

**AGRIBISNIS NENAS DI KECAMATAN TANAH PUTIH  
KABUPATEN ROKAN HILIR**

**Jum'atri Yusri<sup>\*</sup>, Novia Dewi<sup>\*</sup>, Satria Gunawan<sup>\*\*</sup>**

**ABSTRACT**

The purposes of this research are mention as follows : 1) To know the condition of Pineapple agribusiness' subsystems at Kecamatan Tanah Putih, 2) to analyze the income of Pineapple's farming at kecamatan tanah putih. This research was conducted at Kecamatan Tanah Putih Kabupaten Rokan Hilir with the amount of sample is 32 person through survey method. This was descriptive analysis research. The research result that drawn on supply of subsystem and production of facility supply shown that the 6 criteria direct on seeds, fertilizer, pesticide, and Pineapple farming equipment which exist at Kecamatan Tanah Putih were already proper as its supply, affordable, and available at the research location. The production of Pineapple at Kecamatan Tanah Putih Kabupaten Rokan Hilir on average were 8.400 pieces/ha/year, cost on average Rp. 12.423.300-/ha/year. Gross income as much as Rp. 33.600.000-/ha/year, net income as much as Rp. 20.174.300-/ha/year, RCR as much as 2,5. The application of subsystem were not went well, it is caused by the farmers were not able to process the Pineapples into valuable items such as pineapple chips or other. There were 4 marketing channels. The farmers of pineapple only have 2 marketing channels as a producer which is marketing channel to intermediary traders and marketing channel directly to the consumers. The farmers tend to choose the marketing channels through the intermediary traders. The supporting institutions of pineapple farming have not runs maximally.

**Keywords : Agribusines, Pineapple, farmers.**

---

\* **Jum'atri Yusri, Novia Dewi** adalah staf pengajar pada Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Riau.

\*\* **Satria Gunawan** adalah Alumni Jurusan Agribisnis Faperta, Universitas Riau.

## I. PENDAHULUAN

Indonesia negara agraris yang mengandalkan sektor pertanian sebagai mata pencaharian utama penduduk, maupun sebagai penopang pembangunan. Sektor pertanian merupakan penopang perekonomian Indonesia karena pertanian memberikan kontribusi cukup besar dalam memberikan sumbangan untuk pendapatan negara, sebagai pasar yang potensial bagi produk-produk dalam negeri baik untuk barang produksi maupun untuk konsumsi.

Nenas merupakan salahsatu komoditi hortikultura yang potensial dikembangkan di Indonesia. Sentra produksi nenas di Indonesia adalah di Provinsi Lampung, Jawa Barat, dan Sumatera Utara yang memberikan kontribusi sebesar 60%. Lampung memberikan kontribusi terbesar terhadap produksi nenas Indonesia, yaitu sebesar 33 %, diikuti Jawa Barat 15 %, Sumatera Utara 12 %, Jawa Tengah 7 %, Riau 7%, NTB, Jawa Timur dan Jambi 5 %, Sumatera Selatan 4 %, Kalimantan Barat 3 %. Sedangkan provinsi-provinsi lainnya memberikan kontribusi terhadap produksi nenas Indonesia kurang dari 5 % (BPS Indonesia, 2017). Penyebaran tanaman nenas di Indonesia hampir merata diseluruh daerah.

Provinsi Riau adalah salah satu daerah sentra produksi nenas yang ada di Indonesia. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik Indonesia tahun 2017 produksi nenas di Provinsi Riau sebanyak 96,173 ton (BPS Riau, 2017).

Salah satu kabupaten di Provinsi Riau yang memproduksi nenas adalah Kabupaten Rokan Hilir. Jumlah tertinggi produksi nenas yang ada di Kabupaten Rokan Hilir terletak di Kecamatan Tanah Putih tepatnya di 2 desa yaitu Mumugo dan Rantau Bais dengan jumlah produksi mencapai 4.011,55 ton/ha (BPS Rokan Hilir, 2017). Dengan demikian Kecamatan Tanah Putih memiliki potensi yang sangat cocok untuk pengembangan komoditi tanaman nenas dengan di dukungunya tempat yang sangat strategis, yaitu tepat di tepi jalan lintas sumatera yang menghubungkan antara Provinsi Riau dan Provinsi Sumatera Utara.

