

**ANALISIS USAHA DAN PEMASARAN JAMUR TIRAM DI
KELURAHAN KULIM KECAMATAN TENAYAN RAYA KOTA
PEKANBARU (Studi Kasus Pada Usaha “Agropermata”)**

OLEH

YUNI HAFIZHAH AMIL

154210275

SKRIPSI

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



**PROGAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PEKANBARU
2019**

**ANALISIS USAHA DAN PEMASARAN JAMUR TIRAM DI
KELURAHAN KULIM KECAMATAN TENAYAN RAYA
KOTA PEKANBARU (Studi Kasus Pada Usaha "Agropermata")**

UNIVERSITAS ISLAM RIAU
SKRIPSI

NAMA : YUNI HAFIZHAH AMIL
NPM : 154210275
PROGRAM STUDI : AGRIBISNIS

KARYA ILMIAH INI TELAH DI PERTAHANKAN DALAM UJIAN
KOMPREHENSIF YANG DILAKSANAKAN PADA
TANGGAL 07 NOVEMBER 2019 DAN TELAH DISEMPURNAKAN
SESUAI DENGAN SARAN YANG TELAH DISEPAKATI SERTA KARYA
ILMIAH INI MERUPAKAN SYARAT PENYELESAIAN STUDI PADA
FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS ISLAM RIAU

PEKANBARU

MENYETUJUI

Dosen Pembimbing



Dr. Ir. U.P. Ismail, M.Agr

Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Islam Riau



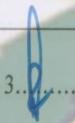
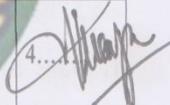
Dr. Ir. U.P. Ismail, M.Agr

Ketua Program Studi
Agribisnis



Ir. Salman, M.Si

**KARYA ILMIAH INI TELAH DIPERTAHANKAN DALAM UJIAN
KOMPREHENSIF FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
TANGGAL 07 NOVEMBER 2019**

No	NAMA	JABATAN	TANDA TANGAN
1	Dr. Ir. U. P. Ismail, M.Agr	Ketua	1. 
2	Ir. Salman, M.Si	Anggota	2. 
3	Ir. H. Tibrani, M.Si	Anggota	3. 
4	Khairizal, SP., M.MA	Notulen	4. 

BIOGRAFI



NAMA : YUNI HAFIZHAH AMIL
JENIS KELAMIN : PEREMPUAN
TEMPAT LAHIR : PEKANBARU
TANGGAL LAHIR : 17 JUNI 1997
ALAMAT : JLN HANGTUAH 159 A NO 4

merupakan anak ke tiga dari empat bersaudara dari pasangan Bapak Drs. Syamsul Amil dan Ibu Hasmiah. Telah menyelesaikan pendidikan TK Kartika Pekanbaru pada tahun 2003. Pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan Sekolah Dasar di SDN 013 Pekanbaru dan selesai pada tahun 2009, kemudian penulis melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMPN 11 Pekanbaru dan selesai pada tahun 2012, dan berikutnya menyelesaikan pendidikan Sekolah Menengah Atas di SMAN 11 Pekanbaru pada tahun 2015. Pada tahun yang sama penulis melanjutkan ke Perguruan Tinggi Swasta di Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau pada program studi Agribisnis Strata Satu (S1). Dengan izin Allah akhirnya pada tanggal 07 November 2019 dinyatakan lulus ujian Sarjana Pertanian dengan judul skripsi “Analisis Usaha Dan Pemasaran Jamur Tiram Di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru (Studi Kasus Pada Usaha “Agropermata)”.

ABSTRAK

Yuni Hafizhah Amil (154210275): Analisis Usaha Dan Pemasaran Jamur Tiram Di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru (Studi Kasus Pada Usaha “Agropermata”). Di bawah bimbingan bapak Dr. Ir. UP. ISMAIL, M.Agr.

Jamur tiram putih merupakan salah satu jenis jamur kayu yang saat ini menjadi alternatif pilihan sebagai makanan sehat yang layak untuk dikonsumsi. Disamping rasanya yang lezat, juga memiliki kandungan gizi yang cukup bermanfaat bagi masyarakat sebagai makanan yang layak dikonsumsi. Hal tersebut menjadikan permintaan pasar akan jamur tiram semakin meningkat. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis: (1) karakteristik pelaku usaha serta profil usaha, (2) penggunaan faktor produksi, proses produksi, biaya produksi, pendapatan efisiensi dan titik impas, (3) pemasaran terkait dengan saluran, lembaga, fungsi, biaya, margin dan efisiensi pemasaran. Penelitian ini dilaksanakan pada usaha jamur tiram “Agropermata“ di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru yaitu dari Juni sampai Oktober 2019. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus. Data dianalisis dengan pendekatan analisis usaha secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Dari hasil penelitian Karakteristik pengusaha menunjukkan bahwa umur pengusaha rata-rata 46 tahun dan termasuk dalam usia produktif, lama pendidikan pengusaha 16 tahun, pengalaman berusaha 10 tahun dalam menjalankan usaha jamur tiram, jumlah tanggungan keluarga 3 jiwa. Sedangkan umur tenaga kerja rata-rata 39 tahun, lama pendidikan rata-rata 10 tahun, pengalaman berusaha rata-rata 7 tahun dan tanggungan keluarga 4 jiwa. Berdasarkan proses budidaya yang dilakukan pada usaha jamur tiram agropermata masih menggunakan teknologi drum, dengan penggunaan 1.100 baglog. Berdasarkan hasil penelitian, total biaya yang dikeluarkan pengusaha jamur tiram Agropermata sebesar Rp 7.067.522/proses, produksi yang dihasilkan mencapai 500 kg. pendapatan kotor sebesar Rp 17.500.000 dan pendapatan bersih sebesar Rp 10.432.478. Efisiensi usaha jamur tiram agropermata yang dapat diterima oleh pengusaha dalam satu kali proses produksi dengan nilai RCR sebesar 2,5. Sehingga usaha jamur tiram agropermata layak untuk dikembangkan untuk selanjutnya. Hasil nilai Break Even Poin (Rp) yaitu 1.270.258 dan nilai BEP (Unit) sebesar 36 kg. Saluran pemasaran jamur tiram yang dilakukan oleh: pengusaha pedagang pengecer dan konsumen akhir. Fungsi pemasaran yang dilakukan pedagang pengecer antara lain: pertukaran dan fasilitas. Saluran I harga beli konsumen pada pengusaha adalah Rp 35.000/g dengan total biaya pemasaran Rp 976/kg dan efisiensi pemasaran 2,8%. Pada saluran II harga beli pedagang pengecer pada pengusaha adalah Rp 45.000/kg dengan total biaya pemasaran sebesar Rp2.000/kg, margin pemasaran sebesar Rp 13.000/kg dengan profit margin sebesar Rp11.000/kg dan efisiensi pemasaran 3,45%.

Keyword: Usaha, Pemasaran, Jamur Tiram

ABSTRACT

Yuni Hafizhah Amil (154210275): Business Analysis and Mushroom Marketing Oysters in Kulim Village, Tenayan Raya District, Pekanbaru City (Case Study in "Agropermata" Business). Under the guidance of Dr. Ir. UP ISMAIL, M.Agr.

White oyster mushroom is one type of wood fungus that is currently becoming alternative choices as healthy food that is fit for consumption. Besides its delicious taste, it also has sufficient nutritional content benefit the community as food that is fit for consumption. This makes the market demand for oyster mushrooms increase. This study aims to analyze: (1) the characteristics of business actors as well business profile, (2) use of production factors, production processes, production costs, efficiency income and break even point, (3) marketing related to the channel, institutions, functions, costs, margins and marketing efficiency. This research carried out on the business of "Agropermata" oyster mushroom in Kulim Village Tenayan Raya District, Pekanbaru City, from June to October 2019. The method used in this research is a case study. Data analyzed with a qualitative and quantitative descriptive business analysis approach. From The results of the study of entrepreneur characteristics show that the age of the entrepreneur an average of 46 years and included in the productive age, length of education of entrepreneurs 16 years, 10 years experience in running the oyster mushroom business, number of family dependents 3 inhabitants. While the average age of labor is 39 years, average length of education is 10 years, average business experience is 7 years and family dependents 4 souls. Based on the cultivation process carried out the agropermata oyster mushroom business still uses drum technology, with use of 1,100 baglogs. Based on the results of the study, the total costs are issued by Agropermata oyster mushroom entrepreneurs amounting to IDR7,067,522 / process, the resulting production reaches 500 kg. gross income of IDR17,500,000 and net income of IDR10,432,478. The efficiency of the mushroom business Agropermata oysters that can be received by employers in one process production with an RCR value of 2.5. So the agropermata oyster mushroom business deserve to be developed in the future. Results for Break Even Points (Rp) namely 1,270,258 and a BEP (Unit) value of 36 kg. Mushroom marketing channel oysters made by: retailers and end consumers. The marketing functions performed by retailers include: exchange and amenities. Channel I, the purchase price of consumers at entrepreneurs is IDR 35,000 / g with a total marketing cost of IDR 976 / kg and a marketing efficiency of 2.8%. In channel II, the retailer's buying price at the entrepreneur is IDR 45,000 / kg with a total marketing cost of IDR 2,000 / kg, a marketing margin of IDR 13,000 / kg with a profit margin of IDR 11,000 / kg and a marketing efficiency of 3.45%.

Keyword: Business, Marketing, Oyster Mushrooms

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan kekuatan kesabaran dan ketabahan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul: “ **Analisis Usaha Dan Pemasaran Jamur Tiram di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru (Studi Kasus Pada Usaha “ Agropermata “)**).

