

Analisis Usaha dan Pemasaran Jamur Tiram (Studi Kasus D'Jamuran Pekanbaru Kecamatan Binawidya)

Dira Rezki Anggraeni¹, Susy Edwina², Yeni Kusumawaty³

^{1,2,3}Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Riau

Kampus Bina Widya Km 12,5, Simpang Baru, Pekanbaru 28293

Telepon: 0761-63270, Fax: 0761-566821

e-mail: ¹dira.rezki1137@student.unri.ac.id, ²susy.edwina@lecturer.unri.ac.id,
³yeni.kusumawaty@lecturer.unri.ac.id

INFO ARTIKEL

Histori Artikel

Diajukan:

Diterima:

Tersedia Online:

Kata Kunci: Jamur Tiram, Usaha, Budidaya, Pemasaran, Strategi Pemasaran

Sitasi:

Jurnal Agribisnis,

DOI:

ABSTRAK

D'Jamuran Pekanbaru merupakan usaha yang mengembangkan dan membudidayakan jamur tiram. Permasalahan yang dihadapi oleh usahatani ini terkait dengan jumlah permintaan yang fluktuatif. Penelitian ini bertujuan untuk : (1) mengetahui teknik budidaya jamur tiram yang diterapkan oleh usaha D'Jamuran Pekanbaru. (2) menganalisis biaya, pendapatan, dan *Break Even Point* (BEP) pada usaha D'Jamuran Pekanbaru. (3) menganalisis saluran, margin, dan efisiensi pemasaran dari usaha D'Jamuran Pekanbaru. (4) menyusun strategi pemasaran yang tepat untuk usaha D'Jamuran Pekanbaru. Penelitian ini dilaksanakan dari Maret–Desember 2023. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode studi kasus. Hasil penelitian menunjukkan bahwa : (1) teknik budidaya jamur tiram yang dilakukan petani D'Jamuran Pekanbaru dimulai dari penyiapan kumbung, penyusunan *baglog* ke rak-rak, penyiapan peralatan budidaya jamur tiram, perawatan jamur tiram, dan pemanenan. (2) biaya produksi yang digunakan sebesar Rp.31.128.600,00 dengan pendapatan bersih yang diterima petani yaitu Rp.20.871.400,00 persiklus produksi. Nilai *R/C Ratio* dari usaha ini adalah 1,67. BEP produksi yaitu 407,21 kg dan BEP rupiah sebesar Rp.9.347.200,00 persiklus produksi. (3) terdapat dua saluran pemasaran yaitu Saluran Pemasaran I (petani ke konsumen) dan Saluran Pemasaran II (petani ke pedagang ke konsumen). Margin pemasaran pada Saluran Pemasaran I yaitu Rp.0, sedangkan pada Saluran Pemasaran II margin pemasaran Rp.5.000,00. Nilai efisiensi pemasaran Saluran Pemasaran I sebesar 0,8 persen, sedangkan pada Saluran Pemasaran II sebesar 1,82 persen. (4) prioritas strategi pemasaran yang dapat diterapkan yaitu memperluas jaringan pemasaran, memaksimalkan kegiatan promosi melalui berbagai media promosi, dan mengurus perizinan usaha secara resmi untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

I. PENDAHULUAN

Sektor pertanian merupakan sektor yang berperan penting dalam pembangunan perekonomian nasional. Komoditi pertanian yang berkembang di Indonesia salah satunya yaitu komoditi hortikultura. Pengembangan pertanian di bidang hortikultura ditujukan untuk mewujudkan swasembada pangan, meningkatkan pendapatan masyarakat, memperbaiki gizi

masyarakat, serta menambah keanekaragaman pangan. Komoditi hortikultura yang saat ini banyak dibudidayakan oleh masyarakat yaitu jamur tiram (*Pleurotus sp.*) [1].

Provinsi Riau mulai mengembangkan budidaya jamur tiram sejak beberapa tahun yang lalu. Salah satu daerah yang mengembangkan dan membudidayakan jamur tiram yaitu Kota Pekanbaru. Tingginya permintaan jamur tiram di Kota Pekanbaru tidak diimbangi dengan besarnya produksi yang dihasilkan, bahkan produksi jamur tiram di Kota Pekanbaru mengalami fluktuasi pada tahun 2019–2021.

Jumlah produksi jamur tiram di Kota Pekanbaru pada tahun 2019 mencapai angka 3.945 kuintal dengan luas panen 1.027 ha. Tahun 2020 jumlah produksi jamur tiram mengalami kenaikan di angka 4.205 kuintal dengan luas panen 1.200 ha. Tetapi pada tahun 2021 jumlah produksi jamur tiram menurun di angka 2.943 kuintal dengan luas panen seluas 1.830 ha [2].

Produktivitas jamur tiram di Kota Pekanbaru pada tahun 2019–2021 mengalami penurunan setiap tahunnya. Produktivitas jamur tiram pada tahun 2019 sebesar 3,84 ku/ha. Tahun 2020 menurun menjadi 3,50 ku/ha dan pada tahun 2021 hanya sebesar 1,60 ku/ha. Jika dilihat dari persentase produksi jamur tiram di Kota Pekanbaru berfluktuatif pada tahun 2019–2021. Tahun 2019 persentase produksi jamur tiram mencapai angka 7,90 persen dan menurun di angka 4,12 persen pada tahun 2020, tetapi pada tahun 2021 mengalami kenaikan di angka 32,57 persen.