Petani nenas di Desa Mumugo dan Desa Rantau Bais telah melakukan budidaya nenas secara intensif dan juga sudah berorientasi produksi secara kontiniu. Jadwal produksi sudah diatur dengan menggunakan obat perangsang yang bertujuan mempercepat pematangan. Mengacu kepada potensi yang ada di Desa Mumugo dan Desa Rantau Bais maka diperlukan upaya penanganan nenas, dalam meningkatkan kesejahteraan petani nenas. Kebijakan pengembangan nenas diarahkan kepada upaya mewujudkan agribisnis yang efektif dan efisien, sehingga tercipta peningkatan pendapatan petani yang berdaya saing melalui upaya peningkatan produktivitas dan mutu secara terintegrasi dan berkelanjutan yang didukung dengan penguatan kelembagaan usaha dan pemberdayaan petani nenas. Berdasarkan hal tersebut maka perlu dilakukan kajian-kajian untuk mendapatkan informasi kondisi usahatani nenas dan permasalahan yang dihadapi petani nenas.

## II. METODE PENELITIAN

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini meliputi data primer dan sekunder. Data primer diperoleh langsung dari petani dengan melakukan wawancara berdasarkan daftar pertanyaan yang telah dipersiapkan terlebih dahulu. Data sekunder yang diambil data daerah penelitian yang meliputi letak, keadaan geografis, serta data-data lain yang akan mendukung penelitian yang didapatkan dari instansi yang berkaitan dengan penelitian ini.

Dalam pengambilan sampel digunakan metode purposive sampling dengan sengaja mengambil sampel yang melakukan usaha tani nenas di Kecamatan Tanah Putih dengan kriteria memiliki luas lahan yang sama. Jumlah sampel yang di ambil sebanyak 32 responden dari 2 desa yang berbeda di Kecamatan Tanah Putih. Jumlah sampel didapat melalui penghiungan dengan menggunakan rumus slovin. Sesuai dengan tujuan dan permasalahan dalam penelitian, maka variabel yang akan diukur dalam sistem agribisnis adalah lima subsistem agribisnis. Variabel penelitian tersebut yaitu (1) subsistem hulu atau input produksi pertanian, (2) subsistem *on-farm* atau produksi pertanian, (3) subsistem hilir atau pengolahan hasil-hasil pertanian, (4) subsistem pemasaran, dan (5) subsistem penunjang. Pengukuran kelima variabel agribisnis tersebut terdapat beberapa indikator yang menjadi parameter dalam penelitian. Indikator tersebut dapat dilihat pada Tabel 1.

**Tabel 1. Variabel dan indikator penelitian**

Variabel Penelitian	Kegiatan Utama	Indikator Penelitian
1. Subsistem pengadaan dan penyaluran sarana produksi	Menyediakan saprodi	Ketersediaan bibit Kriteria 6 tepat (tepat jenis, tepat jumlah, tepat waktu, tepat mutu, tepat harga dan tepat tempat) Ketersediaan pupuk Ketersediaan obat-obatan (pestisida DLL). Peralatan pertanian (cangkul, sabit, parang)
2. Produksi	Proses Produksi dan Penggunaan Sarana Produksi/Usahatani	Teknik Budidaya (Penanaman, Pemeliharaan, penyiangan, pengendalian hama dan penyakit, pemupukan) Pemanenan. Biaya produksi dan pendapatan usahatani Penggunaan tenaga Kerja (TKLK/TKDK)
3 Subsistem pengolahan	Penanganan pasca panen	Proses pengumpulan buah Proses sortasi Proses penyimpanan Proses pengangkutan
4 Subsistem pemasaran	Memasarkan hasil produksi nenas	Saluran pemasaran Lembaga pemasaran Margin pemasaran Efisiensi pemasaran
5 Subsistem lembaga penunjang	Lembaga penunjang usahatani	Lembaga peminjaman modal (kredit, koperasi) yang mendukung Lembaga penyuluhan yang mendukung Lembaga pemerintahan yang Mendukung