Penulis mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang membantu dalam proses penyusunan skripsi ini, antara lain:

1. Kepada Bapak Dr. Ir. Ujang Paman Ismail, M.Agr selaku dosen pembimbing yang telah mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi ini.
2. Kepada Bapak Dr. Ir. Ujang Paman Ismail, M. Agr selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau.
3. Kepada Bapak Ir. Salman, M.Si selaku Ketua Prodi Agribisnis dan Ir. H. Tibrani, M.Si selaku Sekretaris Prodi Agribisnis.
4. Kepada seluruh staf pengajar Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau yang telah menyumbangkan ilmu pengetahuan kepada penulis, selama penulis dalam masa perkuliahan beserta Tata Usaha (TU) yang telah banyak membantu memberikan layanan administrasi sehingga penulis dapat menyelesaikan studi.
5. Kepada ayah dan ibu serta keluarga yang telah memberikan doa dan dukungan moril dan material sehingga proses penyelesaian skripsi ini berjalan dengan baik. Teman-teman seperjuangan satu jurusan Agribisnis angkatan

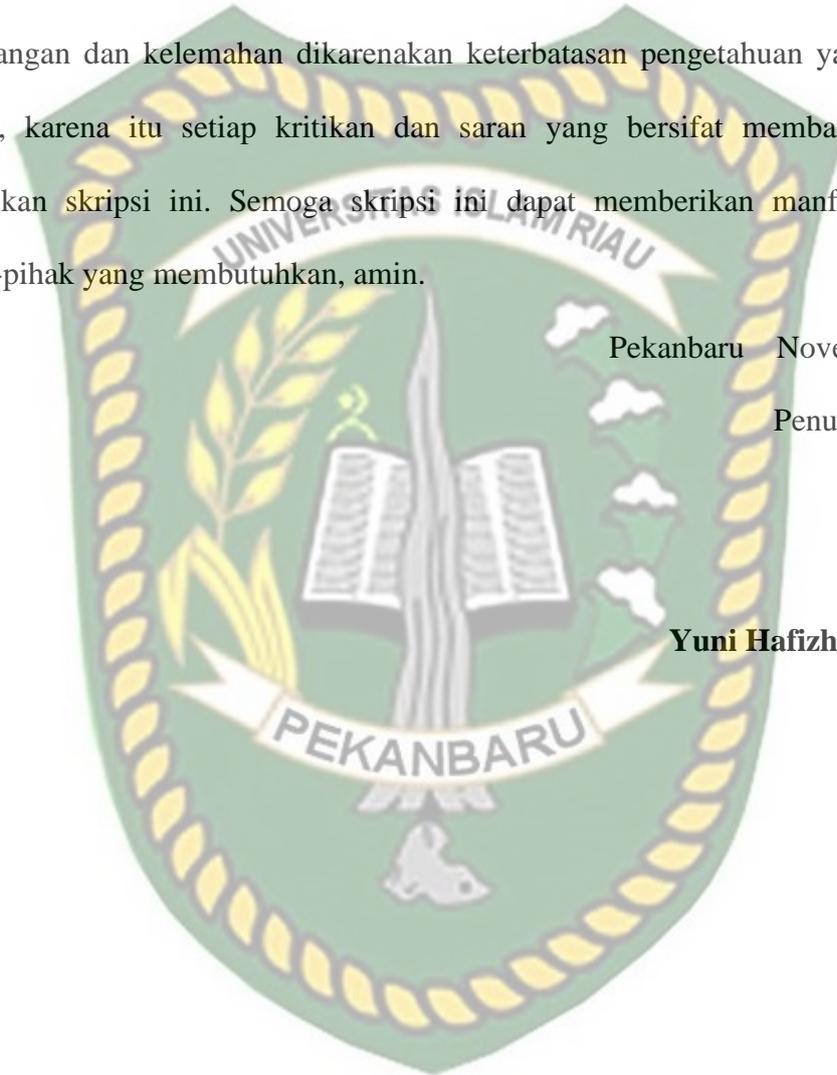
2015 yang telah banyak memberikan dukungan, semangat, motivasi dan bantuan doa.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak terdapat banyak kekurangan dan kelemahan dikarenakan keterbatasan pengetahuan yang penulis miliki, karena itu setiap kritikan dan saran yang bersifat membangun demi perbaikan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang membutuhkan, amin.

Pekanbaru November 2019

Penulis

Yuni Hafizhah Amil



DAFTAR ISI

Isi	Halaman
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
I. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah Penelitian	7
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	8
II. TINJAUAN PUSTAKAN.....	9
2.1 Budidaya Jamur Tiram.....	9
2.1.1 Jamur Tiram	9
2.1.2 Sarana Produksi Jamur Tiram	11
2.1.3 Budidaya Jamur Tiram.....	16
2.2 Konsep Analisis Usaha	26
2.2.1 Faktor-Faktor Produksi	26
2.2.2 Biaya	30

2.2.3 Penerimaan.....	31
2.2.4 Pendapatan	33
2.2.5 Efisiensi	35
2.2.6 Break Event Point	36
2.3 Pemasaran	37
2.3.1 lembaga Pemasaran dan Saluran Pemasaran	38
2.3.2 Fungsi Pemasaran	42
2.3.3 Biaya Pemasaran.....	44
2.3.4 Marjin Pemasaran	45
2.3.5 Keuntungan Pemasaran.....	45
2.3.6 Efisiensi Pemasaran	46
2.4 Penelitian Terdahulu	48
2.5 Kerangka Berfikir Penelitian.....	54
III. METODE PENELITIAN	55
3.1 Metode, Tempat dan Waktu Penelitian.....	55
3.2 Teknik Penentuan Responden.....	55
3.3 Teknik Pengumpulan Data.....	55
3.4 Defenisi Konsep Operasional.....	56
3.5 Analisis Data	58
3.5.1 Analisis Karakteristik Pengusaha dan Profil Agropemata	58
3.5.2 Analisis usaha	59
3.5.3 Analisis Pemasaran	63
IV. GAMBARAN UMUM PENELITIAN	65

4.1 Geografis dan Topografi	65
4.2 Demografi dan Kependudukan	66
4.3 Sarana dan Prasarana.....	67
4.4 Keadaan Pertanian.....	69
V. HASIL DAN PEMBAHASAN	72
5.1 Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha Agropermata Jamur Tiram	72
5.1.1 Karakteristik Pengusaha Agropermata Jamur Tiram.....	72
5.1.2 Profil Usaha	75
5.2 Analisis Usaha Agropermata	77
5.2.1 Penggunaan Faktor Produksi	78
5.2.2 Proses Produksi Jamur Tiram Agropermata	82
5.2.3 Biaya Produksi, Produksi, Pendapatan dan Efisiensi	89
5.2.4 <i>Analisis Break Event Poin (BEP)</i>	93
5.3 Analisis Pemasaran Jamur Tiram Agropermata.....	94
5.3.1 Saluran Pemasaran	94
5.3.2 Lembaga Pemasaran.....	95
5.3.3 Fungsi Pemasaran	95
5.3.4 Biaya, Margin, Profit Margin dan Efisiensi.....	98
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	101
6.1 Kesimpulan	101
6.2 Saran.....	102
DAFTAR PUSTAKA	104
LAMPIRAN.....	107

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Total Jumlah Produksi Tanaman Sayuran di Indonesia Tahun 2012-2016.....	1
2. Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Jamur di Indonesia Tahun 2013-2017.....	2
3. Kandungan Gizi Jamur Tiram Setiap mg/100g Bahan Kering	3
4. Kandungan Vitamin dan Mineral Jamur Tiram	3
5. Produksi Jamur di Provinsi Riau Tahun 2014-2016	4
6. Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Jamur di Kota Pekanbaru Tahun 2014-2018	4
7. Jumlah Penduduk Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Tahun 2018.....	66
8. Tingkat Pendidikan di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Tahun 2017	66
9. Jumlah Sekolah Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Tahun 2018.....	67
10. Jumlah Tempat Ibadah di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Tahun 2018.....	68
11. Jumlah Penduduk Menurut Pencapaian di Kelurahan Kulim Tahun 2018.....	69
12. Luas Panen dan Produksi Tanaman Bahan Makanan Menurut Jenis Tanaman di Kecamatan Tenayan Raya Tahun 2016.....	69
13. Luas Panen dan Produksi Sayur-Sayuran Menurut Jenis Sayuran di Kecamatan Tenayan Raya Tahun 2017	70
14. Populasi Ternak Menurut Jenis Ternak di Kecamatan Tenayan Raya Tahun 2017	71

15. Distribusi Umur, Pendidikan, Pengalaman Usaha dan Jumlah Tanggungan Keluarga Pengusaha dan Tenaga Kerja Pada Usaha Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru, Tahun 2019	73
16. Distribusi Jumlah Penggunaan Media Tanam dan Sarana Pendukung Pada Usaha Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru, 2019	78
17. Distribusi Jumlah Penggunaan Tenaga Kerja Berdasarkan Tahapan Kerja Per Proses Produksi Usaha Jamur Tiram Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru, Tahun 2019	79
18. Distribusi Jumlah Penggunaan Alat-alat dan Nilai Penyusutan Alat Pada Usaha Jamur Tiram Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru, Tahun 2019	81
19. Analisis Biaya Produksi, Pendapatan dan Efisiensi Usaha Jamur Tiram Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru, 2019	91
20. Analisis Break Event Point (BEP) Usaha Jamur Tiram Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru, 2019	93
21. Fungsi-Fungsi Pemasaran yang Dilakukan Oleh Lembaga Pemasaran Jamur Tiram Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru, 2019	96
22. Biaya, Margin dan Efisiensi Pemasaran Jamur Tiram Agropermata Pada Saluran I dan Saluran II di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru, 2019	98

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Saluran Pemasaran Konsumen.....	41
2. Kerangka Pemikiran Penelitian.....	54
3. Kerangka Proses Produksi Jamur Tiram Agropermata.....	82
4. Saluran Pemasaran Jamur Tiram Agropermata 2019.....	94



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Identitas Pengusaha dan Tenaga Kerja Usaha Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Tahun 2019.....	107
2. Distribusi Penggunaan dan Biaya Alat Pada Usaha Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru, Tahun 2019	108
3. Distribusi Jumlah Penggunaan Media Tanam dan Sarana Pendukung Pada Usaha Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru, 2019	109
4. Distribusi Penggunaan Tenaga Kerja Berdasarkan Tahapan Kerja Pada Usaha Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru, Tahun 2019.....	110
5. Analisis Biaya Produksi, Pendapatan dan Efisiensi Usaha Jamur Tiram Agropermata Per Proses Produksi, Tahun 2019.....	111
6. Dokumentasi	113