D’Jamuran Pekanbaru merupakan salah satu usaha di Kota Pekanbaru yang mengembangkan dan membudidayakan jamur tiram. Usaha D’Jamuran Pekanbaru berdiri sejak tahun 2018. Jumlah *baglog* yang dibudidayakan dalam satu siklus sebanyak 6.000 *baglog* dengan produksi jamur tiram segar sebanyak 2.000–2.400 kg/siklus produksi.

Kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh usaha D’Jamuran Pekanbaru belum berjalan secara maksimal. Hal tersebut dikarenakan jumlah permintaan jamur tiram yang fluktuatif yaitu 11–25 kg/hari, sementara jumlah produksi normal jamur tiram yang dihasilkan yaitu 20–25 kg/hari. Berdasarkan hal tersebut, maka penelitian ini bertujuan untuk : (1) mengetahui teknik budidaya jamur tiram yang diterapkan oleh usaha D’Jamuran Pekanbaru. (2) menganalisis biaya, pendapatan, dan *break even point* (BEP) pada usaha D’Jamuran Pekanbaru. (3) menganalisis saluran, margin, dan efisiensi pemasaran dari usaha D’Jamuran Pekanbaru. (4) menyusun strategi pemasaran yang tepat untuk usaha D’Jamuran Pekanbaru?

II. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada usaha jamur tiram (D’Jamuran Pekanbaru) yang berlokasi di Jalan Elang Sakti, Kelurahan Simpang Baru, Kecamatan Binawidya, Kota Pekanbaru. Pemilihan lokasi ini dilakukan secara sengaja dengan mempertimbangkan bahwa usaha mengalami permasalahan terkait jumlah permintaan jamur tiram yang fluktuatif.

Metode penelitian yang dilakukan adalah metode studi kasus. Studi kasus yaitu melakukan pengamatan secara langsung ke lokasi jamur tiram sesuai dengan tujuan penelitian. Penggunaan metode studi kasus penelitian akan lebih terarah dan tidak berlaku secara umum. Metode studi kasus dibatasi oleh kasus, lokasi, tempat, serta waktu tertentu dan tidak bisa disimpulkan pada kasus lain ataupun daerah lain [3]. Informan pada penelitian ini terdiri dari pemilik usaha dan satu orang tenaga kerja untuk memperoleh data dan informasi terkait teknik budidaya jamur tiram, biaya, pendapatan serta saluran pemasaran jamur tiram. Penentuan strategi pemasaran dari komponen SWOT diperoleh dari hasil wawancara dengan lima orang responden *expert*.

Data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan informan menggunakan bantuan kuesioner. Data sekunder diperoleh dari instansi terkait, studi literatur berbagai buku, jurnal ilmiah, laporan terdahulu serta berbagai sumber yang relevan.

Metode analisis data yang digunakan untuk menganalisis usaha yang terdiri dari biaya produksi, penyusutan peralatan, penerimaan, pendapatan, efisiensi usaha dan *Break Even Point* (BEP) dengan rumus sebagai berikut :

A. Biaya Produksi [4] :

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

Keterangan :

TC = Biaya Total

TFC = Total Biaya Variabel

TVC = Total Biaya Tetap

B. Penyusutan Peralatan [5] :

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

Keterangan :

NP = Nilai Penyusutan Alat

NB = Nilai Beli Alat

NS = Nilai Sisa (20% x Nilai Beli)

UE = Umur Ekonomis

C. Penerimaan [4] :

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

Keterangan :

TR = Total Penerimaan

Q = Jumlah Produksi yang Diperoleh

P = Harga Jual Jamur Tiram

D. Pendapatan [5] :

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

Keterangan :

π = Pendapatan

TR = Total Penerimaan

TC = Total Biaya Produksi

E. Efisiensi Usaha [6] :

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

Keterangan :

R/C Ratio = Revenue Cost Ratio

TR = Total Penerimaan

TC = Total Biaya Produksi

Dengan ketentuan:

1. R/C Ratio > 1: Usaha menguntungkan
2. R/C Ratio < 1: Usaha tidak menguntungkan
3. R/C Ratio = 1: Usaha berada pada titik impas

F. Break Even Point (BEP) [7] :

$$BEP (Q) = \frac{TFC}{P - VC} \dots\dots\dots(6)$$

Keterangan :

BEP (Q) = Titik Impas dalam Unit Produksi

TFC = Total Biaya Tetap

P = Harga Jual Per Unit

VC = Biaya Variabel Per Unit

$$BEP (Rp) = \frac{TFC}{1 - \left(\frac{TVC}{TR}\right)} \dots\dots\dots(7)$$

Keterangan :

BEP (Rp) = Titik Impas dalam Rupiah

TFC = Total Biaya Tetap

TVC = Total Biaya Variabel Per Unit

TR = Total Penerimaan

Metode analisis data yang digunakan untuk menganalisis pemasaran yang terdiri dari margin dan efisiensi pemasaran dengan rumus sebagai berikut :

A. Margin Pemasaran [8] :

$$M = Hk - Hp \dots\dots\dots(8)$$

Keterangan :

M = Margin Pemasaran

Hk = Harga yang Dibayar Konsumen

Hp = Harga yang Diterima Petani

B. Efisiensi Pemasaran [8] :

$$EP = \frac{TB}{TNP} \times 100\% \dots\dots\dots(9)$$

Keterangan :

EP = Efisiensi Pemasaran

TB = Total Biaya

TNP = Total Nilai Produk yang Dipasarkan

Metode analisis data yang digunakan untuk menyusun strategi pemasaran yaitu analisis SWOT dan AHP. Penelitian ini menggunakan alat bantu perangkian *expert choice* untuk memperoleh strategi prioritas.