Analisis subsistem pengadaan dan penyaluran sarana produksi menggunakan analisis deskriptif. dengan memperhatikan kriteria enam tepat yaitu: tepat jenis, tepat jumlah, tepat waktu, tepat mutu, tepat harga dan tepat tempat. Analisis deskriptif diperoleh dari hasil mewawancarai petani padi secara langsung yang menggambarkan keadaan sebenarnya mengenai subsistem agribisnis nenas yang berkaitan dengan sarana dan prasarana dalam agribisnis nenas. Kondisi sarana produksi dianalisis dengan menggunakan kriteria 6 tepat yaitu: tepat jenis, tepat jumlah, tepat waktu, tepat mutu, tepat harga, tepat tempat.

Pendapatan bersih merupakan selisih pendapatan kotor dengan total biaya keseluruhan. Rumus sebagai berikut (Soekartawi, 2002);

$$\Pi = TR - TC$$

Keterangan:

$\Pi$  : Pendapatan bersih (Rp/Ha/tahun)

TR : Pendapatan kotor (Rp/Ha/tahun)

TC : Total biaya (Rp/Ha/tahun)

Pendapatan kotor dalam usaha agribisnis nenas dihitung dari besarnya produksi dikalikan dengan harga yang berlaku di daerah tersebut. Rumus pendapatan kotor sebagai berikut (Soekartawi, 2002);

$$TR = P \times Q$$

Keterangan:

TR : Pendapatan Kotor (Rp/Ha/tahun)

P : Harga Jual Komoditi (Rp/buah)

Q : Jumlah Produksi (Ha/tahun)

Data ini diperoleh dari biaya yang dikeluarkan oleh petani setiap tahun menurut umur tanaman meliputi biaya tetap dan biaya tidak tetap. Biaya tetap seperti biaya penyusutan alat, dan biaya tenaga kerja dalam keluarga. Biaya tidak tetap seperti biaya pupuk, biaya pestisida, biaya tenaga kerja luar keluarga, dan biaya lainnya. Rumus biaya yang digunakan sebagai berikut (Soekartawi, 2002);

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

TC : Biaya Total (Rp/Ha/tahun)

TFC : Total Biaya Tetap (Rp/Ha/tahun)

TVC : Total Biaya Tidak Tetap (Rp/Ha/tahun)

Analisis pada subsistem pengolahan dilakukan dengan mewawancarai petani nenas secara langsung untuk mendapatkan gambaran keadaan sebenarnya mengenai subsistem agribisnis nenas yang ada di lokasi penelitian yang berkaitan dengan penanganan pasca panen. Ada 4 analisis pada subsistem pemasaran, yaitu: (1) fungsi pemasaran, (2) analisis saluran pemasaran, (3) analisis margin pemasaran, dan (4) analisis efisiensi pemasarannya. Kondisi saluran pemasaran tersebut dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif. Fungsi pemasaran dijabarkan sesuai kondisi di lokasi penelitian. Untuk mengetahui saluran pemasaran nenas dari tingkat petani sampai konsumen dilakukan dengan menggunakan cara menelusuri jalur pemasaran mulai dari petani (produsen) sampai kekonsumen.

Margin pemasaran dihitung menggunakan rumus margin pemasaran, menurut Dahl dan Hammond 1977, dalam Rahim dan Hastuti (2007) rumus yang digunakan yaitu:

$$M = P_r - P_f \dots\dots\dots (12)$$

Dimana:

M = Margin pemasaran (Rp/buah)

$P_r$  = Harga ditingkat konsumen akhir (Rp/buah)

$P_f$  = Harga ditingkat produsen (Rp/buah)

Efisiensi pemasaran nenas menggunakan rumus Soekartawi (2002) yaitu:

$$EP = TB/TNP \times 100 \text{ persen} \dots\dots\dots (13)$$

Dimana:

EP = Efisiensi pemasaran nenas (%)

TB = Total biaya pemasaran (Rp/buah)

TNP = Total nilai produksi nenas (Rp/buah)

Dengan kriteria: Semakin besar nilai efisiensi pemasaran, maka pemasaran tersebut semakin tidak baik. Sebaliknya, semakin kecil nilai efisiensi pemasaran, maka pemasaran semakin baik.