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia dikenal dengan negara agraris yaitu negara yang mengandalkan sektor pertanian baik sebagai mata pencaharian maupun sebagai penopang pembangunan ekonomi, pertanian membentuk proporsi yang sangat besar dalam memberikan sumbangan untuk kas Pemerintah. Pembangunan dalam pertanian di bidang hortikultura saat ini untuk lebih dapat memperbaiki suatu keadaan gizi melalui penganeekaragaman bahan makanan dan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat. Salah satu jenis produk hortikultura adalah sayuran. Sayuran di Indonesia dapat dibudidayakan dengan baik dan merupakan sumber pangan yang penting untuk dikonsumsi. Total Jumlah Produksi sayuran di Indonesia dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Total Jumlah Produksi Sayuran di Indonesia pada Tahun 2012-2016

Tahun	Produksi (Ton)	Pertumbuhan (%)
2012	11.264.972	-
2013	11.558.449	2,61
2014	11.918.571	3,12
2015	11.629.414	-2,43
2016	12.080.269	3,88

Sumber : Data Pusat Statistik Indonesia 2017

Berdasarkan Tabel 1, total jumlah produksi sayuran di Indonesia setiap tahunnya mengalami peningkatan. Pada tahun 2016 total jumlah produksi sayuran mengalami peningkatan sebesar 3,88%. Pada tahun 2015 produksi sayuran mengalami penurunan sebesar -2,43%. Salah satunya komoditas sayuran yang memiliki produksi yang meningkat setiap tahunnya yaitu jamur. Luas Panen,

Produksi, dan Produktivitas Jamur di Indonesia pada tahun 2013-2017 dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Jamur di Indonesia Tahun 2013-2017.

Tahun	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas (Ton/Ha)
2013	584	46.465	79,56
2014	568	37.410	65,86
2015	536	33.485	62,47
2016	467	40.914	87,61
2017	475	37.020	77,94

Sumber : Badan Pusat Statistik 2018

Tabel 2 menunjukkan bahwa luas panen jamur terbesar terjadi pada tahun 2013 yaitu 584 ha, sedangkan produksi jamur terbesar terjadi pada tahun 2013 dengan jumlah produksi sebesar 46.465 ton, tetapi persentase luas panen dan produksi jamur pada tahun 2014 hingga 2017 mengalami fluktuasi. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi tingkat produksi jamur yaitu keterampilan tenaga kerja, teknologi pada proses sterilisasi atau pengukusan, kondisi iklim, serangan hama dan penyakit.

Budidaya jamur memiliki prospek yang cukup cerah di Indonesia karena kondisi alam yang sangat mendukung. Jamur merupakan salah satu keunikan yang memperkaya keanekaragaman jenis tumbuhan. Sifatnya yang tidak berklorofil menjadikannya tergantung kepada makhluk hidup lain, baik yang masih hidup ataupun yang sudah mati. (Souraeida, 2010).

Jamur yang telah dibudidayakan dan telah populer atau memasyarakat sebagai makanan dan sayuran serta banyak diperdagangkan dipasar adalah jamur merang, jamur kayu seperti jamur kuping, jamur payung shiitake dan jamur tiram.

Menurut Djarijah dan Abbas (2001), jamur tiram adalah jenis jamur kayu yang memiliki kandungan nutrisi lebih tinggi dibandingkan dengan jenis jamur kayu lainnya. Jamur tiram mengandung protein, lemak, besi thiamin, dan riboflavin lebih tinggi dibandingkan dengan jenis jamur tiram lain. Kandungan gizi jamur tiram tercantum dalam Tabel 3.

Tabel 3. Kandungan Gizi Jamur Tiram Setiap mg/100 g Bahan Kering

Komposisi	<i>Pleurotus florida</i> (Jamur Tiram Putih)	<i>Pleurotus cysitidiosus</i> (Jamur Tiram Cokelat)
Protein (%)	27,00	26,60
Lemak (%)	1,60	2,00
Karbohidrat (%)	58,00	50,70
Serat (%)	11,50	13,30
Abu (%)	9,30	6,50
Kalori (Kkal)	265	300,00

Sumber : Cahyana et al,1999

Vitamin didalam jamur tiram terdiri dari thiamine (vitamin B1), riboflavin (vitamin B2), niasin, biotin, vitamin C, dan sebagainya. Kandungan mineral jamur tiram tersusun oleh K, P, Ca, Na, Mg, Cu dan beberapa elemen mikro. Kandungan vitamin dan mineral jamur tiram tercantum dalam Tabel 4.

Tabel 4. Kandungan Vitamin dan Mineral Jamur Tiram

Jenis Nutrisi	Persentase Kandungan (Mg/100 g Bahan Kering)
Thiamin	4,80
Riboflavin	4,70
Niasin	108,70
Vitamin C	0,00
Kalsium	33,00
Fosfor	134,80
Besi	15,20
Netrium	83,70

Sumber : Suriawin, 2002

Salah satu Provinsi di Indonesia yang telah membudidayakan jamur yaitu Provinsi Riau. Produksi Jamur di Provinsi Riau tahun 2014-2017 dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Produksi Jamur Di Provinsi Riau Tahun 2014-2017

Tahun	Produksi Jamur (Kg)	Pertumbuhan (%)
2014	48.211	-
2015	73.923	53,3
2016	95.571	29,2
2017	19.813	-79,2

Sumber: Badan Pusat Statistik 2018

Berdasarkan Tabel 5, produksi jamur di Provinsi Riau mengalami peningkatan pada tahun 2014 sampai dengan 2016. Pada tahun 2017 produksi jamur mengalami penurunan dengan persentase sebesar -79,2%. Salah satunya daerah yang banyak membudidayakan jamur di Provinsi Riau yaitu Kota Pekanbaru. Perkembangan luas panen, produksi dan produktivitas Jamur di Kota Pekanbaru tahun 2014-2018 dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Jamur di Kota Pekanbaru Tahun 2014-2018.

Tahun	Luas Panen (m ²)	Produksi (Kg)	Produktivitas (Kg/m ²)
2014	1.435	8.807	6,1
2015	1.250	4.375	3,5
2016	1.689	10.134	6,0
2017	1.337	8.022	6,0

Sumber: Dinas Pertanian dan Perikanan Kota Pekanbaru, 2018

Tabel 6 dapat dilihat bahwa produksi jamur tertinggi terdapat pada tahun 2016 dengan luas lahan 1.689 m², produksi sebesar 10.134 kg dengan produktivitas sebesar 6 kg/m². Kota Pekanbaru merupakan salah daerah yang

sedang memulai pengembangan budidaya jamur. Budiya jamur dipilih karena memiliki nilai ekonomis yang tinggi dan mempunyai prospek yang baik. Salah satu budidaya jamur yang dipilih didaerah Kota Pekanbaru yaitu jamur tiram putih.

Jamur tiram putih merupakan salah satu jenis jamur kayu yang saat ini menjadi alternatif pilihan sebagai makanan sehat yang layak untuk dikonsumsi. Disamping rasanya yang lezat, juga memiliki kandungan gizi yang cukup bermanfaat sehingga saat ini juga menjadi pilihan bagi masyarakat sebagai makanan yang layak dikonsumsi. Hal tersebut menjadikan permintaan pasar akan jamur tiram semakin meningkat, bukan hanya dalam negeri tetapi juga permintaan dari luar negeri yang masih sangat besar peluangnya.

Salah satu usaha jamu tiram yang sedang berkembang di Kota Pekanbaru yaitu usaha jamur tiram Agropermata milik bapak Emri Suhendi yang sudah berdiri sejak tahun 2009 sampai dengan sekarang, yang berada di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru. Jamur tiram ini berdiri berawal dari kecintaan Bapak Emri terhadap jamur tiram, luas lahan tanaman (kumbung) yang dimiliki Bapak Emri sekitar 10 x 10 m dan bahan bakunya yakni bibit jamur tiram putih F2. Pemesanan bibit dilakukan satu kali musim tanam dengan jumlah pemesanan 40 botol. Jumlah tenaga kerja tetap sebanyak 3 orang yang berasal dari tenaga kerja luar keluarga.

Kegiatan produksi jamur tiram putih di agropermata terdiri dari penyiapan media tanam, pembibitan, pemeliharaan, dan panen. Pada tahap penyiapan media tanam, proses sterilisasi merupakan faktor terpenting berhasil atau tidaknya

usahatani jamur tiram putih. Sterilisasi dilakukan untuk membunuh bakteri-bakteri yang dapat menyebabkan kontaminasi dan dapat merusak media tanam jamur tiram putih. Pada awal usaha, alat yang digunakan pemilik agropermata untuk mengukus atau memasak media tanam jamur tiram putih adalah sebuah drum besar yang pengapiannya menggunakan kayu bakar. Namun semenjak awal bulan November 2015, pemilik usaha agropermata melakukan perubahan pada alat sterilisasinya, yaitu mengganti penggunaan kayu bakar dengan gas elpiji. Perubahan alat sterilisasi ini dilakukan pemilik usaha agropermata untuk mengatasi terjadinya kelangkaan.

Usaha jamur tiram Agropermata sejak awal berdirinya dari tahun 2009 hingga sekarang telah mengalami pasang surut usaha, yang awal produksinya hanya 260 kg dengan jumlah baglog lebih kurang 400 baglog, yang sekarang produksinya sudah mencapai 500 kg. Harga awal jamur tiram Rp 20.000/kg dan sekarang harga jamur tiram Rp. 45.000/kg. Usaha agropermata sudah memasarkan hasilnya ke pasar modern seperti pasar buah dan supermarket lucky.