Tabel 1. Matriks SWOT

Internal Eksternal	<i>Strengths</i> (S) Daftar faktor-faktor Kekuatan	<i>Weaknesses</i> (W) Daftar faktor-faktor Kelemahan
<i>Opportunities</i> (O) Daftar faktor-faktor Peluang	Strategi S – O Gunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi W – O Atasi kelemahan dan manfaatkan peluang
<i>Threats</i> (T) Daftar faktor-faktor Ancaman	Strategi S – T Gunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi W – T Meminimumkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : [9]

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Teknik Budidaya Jamur Tiram

D’Jamuran Pekanbaru dalam menjalankan kegiatan usaha memilih untuk membeli *baglog* dibandingkan dengan memproduksi sendiri. Hal tersebut dikarenakan keterbatasan waktu, tempat, dan tenaga kerja yang dimiliki. Adapun tahapan budidaya yang dilakukan sebagai berikut.

A. Penyiapan Bangunan (Kumbung)

Kumbung yang digunakan memiliki luas 12 x 12 m dengan tinggi bangunan 5 m. Kumbung tersebut bersifat semipermanen yang beratapkan daun rumbia, dinding terpal, tiang penyangga berupa baja ringan dengan lantai yang masih berupa tanah. Penggunaan kumbung yang masih bersifat semipermanen ini dapat menjaga suhu kumbung untuk tetap dingin [10].

Terdapat sembilan rak budidaya dengan delapan rak berukuran panjang 4 m, tinggi 2 m, dan tinggi antar rak 40 cm, sedangkan satu rak berukuran panjang 10 m, tinggi 2 m, dan tinggi antar rak 40 cm. Setiap rak memiliki empat sekat ke atas dan lima sekat ke samping. Rak jamur tiram ini memiliki kapasitas maksimal untuk menampung *baglog* sebanyak 800 *baglog*/rak dan 9.000 *baglog* untuk keseluruhan rak. Penyusunan *baglog* yang dilakukan oleh usaha D’Jamuran Pekanbaru yaitu secara horizontal.

B. Penyiapan Peralatan Budidaya Jamur Tiram

Peralatan yang digunakan pada usaha jamur tiram D’Jamuran Pekanbaru terdiri dari : kumbung, rak *baglog*, motor, *handphone*, gerobak, keranjang, pisau, timbangan, terpal, dan ember.

C. Perawatan Jamur Tiram

Perawatan jamur tiram yang dilakukan meliputi penyiraman, pemupukan, dan pengendalian hama. Penyiraman dilakukan dua kali sehari tergantung dengan cuaca, pada pagi hari pukul 09.00 WIB dan sore hari pukul 16.00 WIB. Pemupukan jamur tiram dilakukan menggunakan jenis pupuk organik cair (POC). Pengendalian hama dan penyakit yang dilakukan

pada jamur tiram standarnya yaitu dengan cara *monitoring* atau pengamatan. Penggunaan pestisida sintesis merupakan alternatif terakhir dan harus digunakan sesuai dengan anjuran.

D. Pemanenan Jamur Tiram

Pemanenan dilakukan pada pukul 06.00 WIB dengan cara mencabut jamur dan akarnya, sebab apabila akar jamur tertinggal di dalam *baglog* maka akan terjadi kebusukan akar dan mengganggu pertumbuhan calon jamur yang akan berkembang. Jamur tiram yang telah dipanen kemudian dipotong untuk memisahkan dari akarnya, lalu dilakukan penyortiran, pembersihan, dan pemasaran.

3.2 Analisis Usaha D’Jamuran Pekanbaru

A. Biaya Variabel

Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang jumlahnya berubah secara proporsional terhadap perubahan tingkat aktivitas [11]. Rincian biaya variabel dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Rincian Biaya Variabel Usaha Jamur Tiram D’Jamuran Pekanbaru Persiklus Produksi (April-September 2023)

No	Komponen	Jumlah	Satuan	Harga (Rp/Satuan)	Total (Rp/Siklus)	Persentase (%)
1	Bibit	6.000	<i>Baglog</i>	3.100	18.600.000	70,31
2	Pupuk (POC)					
	NASA	2	Liter	70.000	140.000	0,53
3	Insektisida					
	DuPont Lannate 25WP	100	Gram	35.000	35.000	0,13
4	Tenaga Kerja	1	Orang	7.200.000	7.200.000	27,22
5	Biaya Komunikasi	6	Bulan	10.000	60.000	0,23
6	Biaya Transportasi	6	Bulan	50.000	300.000	1,13
7	Biaya Listrik	6	Bulan	20.000	120.000	0,45
Total					26.455.000	100,00

Tabel 2 menunjukkan bahwa total biaya variabel yang dikeluarkan sebesar Rp.26.455.000,00/siklus produksi. Komponen biaya variabel dengan biaya terbesar yaitu bibit Rp.18.600.000,00 dengan persentase sebesar 70,31 persen, sedangkan insektisida dengan merek *DuPont Lannate 25 WP* merupakan komponen biaya variabel terkecil yaitu Rp.35.000,00 dengan persentase sebesar 0,13 persen.

Menurut penelitian [12], total biaya variabel yang dikeluarkan persiklus produksi sebesar Rp.2.119.500,00. Komponen biaya variabel dengan biaya terbesar yaitu tenaga kerja (HKP) Rp.1.350.000,00. Sedangkan komponen biaya variabel terkecil yaitu gula Rp.6.000,00.