Kondisi subsistem lembaga penunjang yang mendukung prosesnya agribisnis nenas di Kecamatan Tanah Putih dianalisis dengan cara deskriptif dengan wawancara kepada petani nenas yang menjadi sampel untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan mengenai subsistem penunjang seperti pendamping lapangan, kelompok tani, dan lembaga pemerintah.

### III. HASIL PENELITIAN

Berdasarkan kriteria 6 tepat untuk bibit pengukuran tepat waktu, tepat jumlah penggunaan, tepat tempat mendapatkan, tepat jenis varietas, dan tepat mutunya menunjukkan bahwa petani nenas responden sudah tepat dan sesuai penggunaannya. Hal ini dibuktikan dengan rata – rata nilai persentase A (sangat sesuai) sebesar 36,00 persen dan persentase B (sesuai) sebesar 21,43 persen. Angka persentase C yang tidak sesuai adalah 0 persen.

Rekomendasi pengadaan bibit nenas yang dilakukan oleh petani nenas di Kecamatan Tanah Putih sesuai dengan kriteria 6 tepat yaitu: (1) Waktu penanaman bibit tepat waktu, waktu pembibitan yang baik dilakukan jika ukuran tinggi bibit mencapai 25-30 cm atau berumur 3-5 bulan. Keterlambatan pemindahan bibit atau terlalu lama umur bibit pada saat penanaman akan mempengaruhi pertumbuhan vegetatif dan generatif tanaman nenas tersebut (Rukmana, 1996).

Pada kriteria 6 tepat penggunaan pupuk dilihat dari waktu penggunaan, jumlah penggunaan, tempat mendapatkan sangat dekat dan mudah dijangkau, jenis dan mutu yang digunakan oleh petani responden cenderung sudah tepat yang dibuktikan dengan rata - rata nilai presentase yang didominasi oleh B (sesuai) sebesar 31,14 persen dan A (sangat sesuai) sebesar 28,00 persen. Sedangkan rata – rata nilai kriteria C (tidak sesuai) sebesar 0 persen. Nilai kriteria yang menyatakan tidak sesuai pada penyediaan sarana produksi pupuk terbesar berada di tepat jumlah pupuk yakni sebesar 27 orang atau 84,38 persen. Menurut hasil penelitian dilapangan petani nenas dalam menggunakan pupuk masih kurang, petani hanya menggunakan pupuk urea saja yaitu dengan jumlah 300 kg/ha/thn. Jika dibandingkan dengan teori pemupukan tanaman nenas dilahan gambut sebesar 350 kg Urea + 250 kg TSP + 400 kg KCL, maka pada lahan penelitian masih sangat jauh

dari ketentuan pemupukan tanaman nenas untuk lahan gambut. Sebaiknya petani menggunakan pupuk sesuai dengan dosis agar upaya peningkatan hasil produksi lebih baik lagi.

Kriteria 6 tepat pada pestisida menunjukkan bahwa pengadaan dan penyaluran pestisida oleh toko pertanian sudah tepat pengadaanya, hal ini dibuktikan dengan nilai persentase A (sangat sesuai) sebesar 35,14 persen dan B (sesuai) sebesar 40,40 persen. Nilai kriteria untuk C (tidak sesuai) yakni sebesar 0 persen. Artinya secara keseluruhan dilihat dengan kriteria 6 tepat pengadaan dan penyaluran sarana produksi pestisida sudah tepat.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan obat-obatan oleh petani untuk mencegah sekaligus memberantas hama tergantung dengan intensitas serangan hama yang terjadi. Dari hasil penelitian petani menggunakan pestisida gromoxon. Rata – rata petani menggunakan gromoxon adalah sebanyak 8 liter per tahun.