Jamur tiram mempunyai manfaat, bernilai ekonomi tinggi, dan dapat dibudidayakan dengan teknologi sederhana. Untuk menjalankan usaha dengan baik, maka perlu diketahui teknik budidaya yang optimal, kelayakan usaha, dan efisiensi pemasaran. Informasi pembudidayaan jamur tiram diperlukan sebagai upaya untuk memenuhi permintaan pasar yang terus meningkat. Nilai prospek yang tinggi, disertai adanya berbagai hambatan dalam budidaya jamur tiram, menjadikan dasar perlunya melakukan penelitian.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan di atas maka permasalahan penelitian ini adalah :

1. Bagaimana karakteristik pelaku usaha serta profil usaha Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya?
2. Bagaimana penggunaan faktor produksi, proses produksi, biaya produksi, produksi, pendapatan, efisiensi dan titik impas pada usaha jamur tiram Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru?
3. Bagaimana pemasaran jamur tiram yang meliputi : Saluran, lembaga, fungsi, biaya, margin dan efisiensi pemasaran pada usaha jamur tiram Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis :

1. Karakteristik pelaku usaha serta profil usaha Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya.
2. Penggunaan faktor produksi, proses produksi, biaya produksi, produksi, pendapatan efisiensi dan titik impas pada usaha jamur tiram Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru.
3. Pemasaran Jamur Tiram yang meliputi : Saluran, lembaga, fungsi, biaya, margin dan efisiensi pemasaran pada usaha jamur tiram Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang didapat dari penelitian ini adalah :

1. Bagi Peneliti adalah untuk menambah pengetahuan dan wawasan peneliti tentang pengembangan budidaya jamur tiram putih.
2. Bagi Pengusaha Budidaya Jamur Tiram Putih adalah sebagai bahan pertimbangan dan juga masukan dalam meningkatkan usaha tani.
3. Bagi Pemerintah, yaitu sebagai bahan informasi dalam upaya pengembangan UMKM.
4. Bagi Program Studi Agribisnis yaitu sebagai bahan rujukan bagi penelitian-penelitian yang akan datang yang ingin melakukan penelitian tentang analisis usaha tani dan jamur tiram putih, sehingga mampu berperan membuka lapangan pekerjaan bagi pengangguran, terutama bagi masyarakat yang tidak memiliki pendidikan tinggi

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Budidaya Jamur Tiram Putih

2.1.1 Jamur Tiram

Klasifikasi jamur tiram menurut Nunung Marlina Djarijah dan Abbas Siregar Djarijah (2001) termasuk keluarga *Agaricaceae* atau *Tricholomataceae* dari klas *Basidiomycetes* adalah sebagai berikut :

Super Kingdom	: Eukaryota
Kingdom	: Myceteae (Fungi)
Divisio	: Amastigomycota
Sub-Divisio	: Basidiomycotae
Kelas	: Basidiomycetes
Ordo	: Agaricales
Familia	: Agaricaceae
Genus	: Pleurotus
Species	: <i>Pleurotus spp.</i>

Jamur merupakan tumbuhan yang mudah dijumpai dan banyak terdapat di alam bebas, misalnya di hutan atau kebun. Jamur dapat tumbuh dimana-mana terutama pada musim hujan. Jamur merupakan organisme yang tidak berklorofil, sehingga jamur tidak dapat menyediakan makanan sendiri dengan cara fotosintesis. Oleh karena itu, jamur mengambil zat-zat makan yang sudah jadi yang dihasilkan organisme lain untuk kebutuhan hidupnya. Karena ketergantungan terhadap organisme lain inilah maka jamur digolongkan sebagai tanaman heterotrofik.

Jamur tiram merupakan salah satu jenis jamur kayu. Masyarakat biasa menyebut jamur tiram sebagai jamur kayu karena jamur ini banyak tumbuh pada media kayu yang sudah lapuk. Disebut jamur tiram karena bentuk tudungnya agak membulat, lonjong, dan melengkung seperti cangkang tiram. Batang atau tangkai tanaman ini tidak tepat berada pada tengah tudung tetapi agak ke pinggir (Andoko 2007). Jamur tiram memiliki berbagai nama, di Jepang jamur tiram dikenal dengan nama *shimeji*, sedangkan di Eropa dan Amerika dikenal dengan nama *abalone mushroom* atau *oyster mushroom*, di Indonesia dikenal dengan nama jamur tiram.

Menurut Suriawiria (2002), jamur tiram yang banyak dibudidayakan antara lain :

- 1) Jamur tiram putih (*pleurotus ostreatus*), dikenal pula dengan nama shimeji white (varietas florida), warna tudungnya putih susu sampai putih kekuningan dengan lebar 3-14 cm.
- 2) Jamur tiram abu-abu, dikenal dengan nama shimeji grey (varietas sajour salju), warna tudungnya abu kecoklatan sampai kuning kehitaman dengan lebar 6-14 cm.
- 3) Jamur tiram coklat, dikenal pula dengan nama jamur abalone (varietas *cystidioides*), warna tudungnya keputihan atau sedikit keabu-abuan sampai abu-abu kecoklatan dengan lebar 5-12 cm.
- 4) Jamur tiram merah/pink, dikenal pula dengan nama shakura (varietas *flabellatus*), tudungnya berwarna kemerahan.

Jamur tiram putih biasa tumbuh dengan baik pada media serbuk kayu albasia (*albazia procera*) dengan tingkat kelembaban tinggi. Jamur tiram putih tumbuh dengan membentuk rumpun dalam satu media dan setiap rumpun mempunyai percabangan yang cukup banyak.

Faktor lingkungan seperti suhu, kelembaban, dan sirkulasi udara sangat berpengaruh pada pertumbuhan jamur tiram putih. Suhu pada saat inkubasi lebih tinggi dibandingkan suhu pada saat pertumbuhan. Suhu inkubasi jamur tiram berkisar antara 22⁰ C - 28⁰ C dengan kelembaban 60-80 persen. Sedangkan suhu pada pembentukan tubuh buah (*fruiting body*) berkisar antara 16⁰ C - 22⁰ C dengan kelembaban 80-90 persen. Pengaturan suhu dan kelembaban tersebut di dalam ruangan dapat dilakukan dengan menyemprotkan air bersih ke dalam ruangan. Apabila suhu terlalu tinggi sedangkan kelembaban terlalu rendah maka primordia (bakal jamur) akan kering dan mati. Sirkulasi udara pada saat inkubasi dan pertumbuhan jamur tiram putih harus cukup, sehingga sirkulasi udara harus dijaga tidak terlalu besar dan tidak terlalu kecil.

2.1.2 Sarana Produksi Jamur Tiram Putih

Menurut Cahyana (1997), sarana produksi yang diperlukan sebaiknya dipersiapkan dahulu sebelum melakukan kegiatan produksi. Sarana produksi itu antara lain bangunan, peralatan dan bahan-bahan induk.

1. Bangunan Kumbung

Budidaya jamur secara komersial memerlukan beberapa bangunan yang diperlukan dalam kegiatan usahanya. Bangunan yang diperlukan terdiri dari ruang

persiapan, ruang inokulasi, ruang inkubasi, ruang penanaman dan ruang pembibitan.

a. Ruang Persiapan

Ruang persiapan adalah ruangan yang berfungsi untuk melakukan kegiatan pengayakan, pencampuran, pewadahan, dan sterilisasi. Umumnya berupa ruang setengah terbuka. Bangunan untuk ruang persiapan ini cukup memiliki tembok setinggi $\frac{1}{4}$ sampai $\frac{1}{3}$ tinggi bangunan saja pada bagian bawah, sedangkan bagian atas nya dibiarkan terbuka.

Lantai umumnya terbuat dari semen. Tak perlu dibuat terlalu bagus, yang penting tidak licin. Tempat digunakan untuk menumpuk bahan-bahan yang akan digunakan untuk pembuatan media tanam jamur tiram.

b. Ruang Inokulasi

Ruang inokulasi adalah ruang yang berfungsi untu menanam bibit pada media tanam. Ruang ini harus mudah dibersihkan, tertutup, dan tidak memiliki banyak ventilasi untuk menghindar oleh mikrobo lain. Pada perusahaan dalam skala besar biasanya ruang inokulasi dilengkapi dengan alat pendingin udara (air conditioning).

c. Ruang Inkubasi

Ruang inkubasi berfungsi untuk menumbuhkan miselium jamur tiram putih pada media tanam yang sudah diinokulasi (*spawing*). Kondisi ruangan diatur pada suhu 22 - 28 ° C dengan kelembapan 60-80%, ruangan ini bisa dilengkapi dengan rak-rak bamboo ataupun kotak untuk menempatkan media tanam dalam kantong plastic (*baglog*) yang sudah diinokulasi.

d. Ruang Pemeliharaan

Ruangan pemeliharaan atau sering disebut growing digunakan untuk menumbuhkan tubuh jamur. Ruang ini dilengkapi dengan rak-rak tempat baglog penumbuhan tubuh buah jamur dan alat penyemprot untuk menjaga kelembaban dan kadar air dalam pemeliharaan tubuh buah jamur.

e. Ruang Pembibitan

Ruang pembibitan merupakan ruang yang khusus digunakan dalam pembuatan media bibit jamur. Ruang ini diperlukan bila skala produksi sudah besar, dalam skala produksi kecil bibit dapat dibeli dari produsen bibit sehingga ruang pembibitan tidak diperlukan lagi.

2. Peralatan

Budidaya jamur tiram secara sederhana dapat dilakukan dengan alat-alat yang mudah diperoleh seperti cangkul, sekop, botol, kayu, alat pensteril, lampu spritus. Untuk produksi dalam kapasitas besar diperlukan peralatan yang cukup besar seperti ayakan, mixer, filler, boiler dan chamber sterilizer. Mixer digunakan sebagai alat pencampur media tanam jamur, filler digunakan sebagai alat pengisi media kedalam kantong plastik dalam jumlah tertentu, boiler digunakan sebagai sumber pemanas (uap): *chamber sterilizer* digunakan sebagai alat untuk sterilisasi dalam jumlah yang besar.

3. Bahan – Bahan

Bahan-bahan untuk budidaya jamur tiram yang perlu dipersiapkan terdiri dari bahan baku dan bahan pelengkap.

a. Bahan baku

Jamur tiram putih merupakan tumbuhan saprofit dimana tumbuh dan berkembang pada kayu atau pohon dan mengambil sari makanan dari inangnya. Dalam kegiatan budidaya jamur tiram putih media tanam utama yang digunakan adalah serbuk kayu atau serbuk gergaji supaya media hidup jamur dalam kegiatan budidaya sama dengan di alam. Serbuk kayu yang umum digunakan dalam kegiatan budidaya jamur tiram putih adalah dari pohon sengon (*Parasientes falcataria*) karena kandungan getah yang terdapat pada pohon ini relatif lebih rendah bila dibandingkan dengan jenis pohon yang lain, karena kandungan getah pada pohon dapat menghambat pertumbuhan miselia jamur tiram putih.