B. Biaya Tetap

Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang secara total tidak berubah ketika aktivitas usaha meningkat dan menurun [11]. Rincian biaya tetap dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Rincian biaya penyusutan peralatan usaha jamur tiram D’Jamuran Pekanbaru (April-September 2023)

No	Komponen	Jumlah	Satuan	Harga (Rp/Satuan)	Total (Rp/Siklus)	Penyusutan (Rp/Siklus)	Persentase (%)
1	Kumbung	1	Unit	20.000.000	20.000.000	1.600.000	55,68
2	Rak <i>Baglog</i>	9	Unit	400.000	3.600.000	288.000	10,02
3	Motor	1	Unit	5.600.000	5.600.000	448.000	15,59
4	Hp	1	Unit	4.200.000	4.200.000	336.000	11,69
5	Peralatan						
	a. Gerobak	2	Unit	450.000	900.000	72.000	2,51
	b. Pisau Petik	3	Unit	5.000	15.000	2.000	0,07
	c. Semprotan Tanaman	1	Unit	40.000	40.000	3.200	0,11
	d. Keranjang Petik	3	Unit	30.000	90.000	7.200	0,25
	e. Timbangan	1	Unit	115.000	115.000	9.200	0,32
	f. Terpal	180	Meter	4.500	810.000	108.000	3,76
Total					35.370.000	2.873.600	100,00

Tabel 3 menunjukkan bahwa nilai penyusutan peralatan terbesar pada usaha D’Jamuran Pekanbaru persiklus produksi yaitu kumbung sebesar Rp.1.600.000,00 dengan persentase 55,68 persen. Sedangkan nilai penyusutan peralatan terkecil yaitu pada komponen pisau petik sebesar Rp.2.000,00 dengan persentase 0,07 persen.

Menurut penelitian [12], total penyusutan peralatan sebesar Rp.1.359.273,00 persiklus produksi. Nilai penyusutan peralatan terbesar yaitu kumbung Rp.1.066.666,00. Sedangkan nilai penyusutan peralatan terkecil yaitu lampu spiritus Rp.1.333,00.

C. Produksi

Produksi jamur tiram di D’Jamuran Pekanbaru dilakukan setiap hari karena pemanenan jamur tiram dilakukan setiap pagi. Jamur tiram yang telah dipanen kemudian dipasarkan secara langsung ke konsumen dan pedagang pengecer. Total produksi jamur tiram dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Produksi jamur tiram persiklus produksi (April–September 2023)

No	Sasaran	Jumlah (kg)	Harga Jual (Rp)	Total (Rp)
1	Konsumen	800	25.000	20.000.000
2	Pedagang Pengecer	1.600	20.000	32.000.000
	$\Sigma =$	2.400	$\bar{x} =$ 22.500	$\Sigma =$ 52.000.000

Tabel 4 menunjukkan bahwa total produksi jamur tiram yang diperoleh oleh usaha D’Jamuran Pekanbaru sebesar Rp.52.000.000,00/siklus dengan jumlah produksi sebanyak 2.400 kg. Pemasaran jamur tiram paling banyak didistribusikan ke pedagang pengecer sebanyak 1.600 kg dengan harga jual Rp.20.000,00, sedangkan pemasaran ke konsumen sebanyak 800 kg dengan harga jual Rp.25.000,00 sehingga diperoleh harga jual rata-rata sebesar Rp.22.500,00.

Menurut penelitian [7], total produksi yang diperoleh dalam satu siklus sebesar Rp.22.950.000,00 dengan jumlah produksi sebanyak 750 kg. Jamur tiram yang didistribusikan ke pedagang pengecer sebanyak 660 kg dengan harga jual Rp.30.000,00, sedangkan ke konsumen sebanyak 90 kg dengan harga jual Rp.35.000,00 sehingga diperoleh harga jual rata-rata sebesar Rp.32.500,00.

D. Harga dan Pendapatan

Harga merupakan salah satu komponen terpenting dalam perhitungan investasi. Kesalahan dalam penetapan harga akan menyebabkan kesalahan dalam mengembangkan usaha serta menentukan besar kecilnya pendapatan yang akan diperoleh, oleh karena itu kebijakan dalam penetapan harga harus diperhitungkan secara tepat dan benar. Keberhasilan atau kesuksesan dari usaha dapat dilihat dari besarnya pendapatan bersih petani [7].

Tabel 5. Analisis Usaha Jamur Tiram D’Jamuran Pekanbaru Persiklus Produksi (April–September 2023)

No	Komponen	Jumlah	Satuan	Harga (Rp/Satuan)	Total (Rp/Siklus)	Persentase (%)
A.	Biaya Variabel					84,99
	1. Bibit	6.000	Baglog	3.100	18.600.000	
	2. Pupuk (POC)					
	NASA	2	Liter	70.000	140.000	
	3. Insektisida					
	DuPont Lannate 25 WP	100	gram	35.000	35.000	
	4. Tenaga Kerja	1	Orang	7.200.000	7.200.000	
	5. Biaya Komunikasi	6	Bulan	10.000	60.000	
	6. Biaya Transportasi	6	Bulan	50.000	300.000	
	7. Biaya Listrik	6	Bulan	20.000	120.000	
	Total Biaya Variabel				26.455.000	
B.	Biaya Tetap					15,01
	1. Penyusutan Peralatan				2.873.600	
	2. Sewa Lahan	6	Bulan	300.000	1.800.000	
	Total Biaya Tetap				4.673.600	
C.	Total Biaya Produksi				31.128.600	100,00
D.	Hasil Produksi					
	1. Konsumen	800	kg	25.000	20.000.000	
	2. Pedagang Pengecer	1.600	kg	20.000	32.000.000	
	Total				52.000.000	
E.	Pendapatan Kotor (Penerimaan)				52.000.000	
F.	Pendapatan Bersih (Keuntungan)				20.871.400	
G.	R/C Ratio				1,67	
H.	Break Even Point (BEP)					
	Produksi		kg		407,21	
	Rupiah		Rp		9.347.200	