Peralatan usahatani adalah alat-alat yang digunakan petani nenas dalam menunjang operasional teknis budidaya nenas. Peralatan pertanian ini adalah semua alat yang dipakai dalam proses produksi primer, baik milik pribadi maupun menyewa. Kriteria 6 tepat pada alat pertanian menunjukkan bahwa berdasarkan 6 kriteria tepat pengadaan sarana produksi alat pertanian usahatani nenas Kecamatan Tanah Putih sudah tepat pengadaanya dan tersedia di desa penelitian. Presentase kriteria 6 tepat alat pertanian didominasi oleh B (sesuai) yakni 44,33 persen, untuk A (sangat sesuai) yakni sebesar 23,60 persen. Nilai kriteria 6 tepat untuk C (tidak sesuai) yakni sebesar 0 persen. Kesimpulannya adalah pengadaan dan penyaluran sarana produksi alat pertanian dilihat dengan kriteria 6 tepat usahatani nenas di Kecamatan Tanah Putih sudah tepat atau sesuai.

Pendapatan usahatani adalah semua penerimaan yang diterima oleh petani nenas tersebut per tahunnya. Pendapatan usahatani nenas terbagi menjadi 2 yakni, pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Pendapatan kotor adalah semua penerimaan atau produksi dikali dengan harga jual. Pendapatan bersih adalah seluruh pendapatan kotor yang diperoleh oleh petani yang telah dikurangi biaya tetap dan biaya tidak tetap. Rata-rata produksi, penjualan, dan pendapatan usahatani nenas petani responden dapat dilihat pada tabel berikut ini.

**Tabel 2. Rata-rata produksi nenas, harga jual, pendapatan kotor, dan pendapatan bersih usahatani nenas di Kecamatan Tanah Putih**

No	Uraian	Rata-rata/ha
1	Produksi per ha(buah)	8400
2	Harga jual per buah	4000
3	Pendapatan kotor(Rp)	33.600.000
4	Biaya produksi (Rp)	12.423.300
5	pendapatan bersih(Rp)	20.176.700

Berdasarkan tabel diatas rata-rata produksi usahatani nenas adalah sebesar 8.400 buah/ha. Pada umumnya di Indonesia rata-rata produksi nenas mencapai 20-30 ton/ha dan ini menunjukkan bahwa produksi nenas di Kecamatan Tanah Putih masih cukup rendah. Harga jual buah nenas pada saat dilakukan penelitiannya yakni sebesar Rp.4000/buahnya, ini disebabkan para petani langsung menjual ke pedagang dari luar sehingga harga beli dari pedagang tersebut sangat rendah. Pedagang yang ada dilokasi penelitian juga tidak jauh berbeda dengan pedagang dari luar daerah mengenai masalah pembelian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara keseluruhan petani hanya mampu menjual hasil panennya dalam bentuk buah segar kepedagang pengepul ataupun pengecer. Alasan petani menjual hasil dalam bentuk buah segar karena di daerah penelitian belum memiliki mesin pengolahan untuk mengolah buah nenas dalam bentuk olahan. Hal tersebut juga membuat petani menjual hasil panennya kepada toke yang datang dari Provinsi lain yaitu Sumatra Utara, Jambi bahkan Palembang Sumatra Selatan oleh sebab itu harga jual buah nenas masih tergolong rendah.

**Tabel 3. Rata-rata analisis *return cost(R/C)ratio* usahatani nenas Kecamatan Tanah Putih**

No	Uraian	Rata-Rata/ha (Rp)
1.	Biaya Tetap	8.606.000
2.	Biaya Variabel	5.660.000
3.	Produksi nenas/ha	8.400
4.	Harga Jual nenas /buah	4000
5.	Pendapatan Kotor	33.600.000
6.	Pendapatan Bersih	20.176.700
7.	<i>R/C ratio</i>	2,7