Serbuk gergaji dapat diperoleh dari pabrik pengrajin kayu. Pemilihan serbuk gergaji sebagai bahan baku media penanaman jamur perlu memperhatikan tingkat kebersihan dan kadar getah pada kayu untuk mengurangi kontaminan dalam pelaksanaan budidaya jamur tiram putih.

b. Bahan tambahan

Bahan-bahan lain yang digunakan dalam budidaya jamur tiram putih pada media plastik terdiri dari beberapa macam yaitu bekatul (dedak padi), kapur (CaCO_3), gips (CaSO_4) dan dapat pula ditambahkan mineral-mineral lain.

1) Bekatul

Bekatul ditambahkan untuk meningkatkan nutrisi media tanam sebagai sumber karbohidrat, sumber carbon (C), dan nitrogen (N_2). Bekatul yang digunakan dapat berasal dari berbagai jenis padi dari hasil penggilingan di pabrik. Bekatul sebaiknya dipilih yang masih baru, belum tengik dan tidak rusak.

2) Kapur (CaCO_3)

Kapur ditambahkan pada media tanam sebagai sumber kalsium (Ca) dan untuk menstabilkan tingkat keasaman (pH) pada media tanam. Jenis kapur yang digunakan adalah kalsium karbonat (CaCO_3). Unsur kalsium dan karbon digunakan untuk meningkatkan mineral yang dibutuhkan jamur bagi pertumbuhannya.

3) Gips (CaSO_4)

Gips digunakan sebagai sumber kalsium dan sebagai bahan untuk memperkokoh media tanam, dimana dengan kondisi kokoh maka media tanam tidak akan cepat rusak.

4) Kantong Plastik

Penggunaan kantong plastik bertujuan untuk mempermudah pengaturan kondisi dan penanganan media selama pertumbuhan. Kantong plastik yang digunakan adalah plastik yang kuat dan tahan panas sampai suhu 100°C , jenis plastik biasanya dipilih dari jenis polipropilen (PP). Ukuran dan ketebalan plastik terdiri dari berbagai macam ukuran. Dalam usaha budidaya jamur tiram biasanya yang digunakan adalah ukuran 20 x 30 cm, 17 x 35 cm, 14 x 25cm dan ketebalan 0,3 – 0 7 mm.

4. Bibit Jamur Tiram Putih

Budidaya jamur yang berhasil dengan baik dipengaruhi beberapa faktor yang perlu mendapatkan perhatian secara seksama, diantaranya adalah bibit jamur. Meskipun semua faktor dalam budidaya jamur telah dipenuhi dengan baik tetapi bibit jamur yang digunakan berkualitas kurang baik maka produksi jamur

yang diharapkan akan kurang memuaskan atau tidak akan menghasilkan sama sekali (Gunawan, 2000).

Bibit yang dipakai sebaiknya berasal dari turunan pertama (F1) karena dengan menggunakan turunan F2, F3 dapat menyebabkan lemahnya pertumbuhan miselium dan dapat mengurangi produktifitas. Ada beberapa indikasi bibit yang baik adalah sebagai berikut :

- a. Bibit berasal dari varietas unggul.
- b. Bibit tidak terlalu tua atau sudah terlalu lama disimpan Bibit tidak terkontaminasi.

2.1.3 Budidaya Jamur Tiram Putih

Menurut Nurheti Yuliarti (2017), langkah-langkah dalam melakukan budidaya jamur tiram putih dengan menggunakan serbuk kayu adalah sebagai berikut :

1. Pembuatan Baglog
 - a. Persiapan Media Tanam
 - 1) Pengayakan

Serbuk kayu yang diperoleh dari penggergajian mempunyai tingkat keseragaman yang kurang baik. Hal ini mengakibatkan tingkat pertumbuhan miselium kurang merata dan kurang baik, yang akhirnya akan membuat pertumbuhan jamur menjadi kurang baik. Untuk mengatasinya, serbuk kayu perlu diayak. Ukuran ayakan yang digunakan samaa dengan ayakan untuk mengayak pasir.

2) Persiapan Media Tanam

Serbuk gergaji, bekatul, gips dan kapur disiapkan sesuai dengan komposisi perbandingannya. berbagai formulasi media untuk pertumbuhan jamur tiram. Hal tersebut berdasarkan pengalaman masing-masing pengusaha yang dilakukan ditempat berbeda yang lebih menguntungkan. Berdasarkan tabel dapat dipilih salah satu formulasi yang sesuai dengan tempat budidaya.

Serbuk kayu gergajian dapat diganti dengan ampas tebu, jerami, sekam, atau bahan lain yang mengandung lignoselulosa. Bekatul berfungsi untuk mempercepat pertumbuhan jamur, kapur berfungsi untuk mengontrol kadar keasaman, sedangkan gips berfungsi untuk menguatkan struktur penanaman jamur tiram.

Campur semua bahan menjadi satu dengan menggunakan sekop atau cangkul. Pastikan semua bahan tercampur rata. Tambahkan air hingga kandungan airnya 60% lalu masukkan ke dalam polybag. Saat memasukkan campur media kedalam polybag, lakukan pepadatan media dan ikat palstiknya supaya tidak kemasukan air pada waktu pengukusan.

3) Sterilisasi Baglog

Ada dua macam sterilisasi yang biasa dilakukan, yaitu modren dan tradisional, kita bisa menggunakan drum. Untuk sterilisasi modren, kita dapat menggunakan tabung boiler. Suhu yang dibutuhkan untuk sterilisasi adalah 85-100° C dan tekan 2 atmosfer.

b. Inokulasi Media Tanam

Untuk pemula yang belum trampil membuat kultur jamur maupun bibit jamur, dapat langsung menanam jamur dari bibit yang sudah jadi yang bisa dibeli

di tempat-tempat pembibitan jamur tiram (F2). Bahan diinokulasi (diberi bibit jamur) menggunakan inoculum (bibit) jamur yang telah disiapkan. Bibit yang dimasukkan ke dalam media tanam adalah sebanyak 2%. Proses memasukkan bibit sebaiknya dilakukan dengan cepat di tempat khusus yang bersih dari jamur lain. Biasanya tempat dan alat disterilkan dulu dengan disemprot alkohol. Bibit jamur bisa dimasukkan ke dalam botol dan dituangkan sedikit demi sedikit. Namun jika petani lebih teliti, untuk mengambil bibit bisa digunakan pinset yang sudah disterilkan dengan dipanaskan di atas lampu spiritus kemudian dicelup ke dalam alkohol. Inokulasi sangat menentukan keberhasilan penanaman jamur sehingga perlu keterampilan cara inokulasi yang benar.

c. Inkubasi Media Tanam

Setelah diinokulasi, bibit diinkubasi di tempat gelap selama sebulan. Setelah sebulan, bibit harus dipindahkan ke tempat yang terang, dengan penerangan 10-12 jam per hari. Jika memiliki keterbatasan tempat, sisihkan disudut ruang persiapan. Terpenting, tempat harus aman, jangan terlalu sempit agar tidak tersenggol atau jatuh.

Kita bisa menatanya dalam kotak-kotak kayu atau plastik seperti di ruang inkubasi. Setelah satu bulan, miselium jamur yang berwarna putih sudah tumbuh memenuhi media. Proses inkubasi berhasil jika tumbuh miselium putih pada baglog. Jika dalam waktu dua minggu tidak terdapat tanda-tanda miselium muncul, segera ulangi proses sterilisasi sampai inokulasi. Ada kemungkinan baglog kurang steril atau jumlah bibit yang diinokulasikan kurang sehingga miselium jamur tidak berkembang.

2. Teknis Budi Daya

Sebelum polybag dimasukkan, seharusnya bagian dalam kumbung jamur sudah dibersihkan dan disterilkan. Proses sterilisasi yang umum dilakukan dengan menaburi lantai dengan kapur dan insektisida, 1-2 hari sebelum polybag dimasukkan. Tata rapi polybag di lantai untuk menumbuhkan miselium. Waktu tumbuhnya miselium sangat bervariasi, tergantung kondisi baglog yang dibeli.

Setelah sekitar $\frac{1}{2}$ - $\frac{3}{4}$ bagian permukaan media ditumbuhi miselium jamur, polybag siap disusun di rak sederhana yang terbuat dari bambu atau kayu dengan posisi tidur dan diatur bolak-balik dengan rak di atasnya. Kemudian dibuat lubang pada ujung polybag (dekat tutup) dengan menyobek plastik polybag berbentuk X, V atau + sepanjang $\pm 1,5$ cm sebagai tempat munculnya tubuh buah jamur.

Apabila menggunakan polybag yang telah berlubang, tinggal semprot halus polybag dengan air tiga kali sehari (pagi, siang, dan sore hari). Cara ini dilakukan sampai terbentuk primordia (calon) badan buah. Setelah terbentuk badan buah, semprot dikurangi menjadi dua kali sehari. Gunakan *sprayer* sehingga siramannya bisa merata. Jaga suhu ruangan antara 20-22⁰ C dengan kelembapan 95-100%. Sebaiknya gunakan higrometer dan thermometer untuk mengetahui kelembapan dan suhu ruangan.

Daerah yang panas dengan angin yang kering membuat kelembapan kumbung jamur menjadi tidak terjaga. Dampak dari udara panas untuk budidaya jamur tiram adalah:

1. Kondisi kumbung yang lembap menyebabkan calon bakal buah yang sebenarnya bisa tumbuh menjadi kering dan mati.

2. Jika tubuh buah berhasil tumbuh, tumbuhnya tidak akan maksimal (kecil-kecil).
3. Kondisi baglog menjadi kering. Sedangkan miselium sulit tumbuh di permukaan yang kering.