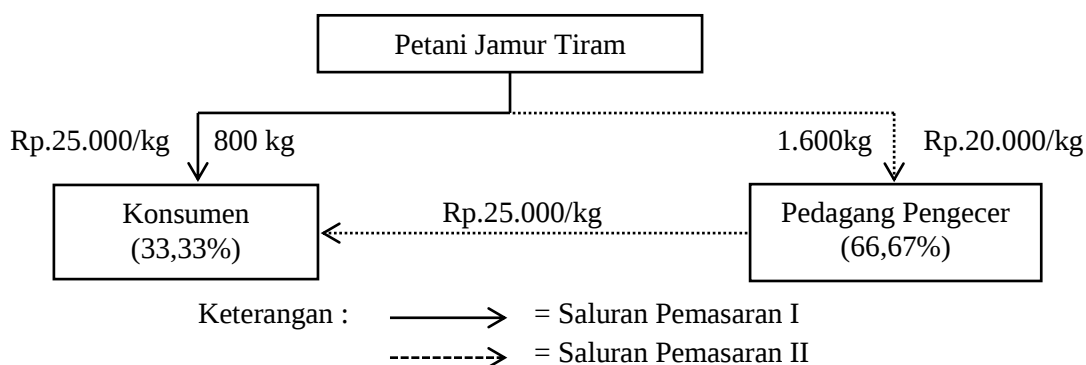
Berdasarkan Tabel 5 dapat dilihat bahwa total biaya produksi usaha D'Jamuran Pekanbaru sebesar Rp.31.128.600,00 dengan persentase total biaya variabel 84,99 persen dan biaya tetap 15,01 persen. Menurut penelitian [12], total biaya produksi yang diperoleh sebesar Rp.3.478.773,00 dengan persentase total biaya variabel 60,93 persen dan biaya tetap 39,07 persen. Tingginya persentase dari total biaya variabel dikarenakan keseluruhan biaya yang dikeluarkan persiklus produksi lebih besar dibanding dengan pengeluaran dari total biaya tetap.

Pendapatan kotor (penerimaan) yang diperoleh oleh usaha persiklus produksi mencapai Rp.52.000.000,00, namun setelah penerimaan tersebut dikurangkan dengan total biaya produksi maka pendapatan bersih (keuntungan) yang diperoleh usaha yaitu Rp.20.871.400,00 dengan nilai R/C *Ratio* yang diperoleh sebesar 1,67 (>1) yang artinya usaha layak untuk dikembangkan. Nilai R/C *Ratio* pada penelitian ini lebih rendah dibandingkan dengan penelitian [12] yaitu R/C *Ratio* sebesar 3,8.

Nilai BEP atas dasar unit rupiah yang diperoleh pada penelitian ini yaitu Rp.9.347.200,00 persiklus yang artinya apabila usaha berada pada titik impas maka tetap dapat menghasilkan pendapatan sebesar Rp.9.347.200,00 dengan produksi sebesar 407,21 kg. Nilai BEP yang diperoleh pada penelitian ini lebih rendah dibandingkan dengan penelitian [7] yaitu BEP atas dasar unit rupiah sebesar Rp.13.206.407,00 dan BEP atas dasar unit produksi sebanyak 433,17 kg persiklus produksi.

3.3 Pemasaran Jamur Tiram

Pemasaran merupakan suatu bagian ekonomi yang berperan dalam menyampaikan produk dari produsen ke konsumen [13]. Terdapat dua saluran pemasaran yang terdiri dari saluran I yang dilakukan secara langsung kepada konsumen dan pada saluran II melalui pedagang perantara [7]. Saluran pemasaran pada penelitian ini dilakukan melalui dua saluran pemasaran yaitu saluran pemasaran secara langsung ke konsumen dan melalui pedagang pengecer, dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Saluran pemasaran jamur tiram

Gambar 1 menunjukkan bahwa pada Saluran I, petani melakukan penjualan jamur tiram secara langsung ke konsumen dengan cara konsumen akhir langsung mendatangi tempat budidaya. Pemasaran jamur tiram pada Saluran I sebanyak 800 kg atau 33,33% persiklus produksi. Konsumen memperoleh informasi mengenai ketersediaan jamur tiram melalui postingan *Whatsapp*, *Instagram*, *Facebook*, bahkan *Tiktok*. Pemasaran pada Saluran II yaitu pemasaran melalui perantara pedagang pengecer, terdapat lima orang pedagang pengecer yang membeli jamur tiram di D’Jamuran Pekanbaru. Pada Saluran II petani hanya melakukan penimbangan jamur tiram kemudian pedagang pengecer datang langsung ke tempat budidaya dengan membawa keranjang dan melakukan pengemasan sendiri untuk menjual ke konsumen akhir. Pemasaran jamur tiram yang dilakukan petani pada Saluran II sebanyak 1.600 kg atau 66,67% persiklus produksi.