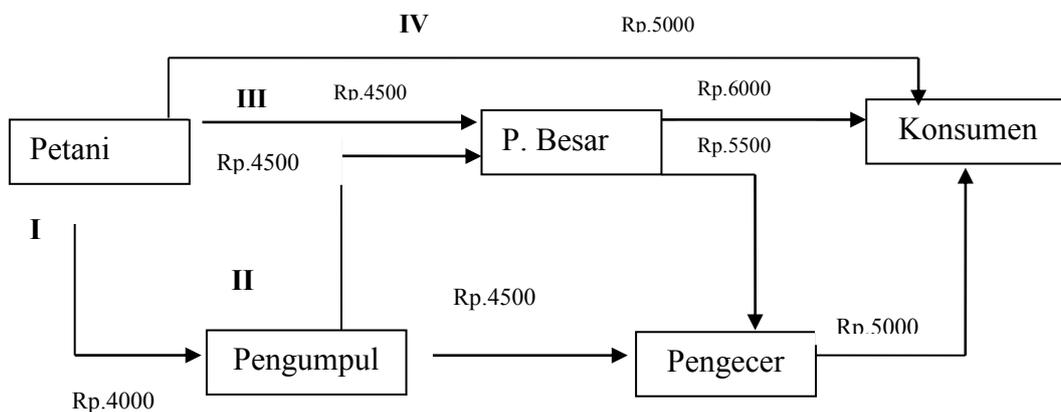
Berdasarkan tabel 3 rata-rata biaya tetap yang dikeluarkan pada usahatani nenas adalah sebesar Rp. 8.606.000. Rata-rata biaya variabel atau biaya tidak tetap sebesar Rp. 5.660.000. Rata-rata produksi nenas adalah sebesar Rp. 8.400 buah dengan harga jual per buahnya sebesar Rp.4000. Rata-rata pendapatan kotor usahatani nenas adalah sebesar Rp.33.600.000, sedangkan rata-rata pendapatan bersihnya yakni sebesar Rp.20.176.700.

Kegiatan penanganan pasca panen yang terakhir adalah pengangkutan. Setelah proses penyortiran buah selesai dilakukan buah nenas diangkut dan dipasarkan ke tempat pemasaran, pada umumnya dari keterangan petani buah nenas tersebut diangkut oleh pedagang pengumpul, atau bahkan ada juga petani yang mengangkut sendiri dan menaruhnya di rumah petani sampai pedagang pengepul menjemputnya.

Saluran pemasaran yang juga disebut dengan saluran distribusi yang dapat digambarkan sebagai suatu rute atau jalur. Distribusi adalah suatu proses penyampaian barang atau jasa dari produsen ke konsumen, sewaktu dan dimana barang atau jasa tersebut diperlukan. Saluran pemasaran yang digunakan harus merupakan alat yang efisien untuk mencapai sasaran. Dalam

memilih saluran pemasaran yang efektif dan efisien dilihat dari 2 sisi yaitu produsen dan konsumen. Dari sisi produsen yaitu harga yang memuaskan sedangkan dari sisi konsumen harga yang terjangkau.

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui ada 4 saluran pemasaran nenas di Kecamatan Tanah Putih Kabupaten Rokan Hilir. Saluran pemasaran nenas I dimulai dari petani nenas menjual nenasnya kepada pedagang pengumpul kemudian pedagang pengumpul tersebut menjual nenasnya kepada pedagang pengecer selanjutnya pedagang pengecer menjual nenasnya langsung ke konsumen. Saluran pemasaran II merupakan saluran yang paling panjang mulai dari petani nenas ke pedagang pengumpul, lalu pedagang besar dan terakhir pedagang pengecer. Pola saluran III yaitu, Petani menjual ke pedagang besar dan langsung kekonsumen. Selanjutnya saluran pemasaran IV merupakan saluran pemasaran yang paling singkat dari petani dan langsung ke konsumen, disajikan pada Gambar 4.