Solusi untuk mengatasi keadaan ini adalah :

1. Lakukan penyiraman dengan intensitas lebih sering (4-5 kali sehari) untuk mengondisikan kumbung lebih lembap.
2. Beri kain basah pada sekeliling kumbung bagian dalam dan basahi kain jika kering.
3. Jika kumbung yang digunakan mempunyai dinding, siram dindingnya agar selalu lembap.

3. Hama dan Penyakit

Hama dan penyakit sering timbul karena kurangnya ketelitian dan kehati-hatian dalam melakukan penanganan produksi, salah satunya proses pemeliharaan. Hama dan penyakit harus segera ditangani agar tidak merambat jauh dan mengakibatkan gagal panen. Bagi kebanyakan orang, cara paling mudah untuk mengatasinya adalah dengan menggunakan fungisida, insektisida, dan bahan kimia lain. Namun penggunaan bahan-bahan kimia ternyata menimbulkan masalah baru karena jamur tiram akan tercemar bahan kimia dan menjadi tidak sehat untuk dikonsumsi yang ada akhirnya akan merugikan konsumen dan menurunkan harga jual.

Untuk mengatasi hama dan penyakit, yang harus dilakukan adalah dengan melakukan pencegahan karena mencegah lebih baik dari pada mengobati. Hama

dan penyakit seperti spora jamur kontaminan, bakteri pengganggu, ataupun virus dapat menyebar dengan mudah melalui aliran udara. Jenis-jenis hama dan penyakit yang dapat mengganggu pertumbuhan jamur tiram diantaranya adalah berbagai jenis serangga, khususnya lalat dan nyamuk, juga hewan-hewan lain, seperti laba-laba, cacing, siput, rayap, jamur parasite dan saproiti, serta bakteri dan virus. Berikut ini cara pencegahan hama:

a. Pencegahan Hama

a) Serangga

Lalat dan nyamuk merupakan serangga yang banyak terdapat dalam kumbung yang tidak dipelihara dengan baik. Serangga biasanya masuk bersamaan dengan keluar masuknya pekerja tempat budidaya, melalui ventilasi atau melalui lubang-lubang kecil tidak terdeteksi.

Untuk mencegah serangga serangga, pasang kawat kasa berukuran lubang kecil pada bagian ventilasi dan pasang plastik bening pada bagian luar pintu untuk membiasakan cahaya agar serangga menghindar dan menjauhi kumbung.

b) Laba-laba

Laba-laba merugikan pembudi daya jamur tiram karena memakan miselium dan tubuh buah jamur tiram. Selain itu laba-laba juga dapat menyebarkan spora jamur pengganggu. Pencegahan dapat dilakukan dengan menebarkan serbuk kapur pada permukaan lantai, dinding, maupun langit-langit kumbung. Apabila laba-laba telah membentuk sarang, musnahkan segera dengan menggunakan kemoceng ataupun sapu.

c) Cacing

Hama cacing ini biasanya memakan miselium sehingga dapat mengakibatkan jamur gagal tumbuh. Hama cacing berukuran sangat kecil, sekitar 1 mm dan dapat berkembang baik dengan cepat sehingga membuat miselium jamur cepat rusak. Pencegahan hama cacing dilakukan dengan proses sterilisasi sempurna pada media jamur agar telur-telur cacing mati.

d) Siput

Ruang kumbung yang tidak bersih dan lantai kumbung yang kotor dan becek sering kali mengundang kedatangan siput. Siput akan memakan tubuh buah jamur tiram yang baru tumbuh sehingga pertumbuhan jamur tiram menjadi tidak optimal bahkan rusak. Salah satu cara alami untuk mencegah atau mengatasi serangan siput ialah dengan menyemprot lantai kumbung dan rak dengan ekstrak jarak pagar. Selain itu, jaga agar lantai tidak becek. Selalu periksa atap, terutama pada musim hujan sehingga tidak bocor ketika hujan.

b. Pencegahan Penyakit

Penyakit pada jamur tiram biasanya disebabkan oleh fungi, kapang, bakteri, ataupun virus. Pada jamur tiram atau baglog yang terserang penyakit, biasanya akan timbul noda-noda berwarna, berlendir, atau kerusakan fisik tubuh buah jamur tiram sehingga tidak dapat dipanen karena tidak laku dijual. Secara umum timbulnya penyakit pada jamur tiram ini sebabkan kurang sterilnya proses produksi, mulai dari pembibitan hingga inkubasi. Beberapa jenis penyakit yang umum terhadap pada jamur tiram, antara lain:

a) *Trichoderma spp*

Trichoderma dapat menyebar melalui udara atau terbawa oleh orang-orang yang berkunjung ke kumbung. *Trichoderma* merupakan jamur antagonis yang tumbuh di dalam perakaran dan biasanya terdapat pada tumbuhan yang telah rusak. Ciri-ciri konyaminasi yang disebabkan oleh jamur ini adalah jamur ini adalah timbulnya bintik-bintik atau noda hijau pada media baglog jamur tiram sehingga pertumbuhan miselium jamur tiram menjadi terhambat. *Trichoderma* banyak terdapat pada media log jamur yang telah mati atau pada permukaan tanah. Masalah ini dapat diatasi dengan segera membuang media log jamur tiram yang telah terkontaminasi. Sedangkan pencegahan dapat dilakukan dengan melakukan sterilisasi atau desinfeksi tenaga kerja dan peralatan yang digunakan untuk perawatan kumbung.

b) *Mucor spp*

Kontaminasi *mucor* ditandai dengan timbulnya noda hitam pada permukaan media baglog. Kontaminasi ini menyebabkan adanya persaingan pertumbuhan *mucor* dengan miselium jamur tiram. Pencegahan dapat dilakukan dengan mengurangi jumlah susunan baglog jamur dan menurunkan suhu ruangan dengan mengatur sirkulasi udara.

c) *Neurospora spp*

Neurospora dapat menghambat pertumbuhan miselium dan tubuh buah. *Neurospora* menimbulkan tepung oranye pada permukaan kapas penyumbat baglog yang dapat mengganggu pertumbuhan jamur tiram, bahkan menyebabkan

jamur tiram mati. Pencegahan dilakukan dengan melakukan sterilisasi media baglog dengan sempurna dan mengurangi jumlah susunan baglog jamur tiram.

d) *Penicillium spp*

Kontaminasi *penicilium* di tandai dengan tumbuhnya miselium berwarna coklat atau merah tua. Pencegahan dilakukan dengan menjaga kebersihan ruangan inkubasi. Media tanam yang akan digunakan untuk menanam jamur tiram harus steril. Jika serangan *penicilium* sudah terjadi, buang media baglog yang terkontaminasi agar tidak menjalar. Ganti dengan baglog baru atau pastikan media tanam dalam baglog tersebut steril.

4. Panen dan Pascapanen

Panen dan penanganan pascapanen merupakan kegiatan akhir dari proses budidaya jamur tiram. Teknik pemanenan sangat berpengaruh terhadap kualitas jamur yang dipanen, termasuk di dalamnya kualitas dan daya tahan jamur. Teknik panen yang kurang baik dapat mengakibatkan kerusakan pada media tumbuh jamur pada akhirnya akan mengurangi produk aktivitas yang dihasilkan.

a. Panen

Panen jamur pada satu media tanam dapat dilakukan beberapa kali. Media tanam jamur dengan ukuran ± 1.300 gr dapat panen sebanyak 5-7 kali. Jarak waktu antara panen pertama dan kedua umumnya antara 7-14 hari. Kecepatan pertumbuhan jamur sangat dipengaruhi oleh kondisi lingkungan tempat budidaya jamur. Bagaimana pemanenan dilakukan sangat menentukan kualitas jamur yang dihasilkan. Oleh karena itu pemanenan harus dilakukan dengan memperhatikan kapan panen harus dilakukan. Pemanenan dilakukan pada saat jamur mencapai

perrtumbuhan yang optimal yakni ukurannya cukup besar tetapi tudungnya belum mekar penuh (pinggir tudung jamur masih utuh/belum pecah-pecah). Diameter jamur yang siap dipanen rata-rata mencapai 5-10 cm. pemanenan biasanya dilakukan 3-5 hari setelah jamur mulai tumbuh.

Setelah pileus (tudung jamur) dari badan buah jamur membuka penuh, berbentuk seperti kerang, badan buah siap dipanen. Panen dilakukan dengan mencabut badan buah jamur berikut tangkai jamurnya. Bila panen terlambat dilakukan maka akan menghasilkan jamur yang lebih liat sehingga tidak disukai konsumen. Pemanenan sebaiknya dilakukan dipagi hari agar kesegaran jamur dapat dipertahankan dan pemasarannya lebih mudah dilakukan. Jika panen dilakukan di siang hari, jamur cenderung lebih cepat layu. Pemanenan biasa dilakukan pada pukul 5 pagi dan jamur langsung di angkut ke pasar.

Pemanenan jamur dilakukan dengan mencabut seluruh tanaman jamur yang ada sampai ke akarnya hingga bersih. Pemanenan tidak dapat dilakukan dengan memotong bagian/cabang jamur yang berukuran besar saja, sebab sisa jamur yang ditinggalkan tidak akan tumbuh lagi.

b. Pascapanen

Pemasaran jamur dapat dilakukan dengan menggunakan kemasan biasanya menggunakan *Styrofoam* dan ditutup dengan plastik flim, kotak plastik, atau tanpa kemasan hanya plastik bening. Penjualan tanpa kemasan tentu akan menekan harga, karena harga kemasan pasti dibebankan dengan konsumen, namun akan menemui kendala jika jamur dipasarkan ke lokasi yang agak jauh. Untuk

mengatasinya, sediakan wadah yang terlindung dari sinar matahari tetapi mempunyai aerasi yang cukup.

2.2 Konsep Analisis Usaha

Analisis usaha merupakan pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas (Anoraga,2007). Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar.