Tabel 6. Analisis pemasaran *zero level channel* usaha jamur tiram D’Jamuran Pekanbaru persiklus produksi

No	Keterangan	Harga Jual/Beli (Rp/kg)	Biaya Pemasaran (Rp/kg)	Margin Pemasaran (Rp/kg)	Persentase (%)
1	Petani			0	
	a. Harga Jual	25.000			
	b. Biaya Pengemasan		200		
2	Konsumen				
	a. Harga Beli	25.000			
3	Efisiensi Pemasaran				0,8

Berdasarkan Tabel 6 jumlah jamur tiram yang disalurkan oleh produsen ke konsumen secara langsung sebanyak 800 kg dengan harga jual Rp.25.000,00/kg. Total margin pada Saluran Pemasaran I yaitu Rp.0, hal tersebut terjadi karena harga jual petani dengan harga yang dibayar konsumen sama. Biaya pengemasan sebesar Rp.200,00/kg, pengemasan jamur tiram menggunakan plastik dan diikat menggunakan karet gelang. Sehingga diperoleh nilai efisiensi pemasaran saluran I sebesar 0,8 persen. Nilai efisiensi pemasaran saluran I yang diperoleh pada penelitian ini lebih tinggi dibandingkan dengan penelitian [7] yaitu 0,62 persen.

Tabel 7. Analisis pemasaran *one level channel* usaha jamur tiram D’Jamuran Pekanbaru persiklus produksi

No	Keterangan	Harga Jual/Beli (Rp/kg)	Biaya Pemasaran (Rp/kg)	Margin Pemasaran (Rp/kg)	Persentase (%)
1	Petani			5.000	
	a. Harga Jual	20.000			
2	Konsumen				
	a. Harga Beli	25.000			
	b. Biaya Pemasaran				
	- Biaya Pengemasan		200		
	- Biaya Transportasi		255		

	Total Biaya	455		
	c. Harga Jual	25.000		
	d. Keuntungan Pemasaran	4.545		
3	Konsumen			
	a. Harga Beli	25.000		
4	Efisiensi Pemasaran			1,82

Tabel 7 menunjukkan bahwa jumlah jamur tiram yang disalurkan oleh produsen ke pedagang pengecer sebanyak 1.600 kg dengan harga jual Rp.20.000,00/kg. Biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pedagang sebesar Rp.455,00/kg yang terdiri dari biaya pengemasan sebesar Rp.200,00/kg dan biaya transportasi Rp.255,00/kg. Sehingga diperoleh nilai efisiensi pemasaran pada Saluran II yaitu sebesar 1,82 persen. Nilai efisiensi pemasaran saluran II yang diperoleh pada penelitian ini lebih tinggi dibandingkan dengan penelitian [7] yaitu 1,75 persen.

3.4 Strategi Pemasaran Usaha D'Jamuran Pekanbaru

Pemasaran adalah kegiatan yang diarahkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen melalui pertukaran [14]. Strategi pemasaran dapat disusun menurut skala prioritas menggunakan AHP untuk menganalisis SWOT dan mengkorelasikan pilihan strategi. Analisis ini menggunakan pendekatan faktor internal (kekuatan dengan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dengan ancaman). Berdasarkan data yang diperoleh di lapangan, faktor internal dan eksternal pada usaha D'Jamuran Pekanbaru tersebut adalah sebagai berikut.

Tabel 8. Faktor Internal dan Eksternal Usaha D'Jamuran Pekanbaru

No	Komponen	Nilai Prioritas
Faktor Internal		
1	Kekuatan (<i>Strength</i>)	0,379
	Jamur tiram yang dijual dalam keadaan segar	0,185
	Harga jamur tiram terjangkau	0,438
	Lokasi usaha strategis	0,124
	Promosi dilakukan melalui media sosial	0,253
2	Kelemahan (<i>Weakness</i>)	0,107
	Produk tidak tahan lama	0,348
	Pencatatan keuangan belum terperinci	0,096
	Keterbatasan modal dan tenaga kerja	0,151
	Belum memiliki izin usaha	0,405
Faktor Eksternal		
3	Peluang (<i>Opportunities</i>)	0,350
	Banyak inovasi produk olahan	0,130
	Permintaan jamur tiram terus meningkat	0,498
	Memiliki pelanggan tetap	0,169
	Pangsa pasar yang luas	0,203
4	Ancaman (<i>Threats</i>)	0,163
	Kenaikan harga <i>baglog</i>	0,265

	Pengaruh pergantian musim/cuaca	0,237
	Hama yang menyerang jamur tiram	0,243
	Adanya persaingan antar petani	0,256
<i>Inconsistency</i>		0,02

Berdasarkan Tabel 8 dapat dilihat bahwa prioritas dari komponen SWOT adalah kekuatan dengan nilai prioritas sebesar 0,379 dan komponen yang memiliki nilai prioritas terendah adalah kelemahan dengan nilai prioritas 0,107. Nilai *inconsistency* pada komponen SWOT yaitu 0,02 yang artinya ketidakkonsistenan pendapat dari *expert* dapat diterima karena $<0,10$. Sedangkan pada penelitian [15] prioritas utama dari komponen SWOT adalah peluang dengan nilai 0,63 dan komponen yang memiliki nilai terendah yaitu ancaman dengan nilai 0,37.

Prioritas utama pada komponen kekuatan yaitu harga jamur tiram yang terjangkau dengan nilai prioritas 0,438. Prioritas utama komponen kelemahan yaitu belum memiliki izin usaha dengan nilai prioritas 0,405. Prioritas utama komponen peluang yaitu permintaan jamur tiram terus meningkat dengan nilai prioritas 0,498. Prioritas utama komponen ancaman yaitu kenaikan harga *baglog* dengan nilai prioritas 0,265. Setelah mengetahui faktor internal dan eksternal dari usaha ini, maka perlu dilakukan analisis dengan menyusun faktor-faktor strategis dalam matrik SWOT.