**Gambar 1. Saluran Pemasaran Nenas di Desa Mumugo dan Rantau Bais Kecamatan Tanah Putih Kabupaten Rokan Hilir**

Berdasarkan Gambar 4, diketahui bahwa petani nenas sebagai produsen memiliki 2 saluran pemasaran yaitu saluran pemasaran ke pedagang pengumpul dan saluran pemasaran ke konsumen langsung. Persentase dari jumlah petani yang menjual buah nenas ke pedagang pengumpul dan ke konsumen langsung. Keuntungan yang cukup tinggi diperoleh petani dikarenakan petani menjual ke konsumen secara langsung tanpa melalui lembaga-lembaga pemasaran seperti pedagang pengumpul atau pedagang besar. Menurut hasil wawancara yang dilakukan, biasanya pembeli langsung datang ke lahan petani atau petani menjual di tepian jalan lintas yang banyak dilalui kendaraan luar daerah.

Subsistem jasa dan penunjang merupakan sebagai penyedia jasa dan penunjang bagi keempat subsistem lainnya, yakni subsistem hulu, subsistem usahatani, subsistem pengolahan dan subsistem pemasaran. Yang termasuk kedalam subsistem jasa dan penunjang adalah perkreditan, penyuluhan

dan lembaga pemerintah yang mendukung. Berdasarkan hasil pengamatan dilapangan, lembaga penunjang yang ada belum berjalan dengan maksimal sebagaimana yang diharapkan oleh petani.

#### **IV. KESIMPULAN DAN SARAN**

##### **4.1. Kesimpulan**

Pada subsistem pengadaan dan saluran sarana produksi menunjukkan bahwa kriteria 6 tepat pada bibit, pupuk, pestisida dan peralatan usahatani nenas yang ada di Kecamatan Tanah Putih sudah tepat pengadaanya, terjangkau dan tersedia di desa penelitian.

Subsistem produksi usahatani nenas menunjukkan rata-rata produksi nenas di Kecamatan Tanah Putih Kabupaten Rokan Hilir sebanyak 8.400 buah/ha/thn dengan total biaya produksi rata-rata Rp.12.423.300-/ha/tahun dengan biaya variabel Rp.6.060.000-/ha/tahun dan biaya tetap Rp.8.243.500-/ha/tahun. Pendapatan kotor sebesar Rp.33.600.000-/ha/tahun, sedangkan pendapatan bersih sebesar Rp.20.174.300-/ha/tahun, dengan RCR sebesar 2,5.

Penerapan subsistem pengolahan belum berjalan dengan baik hal ini disebabkan petani belum mampu mengolah buah nenas menjadi barang yang bernilai tambah seperti diolah menjadi kripik nenas dan sebagainya.

Subsistem pemasaran menunjukkan saluran pemasaran di Kecamatan Tanah Putih terdapat 4 saluran pemasaran nenas. Sedangkan petani nenas sebagai produsen hanya memiliki 2 saluran pemasaran yaitu saluran pemasaran kepedagang pengumpul dan saluran pemasaran ke konsumen langsung. Saluran yang lebih cenderung dipilih petani adalah memasarkan langsung buah nenas ke pedagang pengumpul.

Lembaga penunjang agribisnis nenas berdasarkan pengamatan dilapangan lembaga penunjang yang ada belum berjalan dengan maksimal sebagaimana yang diharapkan oleh petani.

##### **2. Saran**

1. Diharapkan kepada pemerintah daerah kabupaten Rokan Hilir khususnya Dinas Pertanian dan Penyuluhan agar dapat menambah jumlah tenaga penyuluh supaya program pemerintah dapat cepat terialisasi dengan baik.
2. Mendorong penyuluh untuk menguatkan kelompok tani agar dapat meningkatkan kesejahteraan setiap anggotanya.

## DAFTAR PUSTAKA

- BPS Indonesia. 2017. *Indonesia Dalam Angka*. Badan Pusat Statistik Indonesia. Jakarta.
- BPS Provinsi Riau. 2017. *Riau Dalam Angka*. Badan Pusat Statistik Provinsi Riau. Pekanbaru.
- BPS Rokan Hilir. 2017. *Rokan Hilir Dalam Angka*. Badan Pusat Statistik. Kabupaten Rokan Hilir.
- Soekartawi, 2003. *Prinsip Dasar Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian (Teori Dan Aplikasi)*. Rajawali Pers. Jakarta