2.2.1 Faktor – Faktor Produksi

2.2.1.1 Lahan

Luas lahan (tanah) sebagai modal dasar pembangunan memerlukan optimasi dalam pemanfaatannya dengan melihat kesesuaian lahan antara aspek fisik dasar yang ada dengan kegiatan yang akan dikembangkan yaitu pertanian. Hal ini dikarenakan lahan merupakan salah satu syarat untuk dapat berlangsungnya proses produksi dibidang pertanian.

Luas penguasaan lahan pertanian merupakan sesuatu yang sangat penting dalam proses produksi ataupun usaha tani dan usaha pertanian. Dalam usaha tani misalnya pemilikan atau penguasaan lahan sempit sudah pasti kurang efisien dibanding lahan yang lebih luas. Semakin sempit lahan usaha, semakin tidak efisien usaha tani dilakukan. Kecuali bila suatu usaha tani dijalankan dengan tertib dan administrasi yang baik serta teknologi yang tepat. Tingkat efisiensi sebenarnya terletak pada penerapan teknologi. Karena pada luas lahan yang lebih sempit, penerapan teknologi cenderung berlebihan (hal ini berhubungan erat

dengan konversi luas lahan ke hektar), dan menjadikan usaha tidak efisien (Daniel, 2004).

Menurut Arsyad (2002), lahan diartikan sebagai lingkungan fisik yang terdiri atas iklim, relief, tanah, air, flora, fauna serta bentukan hasil budaya manusia. Dalam hal ini lahan yang mengandung pengertian ruang dan tempat. Lahan juga diartikan sebagai lingkungan fisik yang terdiri atas iklim, relief, tanah, air, dan vegetasi serta benda yang ada di atasnya sepanjang ada pengaruhnya terhadap penggunaan lahan termasuk didalamnya juga hasil kegiatan manusia di masa lalu dan sekarang.

Luas lahan sebagai salah satu produksi yang merupakan pabriknya hasil pertanian yang mempunyai kontribusi yang cukup besar terhadap usaha tani. Besar kecilnya produksi dari usaha tani antara lain dipengaruhi oleh luas sempitnya lahan yang digunakan dan luas areal tanam dan produksi per hektar dipengaruhi oleh perubahan luas areal tanaman. Disimpulkan bahwa peningkatan produksi sebagai akibat peningkatan jumlah areal tanam.

2.2.1.2 Tenaga Kerja

Penggunaan tenaga kerja dapat dinyatakan sebagai curahan tenaga kerja. Curahan tenaga kerja merupakan besarnya tenaga kerja efektif yang dipakai. Ukuran tenaga kerja dapat dinyatakan dalam hari orang kerja (HOK) (Rahim dan diah, 2007). Satuan ukuran yang dipergunakan untuk menghitung besarnya tenaga kerja adalah satu HOK atau sama dengan satu hari orang kerja pria (HKP), yaitu jumlah kerja yang dicurahkan untuk seluruh proses produksi yang diukur dengan ukuran tenaga kerja pria. Dilakukan konversi berdasarkan upah didaerah

penelitian. Hasil konversinya adalah satu hari pria dinilai sebagai satu hari kerja pria (HKP) dengan delapan jam kerja efektif per hari.

Tenaga kerja dalam hal ini petani merupakan faktor penting dan perlu diperhitungkan dalam proses produksi komoditas pertanian. Tenaga kerja harus mempunyai kualitas berpikir yang maju seperti petani yang mampu mengadopsi inovasi-inovasi baru, terutama dalam menggunakan teknologi untuk pencapaian komoditas yang bagus sehingga nilai jual tinggi. Penggunaan tenaga kerja dapat dinyatakan sebagai curahan tenaga kerja. Curahan tenaga kerja adalah besarnya waktu tenaga efektif yang dipakai (Rahim, 2007).

Ukuran tenaga kerja dapat dinyatakan dalam hari orang kerja (HOK) atau hari kerja orang (HKO). Menurut Soekartawi (2002), dalam analisis ketenagakerjaan diperlukan standardisasi satuan tenaga kerja yang biasanya disebut hari kerja setara pria (HKSP).

Tenaga kerja merupakan faktor yang sangat dominan dalam kegiatan usaha, karena tenaga kerja turut berperan dalam mengoperasikan suatu jenis kegiatan usaha sehingga menghasilkan suatu output yang bermanfaat. Sedangkan pengertian tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan baik didalam maupun diluar hubungan kerja guna menghasilkan jasa atau barang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat (UU Pokok Ketenagakerjaan No.14 Tahun 1969).

2.2.1.3 Modal

Modal adalah salah satu faktor produksi yang menyumbang pada hasil produksi, hasil produksi dapat meningkat karena digunakannya alat-alat mesin

produksi yang efisien, ketika hasil produksi meningkat maka pendapatan juga akan meningkat. Dalam proses produksi tidak ada perbedaan antara modal sendiri dengan modal pinjaman, yang masing-masing menyumbang langsung pada produksi.

Modal merupakan faktor produksi yang mempunyai pengaruh kuat dalam mendapatkan produktivitas atau output, secara makro modal merupakan pendorong besar untuk meningkatkan investasi baik secara langsung pada proses produksi maupun dalam prasarana produksi, sehingga mampu mendorong kenaikan produktivitas dan output (Umar, 2000). Dengan modal dan peralatan maka penggunaan tanah dan tenaga kerja yang dapat dihemat. Oleh karena itu, modal dapat dibagi menjadi dua, yaitu *land saving capital* dan *labour saving capital* (Suratiyah, 2006).

Menurut Von Bohm Bawerk, arti modal atau kapital adalah segala jenis barang yang dihasilkan dan dimiliki masyarakat, disebut kekayaan masyarakat. Sebagian kekayaan itu digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan sebagian lagi digunakan untuk memproduksi barang-barang baru dan inilah yang disebut modal masyarakat atau modal sosial. Jadi, modal adalah setiap hasil atau produk atau kekayaan yang digunakan untuk memproduksi hasil selanjutnya (Daniel, 2004).

Modal dikatakan *land saving capital* jika dengan modal tersebut dapat menghemat penggunaan lahan, tetapi produksi dapat dilipat gandakan tanpa harus memperluas areal, contoh pemakaian pupuk dan bibit unggul. Modal dikatakan

labour saving capital jika dengan modal tersebut dapat menghemat penggunaan tenaga kerja, contoh penggunaan traktor untuk membajak.

2.2.2 Biaya Produksi

Menurut Soekartawi (2002), biaya produksi adalah nilai dari semua faktor produksi yang digunakan, baik dalam bentuk benda maupun jasa selama proses produksi berlangsung. Adanya unsur-unsur produksi yang bersifat tetap dan tidak tetap dalam jangka pendek mengakibatkan munculnya dan katagori biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

Menurut Suratiyah (2006), biaya produksi dalam usahatani dapat dibedakan atas: (a) biaya tetap adalah biaya yang besar kecilnya tidak tergantung kepada besar kecilnya produksi, misalnya pajak tanah, penyusutan alat-alat pertanian dan bunga pinjaman. (b) biaya variabel adalah biaya yang berhubungan langsung dengan jumlah produksi, misalnya pengeluaran-pengeluaran untuk biaya bibit dan tenaga kerja.

Biaya yang langsung dikeluarkan dan diperhitungkan, terdiri dari: biaya tunai adalah biaya tetap dan biaya variabel yang dibayar tunai, biaya tetap, misalnya pajak tanah dan bunga pinjaman, sedangkan biaya variabel, misalnya pengeluaran untuk bibit dan tenaga kerja untuk keluarga. Biaya tunai adalah biaya penyusutan alat-alat pertanian, sewa lahan milik sendiri (biaya tetap) dan tenaga kerja dalam keluarga (biaya variabel).

Sugianto dkk (2006) mengatakan bahwa biaya produksi adalah sejumlah uang yang dikeluarkan untuk mendapatkan sejumlah input yaitu secara akuntansi sama dengan jumlah uang keluar yang tercatat. Menurut Riwayadi (2006), biaya

produksi adalah biaya yang terjadi pada fungsi produksi, dimana fungsi produksi merupakan fungsi yang mengolah bahan baku menjadi barang jadi. Biaya produksi itu sendiri mencakup semua biaya yang berkaitan dengan pemerolehan atau pembuatan suatu produk. Dari pengertian di atas maka dapat disimpulkan bahwa biaya produksi adalah biaya/uang yang dikeluarkan untuk dapat melakukan kegiatan produksi barang.

Mulyadi (2009) mengemukakan bahwa biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. (a) Biaya bahan baku merupakan biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku yang akan diperoleh menjadi bahan jadi dalam proses produksi. (b) Biaya tenaga kerja langsung, yaitu biaya yang dikeluarkan untuk membayar tenaga kerja yang terlibat langsung dalam pengolahan bahan baku menjadi barang jadi. (c) Biaya overhead pabrik, yaitu biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

2.2.3 Penerimaan

Suratiah (2006) mengemukakan bahwa penerimaan atau pendapatan kotor adalah seluruh pendapatan yang diperoleh dari usahatani selama satu periode diperhitungkan dari hasil penjualan atau hasil penaksiran kembali. Pendapatan kotor = jumlah produksi (y) x harga persatuan (P_y).

Terdapat dua hal dalam memproduksi suatu barang yang menjadi fokus utama dari seorang pengusaha dalam rangka mendapatkan keuntungan yang maksimum, yaitu ongkos (*cost*) dan penerimaan (*revenue*). Penerimaan adalah

jumlah uang yang diperoleh dari penjualan sejumlah output atau dengan kata lain merupakan segala pendapatan yang diperoleh oleh perusahaan hasil dari penjualan hasil produksinya. Hasil total penerimaan dapat diperoleh dengan mengalihkan jumlah satuan barang yang dijual dengan harga barang yang bersangkutan atau $TR = Q \times P$ (Rahman, 2010).

Hernanto (2000) menjelaskan bahwa faktor yang mempengaruhi besarnya penerimaan adalah produktivitas usahatani, harga persatuan produk, waktu pemasaran, dan kualitas hasil. Oleh karena itu untuk meningkatkan penerimaan petani perlu meningkatkan hasil produksi usahatani, meningkatkan kualitas, dan harga pasar terjamin.