Berdasarkan penelitian [15], prioritas utama dari komponen kekuatan yaitu jamur tiram putih dijual dalam keadaan segar dengan nilai 0,12. Prioritas utama komponen kelemahan yaitu keterbatasan modal dengan nilai 0,15. Prioritas utama dari komponen peluang yaitu jamur tiram memiliki banyak peminat dengan nilai 0,22. Prioritas utama dari komponen ancaman yaitu persaingan dengan komoditas yang sama dengan nilai 0,18.

Tabel 9. Matriks SWOT Strategi Pemasaran Usaha D'Jamuran Pekanbaru

Internal Eksternal	Internal	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
		1. Jamur tiram yang dijual dalam keadaan segar 2. Harga jamur tiram terjangkau 3. Lokasi usaha strategis 4. Promosi dilakukan melalui media sosial	1. Produk tidak tahan lama 2. Pencatatan keuangan belum terperinci 3. Keterbatasan modal dan tenaga kerja 4. Belum memiliki izin usaha
	Peluang (O)	Strategi S-O	Strategi W-O
	1. Banyak inovasi produk olahan 2. Permintaan jamur tiram terus meningkat 3. Memiliki pelanggan tetap 4. Pangsa pasar yang luas	1. Mempertahankan kualitas dan harga jual jamur tiram (S1, S2, O2, O3) 2. Memaksimalkan kegiatan promosi melalui berbagai media promosi (S3, S4, O2, O4)	1. Meningkatkan nilai tambah dengan melakukan pengolahan jamur tiram (W1, O1, O2, O4) 2. Melakukan pencatatan keuangan secara terperinci (W2, O2) 3. Bermitra dengan usaha bidang kuliner (W1, W3, O1, O3) 4. Menerapkan teknologi dalam proses produksi (W2, O2, O4) 5. Mengurus perizinan usaha secara resmi untuk menjangkau pasar

		yang lebih luas (W4, O4)
Ancaman (T)	Strategi S-T	Strategi W-T
1. Kenaikan harga <i>baglog</i>	1. Memaksimalkan perawatan jamur tiram (S1, T2, T3)	1. Mempertahankan pelanggan tetap (W1, T1, T4)
2. Pengaruh pergantian musim/cuaca	2. Memperluas jaringan pemasaran (S2, S4, T4)	2. Mengikuti pelatihan budidaya jamur tiram yang diberikan oleh instansi terkait (W1, W2, T2, T3)
3. Hama yang menyerang jamur tiram		
4. Adanya persaingan antar petani		

Proses pengambilan keputusan strategi pemasaran usaha dilakukan dengan analisis SWOT yang kemudian dilakukan perbandingan antara faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dengan faktor eksternal (peluang dan ancaman). Perbandingan antara dua faktor tersebut akan menghasilkan formulasi strategi pemasaran usaha D'Jamuran Pekanbaru. Formulasi strategi terdiri dari empat bagaian yaitu strategi S-O (kekuatan dan peluang), W-O (kelemahan dan peluang), S-T (kekuatan dan ancaman), serta W-T (kelemahan dan ancaman).

Tabel 10. Nilai prioritas strategi pemasaran usaha D'Jamuran Pekanbaru

No	Prioritas Strategi	Nilai
1	Memperluas jaringan pemasaran	0,227
2	Memaksimalkan kegiatan promosi melalui berbagai media promosi	0,196
3	Mengurus perizinan usaha secara resmi untuk menjangkau pasar yang lebih luas	0,166
4	Mempertahankan kualitas produk dan harga jual jamur tiram	0,092
5	Mempertahankan pelanggan tetap	0,080
6	Meningkatkan nilai tambah dengan melakukan pengolahan jamur tiram	0,072
7	Memaksimalkan perawatan jamur tiram	0,050
8	Mengikuti pelatihan budidaya jamur tiram yang diberikan oleh instansi terkait	0,041
9	Melakukan pencatatan keuangan secara terperinci	0,039
10	Bermitra dengan usaha bidang kuliner	0,038

Tabel 10 menunjukkan prioritas utama dari strategi pemasaran usaha D'Jamuran Pekanbaru adalah memperluas jaringan pemasaran dengan nilai prioritas sebesar (0,227). Prioritas strategi pemasaran selanjutnya adalah memaksimalkan kegiatan promosi melalui berbagai media promosi dengan nilai prioritas sebesar (0,196) serta mengurus perizinan usaha secara resmi untuk menjangkau pasar yang lebih luas (0,166).

Memperluas jaringan pemasaran merupakan strategi prioritas sesuai dengan penelitian [16] di Kota Medan yang menyatakan bahwa adanya persaingan antar petani dapat diatasi dengan ketersediaan modal yang cukup, harga jual jamur tiram putih yang stabil, dan kemudahan sarana transportasi. Sehingga dengan memperluas jaringan pemasaran, usaha dapat meningkatkan jumlah permintaan jamur tiram dan keuntungan (*profit*) usaha.

