yang khusus bergerak di sektor pertanian atau agroindustri, atau menempatkan lebih banyak ahli-ahli pertanian di perbankan dan mempermudah prosedur perolehan kredit.
- c. Sumberdaya manusia. Kualitas sumberdaya manusia khususnya di pedesaan masih relatif rendah. Oleh karena itu harus ada pola peningkatan sumberdaya manusia karena sumberdaya manusia itu adalah segalanya. Apapun majunya peralatan dan besarnya modal yang digunakan kalau tidak dikelola oleh ahlinya, maka sumber daya tersebut

akan tidak dikelola dengan baik dan benar. Akibatnya usaha akan mengalami kerugian. Oleh karena itu harus ada program pengembangan SDM dengan harapan bahwa hasil pengembangan SDM tersebut tentu ditujukan untuk pengembangan usaha agar usaha dapat maju dan berkembang serta pada akhirnya dapat memperoleh keuntungan yang tinggi. Program pengembangan tersebut seperti pelatihan profesionalisme usaha, pendidikan manajemen, pelatihan kemampuan penetrasi pasar dan lain-lain.

- d. Kurang tersedianya informasi peluang usaha dan pemasaran. Penguasaan informasi peluang usaha dan pemasaran sangat penting untuk melihat gejolak harga dan arah perkembangan pasar. Data ini pula sering digunakan sebagai dasar untuk membuat kebijakan. Selanjutnya apabila informasi pasar telah dikuasai maka harapan tentang arah dan target usaha menjadi dapat ditaksir dengan baik dan benar.
- e. Kurang jelasnya jaringan pemasaran. Produsen dan/atau pedagang dari daerah Kabupaten Bengkalis sulit untuk menembus jaringan pemasaran yang ada di daerah lain karena pihak-pihak yang terlibat dalam jaringan pemasaran tersebut dan tempat kegiatan berlangsung tidak diketahui. Di samping itu, tidak diketahui pula aturan-aturan yang berlaku dalam sistem tersebut. Hal ini menyebabkan produksi yang dihasilkan mengalami hambatan dalam hal perluasan jaringan pemasaran. Pada umumnya suatu jaringan pemasaran yang telah terbentuk antara produsen dan pedagang memiliki suatu kesepakatan yang membentuk suatu ikatan yang kuat. Kesepakatan tersebut merupakan suatu rahasia tidak tertulis yang sulit untuk diketahui oleh pihak lain.

- f. Tidak tersedianya *data base*. Ketersediaan *data base* tentang jumlah produk agroindustri yang dihasilkan dan dibutuhkan oleh suatu daerah merupakan suatu kebutuhan penting dalam proses pemasaran. Dengan adanya *data base* tersebut perencanaan usaha dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan permintaan pasar. Dengan demikian, peluang untuk menembus pasar cukup besar karena produk-produk yang dihasilkan telah sesuai dengan kualifikasi yang diinginkan. Dengan kata lain produk yang dihasilkan memiliki keunggulan kompetitif yang tinggi. Kenyataan yang ada menunjukkan bahwa ketersediaan *data base* tentang produk agroindustri di daerah Riau khususnya daerah Kabupaten Bengkalis masih terbatas. Keadaan tersebut memberikan indikasi bahwa peluang pasar yang ada masih kabur, sehingga kemampuan produk daerah untuk menembusnya masih terbatas. Di samping itu, perencanaan usaha yang dilakukan masih serampangan tanpa memperhatikan kebutuhan pasar.
- g. Kurangnya promosi. Adanya keterbatasan dalam memasarkan produk industri nenas disebabkan karena produk yang dihasilkan relatif belum dikenal oleh masyarakat luas atau kurangnya promosi yang dilakukan. Sebenarnya promosi tidak hanya ditujukan untuk masyarakat di Kabupaten Bengkalis saja, namun yang penting adalah kepada masyarakat di luar Kabupaten Bengkalis. Promosi tidak hanya sekedar untuk memperkenalkan produk, tetapi lebih jauh adalah memberikan daya tarik kepada konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan. Pada era globalisasi perdagangan dengan persaingan yang semakin kompetitif, promosi merupakan salah satu faktor penentu untuk

memenangkan persaingan tersebut. Oleh karena itu kegiatan promosi yang intensif perlu dilakukan. Produk agroindustri harus mempunyai visi dan misi sehingga dengan demikian diperlukan kekhususan tersendiri dalam *brand marketing*. Disamping itu kegiatan promosi akan lebih efektif dengan melakukan komunikasi baik secara berkunjung (rumah ke rumah atau ke instansi), melalui media elektronik (iklan, e-mail), melalui media masa (Koran, majalah) atau dengan cara lain.

- h. Pengembangan industri rumah tangga. Usaha agroindustri nenas skala kecil mengolah nenas menjadi berbagai produk olahan seperti dodol, manisan, kripik, dan jus. Produk-produk tersebut dipasarkan untuk masyarakat menengah ke bawah di beberapa kota tertentu. Namun, karena terbatasnya teknologi dan modal, industri rumah tangga ini belum dapat berkembang dengan cepat. Oleh karena itu, industri skala rumah tangga ini masih banyak memerlukan bimbingan dan pembinaan dari pemerintah baik dalam pengembangan teknologi, kesiapan sumber daya manusia, manajemen usaha, modal usaha dan pemasaran.