IV. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Teknik budidaya jamur tiram yang dilakukan petani D'Jamuran Pekanbaru dimulai dari penyiapan bangunan (kumbung), penyusunan *baglog* ke rak-rak, penyiapan peralatan budidaya jamur tiram, perawatan jamur tiram, serta pemanenan.
2. Biaya produksi yang digunakan oleh usaha D'Jamuran Pekanbaru sebesar Rp.31.128.600,00 dengan pendapatan bersih yang diterima petani yaitu Rp.20.871.400,00 persiklus produksi. Nilai R/C *Ratio* dari usaha ini adalah 1,67 sehingga usaha layak untuk dikembangkan, sedangkan hasil analisis BEP atas dasar unit produksi sebanyak 407,21 kg dengan BEP atas dasar unit rupiah sebesar Rp.9.347.200,00 persiklus produksi.
3. Usaha D'Jamuran Pekanbaru memiliki dua saluran pemasaran yaitu Saluran Pemasaran I (petani ke konsumen) dan Saluran Pemasaran II (petani ke pedagang ke konsumen). Margin pemasaran pada Saluran Pemasaran I yaitu Rp.0 dikarenakan tidak terdapat lembaga pemasaran yang terlibat, sedangkan pada Saluran Pemasaran II total margin pemasaran sebesar Rp.5.000,00. Nilai efisiensi pemasaran Saluran Pemasaran I sebesar 0,8 persen, sedangkan pada Saluran Pemasaran II sebesar 1,82 persen. Sehingga saluran pemasaran yang paling efisien pada penelitian ini adalah Saluran Pemasaran I.
4. Strategi pemasaran usaha D'Jamuran Pekanbaru dianalisis menggunakan analisis SWOT dan AHP dalam menentukan prioritas strategi. Hasil dari analisis tersebut diperoleh prioritas strategi pemasaran yang dapat diterapkan oleh usaha D'Jamuran Pekanbaru antara lain : (1) memperluas jaringan pemasaran, (2) memaksimalkan kegiatan promosi melalui berbagai media promosi, dan (3) mengurus perizinan usaha secara resmi untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Jenderal Hortikultura Kementrian Pertanian. 2015. *Statistik Hortikultura Tahun 2014*. Jakarta.
- [2] Badan Pusat Statistik. 2022. *Provinsi Riau dalam Angka 2022*. Badan Pusat Statistik Provinsi Riau. Pekanbaru.
- [3] Alridiwiisah. 2021. Analisis Usaha Budidaya Jamur Tiram Putih (*Pleurotus ostreatus*) di Bawah Kelapa Sawit. Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan. 91–96.
- [4] Thamrin, M., Desi, N., dan Uswatun H. 2018. Kontribusi Pendapatan Pengupas Bawang Merah Terhadap Pendapatan Keluarga. *Journal of Agribusiess Sciences (JASc)*. 2(1): 26–31.
- [5] Makabori, Y. Y., Mual, C. D., dan Enar. (2021). Analisis Usahatani Jamur Tiram Putih (*Pleurotus ostreatus* sp.) Rumah Jamur Welury di Kelurahan Andai Distrik Manokwari Selatan Kabupaten Manokwari Provinsi Papua Barat. Prosiding Seminar Nasional Pembangunan dan Pendidikan Vokasi Pertanian.
- [6] Ramdani, P., Noor, T. I., dan Kurnia, R. (2023). Analisis Usahatani Jamur Tiram Putih (*Pleurotus ostreatus*) (Studi Kasus pada Seorang Petani Jamur Tiram Putih di Desa

- Singajaya Kecamatan Cibalong Kabupaten Tasikmalaya). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*. 10(3): 1690-1701.
- [7] Zikri, A. R., Shorea K., dan Evy, M. 2015. Analisis Usaha dan Pemasaran Jamur Tiram Putih (*Pleurotus ostreatus*) Studi Kasus di Kelurahan Tangkerang Timur Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru. *Jom Faperta*. 2(2): 1–10.
- [8] Yusri, J., Fanny, S., dan Yulia, A. 2021. Studi Pola Distribusi dan Margin Pemasaran pada Beras Kemasan *Best Seller* di Kota Pekanbaru, Riau, Indonesia. *Agro Bali: Agricultural Journal*. 4(3): 438–446.
- [9] Rangkuti, Freddy. 2001. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- [10] Yusuf, Gigih, I., P., Christianingrum, Anggraeni, Y. 2022. Peningkatan Kapasitas Masyarakat melalui Pelatihan Pembuatan Kompos Blok dan Pelatihan Budidaya Jamur Tiram. *Jurnal Ilmiah Pengembangan dan Penerapan IPTEKS*. 20(2): 234–247.
- [11] Winarko, S. P. 2018. Analisis *Cost-Volume-Profit* sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (*Multi Produk*) pada Perusahaan PIA Latief Kediri. *Jurnal Nusamba*. 3(2): 9–21.
- [12] Rahmadani, T. S. 2019. Analisis Usahatani dan Strategi Pemasaran Jamur Tiram (Kasus pada Usahatani Jamur Tiram Riki) di Kecamatan Lirik Kabupaten Indragiri Hulu. Skripsi. Universitas Islam Riau. Pekanbaru.
- [13] Darus. 2018. Analisis Pemasaran Padi Sawah di Kecamatan Rambah Samo Kabupaten Rokan Hulu. *Jurnal Agribisnis*. 20(1):1–10.
- [14] Kusumawaty, Y. 2018. Strategi Pemasaran Produk Makanan Ringan Khas Riau (Keripik Nenas dan Rengginang Ubi Kayu). *Jurnal Agribisnis*. 20(2):124–138.
- [15] Yuliana, D., Dini, R., dan Tiktiak, K. 2023. Strategi Pemasaran Jamur Tiram Putih (*Pluerotus Ostreatus*) (Studi Kasus Pada *Home Industry* Ustadz Jamur Desa Sidamulya Kecamatan Wanareja Kabupaten Cilacap). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFO GALUH*. 10(1): 268–277.
- [16] Sumarlan, N. A. L., Iskandarini, dan Lily, H. 2015. Strategi Pemasaran Jamur Tiram Putih (*Pleurotus sp*) di Kota Medan. *Journal on Social Economic of Agribusiness*, 4(8).