Rasyaf (2003) menyatakan bahwa bentuk umum penerimaan dari penjualan yaitu $TR = P \times Q$; dimana TR adalah total revenue atau penerimaan, P adalah price atau harga jual perunit produk dan Q adalah Quantity atau jumlah produk yang dijual. Dengan demikian besarnya penerimaan tergantung pada dua variabel harga jual dan variabel jumlah produk yang dijual.

Tuwo (2011) mengemukakan bahwa penerimaan usahatani dapat berwujud tiga hal yaitu; pertama, hasil penjualan tanaman, ikan, atau produk yang dijual. Kedua, produk yang dikonsumsi pengusaha dan keluarga selama melakukan kegiatan produksi. Ketiga, kenaikan nilai investasi nilai benda-benda inventaris yang dimiliki petani, berubah-ubah nilai pada awal tahun dengan nilai akhir tahun perhitungan. Jika terjadi kenaikan nilai benda-benda inventaris yang dimiliki petani maka selisih tersebut merupakan penerimaan usahatani.

2.2.4 Pendapatan

Pendapatan merupakan salah satu indikator untuk mengukur kesejahteraan seseorang atau masyarakat, sehingga pendapatan masyarakat ini mencerminkan kemajuan ekonomi suatu masyarakat. Menurut Sukirno (2000), pendapatan individu merupakan pendapatan yang diterima seluruh rumah tangga dalam perekonomian dari pembayaran atas penggunaan faktor-faktor produksi yang dimilikinya dari sumber lain. Selanjutnya menyatakan pada tahun 2006, bahwa pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh penduduk atas prestasi kerjanya selama satu periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan maupun tahunan. Kegiatan usaha pada akhirnya akan memperoleh pendapatan berupa nilai uang yang diterima dari penjualan pokok yang dikurangi biaya yang telah dikeluarkan.

Menurut Suratiyah (2006), analisis pendapatan usahatani pada umumnya digunakan untuk mengevaluasi kegiatan suatu usaha pertanian dalam satu tahun. Tujuannya adalah membantu perbaikan pengolahan usaha pertanian yang digunakan adalah harga berlaku, kemudian penyusutan diperhitungkan pada tahun tersebut untuk investasi modal yang umur penggunaannya cukup lama. Penggunaan barang yang bukan tunai seperti produksi yang dikonsumsi sendiri di rumah dan pengeluaran di luar usaha pertanian dikeluarkan oleh karena analisis ini dimaksudkan untuk mengetahui hanya perkembangan usaha pertanian saja. Analisis tersebut memerlukan suatu perkiraan pengembalian modal investasi dan tenaga petani, dan kemudian dibandingkan dengan pengambilan pola pilihan tanaman lain atau pilihan diluar usaha pertanian.

Pendapatan usahatani dapat didefinisikan sebagai sisa (beda) dari pada pengurangan nilai penerimaan-penerimaan usahatani dengan biaya-biaya yang dikeluarkannya. Dari jumlah pendapatan tersebut kemudian dapat dinyatakan besarnya balas-jasa atas penggunaan tenaga kerja petani dan keluarga, modal sendiri dan keahlian pengelolaan petani. Menurut Seokartawi (1986), banyak istilah yang digunakan untuk menyatakan ukuran pendapatan dan keuntungan usahatani. Hal ini dapat dilihat sebagai berikut :

1. Pendapatan kotor usahatani adalah ukuran hasil perolehan total sumber daya yang digunakan dalam usahatani. Istilah lain untuk pendapatan kotor usahatani adalah nilai produksi atau penerimaan kotor usahatani. Nisbah seperti pendapatan kotor per hektar atau per unit kerja dapat dihitung untuk menunjukkan intensitas operasi usahatani.
2. Pendapatan kotor tunai didefinisikan sebagai nilai uang yang diterima dari penjualan produk usahatani. Pendapatan kotor usahatani tidak mencakup pinjaman uang untuk keperluan usahatani yang terbentuk benda yang dikonsumsi.
3. Pendapatan kotor tidak tunai merupakan pendapatan bukan dalam bentuk uang, seperti hasil panen yang dikonsumsi, digunakan untuk bibit atau makan ternak, digunakan untuk pembayaran, disimpan digudang, dan menerima pembayaran dalam bentuk benda.
4. Pengeluaran total usahatani didefinisikan sebagai nilai semua input yang habis terpakai atau dikeluarkan di dalam produksi, tetapi tidak termasuk

tenaga kerja keluarga petani. Pengeluaran usahatani mencakup pengeluaran tunai dan tidak tunai.

5. Pengeluaran tunai adalah pengeluaran berdasarkan nilai uang. Jadi segala keluaran untuk keperluan usahatani yang dibayar dalam bentuk benda tidak termasuk dalam pengeluaran tunai.
6. Pengeluaran tidak tunai adalah nilai semua input yang digunakan namun tidak dalam bentuk uang. Contoh keluaran ini adalah nilai barang dan jasa untuk keperluan usahatani yang dibayar dengan benda atau berdasarkan kredit.
7. Pendapatan bersih usahatani adalah selisih antara pendapatan kotor usahatani dengan total pengeluaran usahatani. Pendapatan bersih usahatani mengukur imbalan yang diperoleh keluarga petani akibat dari penggunaan faktor-faktor produksi.
8. Untuk mengukur atau menilai penampilan usahatani kecil adalah dengan penghasilan bersih usahatani. Ukuran ini diperoleh dari hasil pengurangan antara pendapatan bersih dengan bunga yang dibayarkan kepada modal pinjaman, biaya yang diperhitungkan dan penyusutan.

2.2.5 Efisiensi

Menurut Suratiyah (2006), efisiensi usaha dapat dilihat melalui nilai R/C. R/C dapat diketahui dari hasil perbandingan antara penerimaan total dengan biaya total dalam satu kali periode produksi usahatani. Indikator keberhasilan usahatani dapat dilihat dari nilai R/C atau analisis imbalan penerimaan dan biaya. R/C melihat seberapa besar pengeluaran memberikan manfaat (penerimaan) semakin

tinggi nilai R/C menunjukkan semakin menguntungkan usahatani tersebut dilakukan.

Nilai $R/C > 1$ maka kegiatan usahatani yang dilakukan dapat dikatakan efisien, karena kegiatan usahatani yang dilakukan dapat memberikan penerimaan yang lebih besar dari pada pengeluarannya. Nilai $R/C < 1$ maka kegiatan usahatani yang dilakukan dapat dikatakan tidak efisien, karena kegiatan usahatani yang dilakukan tidak dapat memberikan penerimaan yang lebih besar dari pada pengeluarannya. Nilai $R/C = 1$ maka kegiatan usahatani yang dilakukan dapat dikatakan tidak memberikan keuntungan maupun kerugian (impas) karena penerimaan yang diterima oleh petani akan sama dengan pengeluaran yang dikeluarkan oleh petani.

2.2.6 Break Event Point (BEP)

Analisis titik impas digunakan untuk mengetahui pada titik berapa hasil penjualan sama dengan jumlah biaya. Atau perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak laba dan tidak rugi, atau laba sama dengan nol. Melalui analisis titik impas, kita akan dapat mengetahui bagaimana hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Oleh karena itu, *analisis break even point* juga sering disebut dengan nama *cost profit volume analysis* (Kasmir, 2008).

Menurut Carter dan Usry (2005) menyatakan *break even point* adalah titik dimana biaya dan pendapatan sama dengan nol. Sedangkan menurut Bustami dan menurut Nurlela (2007) analisis *BEP* adalah suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume

(jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak memperoleh laba.

Dari uraian yang telah dijelaskan dapat disimpulkan bahwa analisis *break even point* adalah suatu teknik yang digunakan untuk mengetahui tingkat produksi maupun tingkat penjualan dimana dari tingkat produksi dan penjualan tersebut perusahaan tidak mengalami kerugian maupun mendapatkan keuntungan (impas).

2.3 Pemasaran

Menurut Hanafie (2010), 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. Pemasaran adalah orang-orang atau organisasi yang mempunyai kebutuhan akan produk yang akan di pasarkan. Pemahaman yang kurang tepat terhadap konsep pemasaran sering dilakukan oleh masyarakat luas dengan diartikannya pemasaran terbatas hanya pada fungsi penjualan saja. Pemasaran harus dipandang meliputi berbagai aspek keputusan dan kegiatan yang ditujukan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen serta untuk menghasilkan laba bagi produsen. Proses pemasaran yang sesungguhnya adalah mengidentifikasi kebutuhan pelanggan, mengembangkan produk dan jasa untuk memenuhi kebutuhan ini, menetapkan program promosi dan kebijakan harga, serta menerapkan sistem distribusi untuk menyampaikan barang dan jasa kepada pelanggan atau konsumen.

Menurut Hansen dan Mowen (2001), pemasaran meliputi perumusan jenis produk yang diinginkan oleh konsumen, kebutuhan akan produk, bagaimana cara

menyalurkan produk ke konsumen, promosi untuk mengkomunikasikan produk ke konsumen, serta bagaimana cara mengatasi kondisi persaingan. Proses pemasaran dapat di artikan sebagai suatu usaha yang di lakukan oleh pengusaha untuk mempengaruhi konsumen agar mereka menjadi tertarik terhadap barang yang akan di belinya.

Menurut Kotler (1999), pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain. Proses pertukaran ini memerlukan banyak tenaga dan keterampilan. Manajemen pemasaran terjadi bila setidaknya satu pihak dalam pertukaran potensial memikirkan sasaran dan cara mendapatkan tanggapan yang dia kehendaki dari pihak lain. Manajemen pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan dari perwujudan, pemberian harga, promosi dan distribusi dari barang-barang, jasa dan gagasan untuk menciptakan pertukaran dengan kelompok sasaran yang memenuhi tujuan pelanggan dan organisasi.

2.3.1 Lembaga Pemasaran dan Saluran Pemasaran

Menurut Sudiyono (2002), lembaga pemasaran adalah badan usaha atau individu yang menyelenggarakan pemasaran, menyalurkan jasa dan komoditi, dari produsen kepada konsumen akhir serta mempunyai hubungan, dengan badan usaha atau individu lainnya. Lembaga pemasaran ini timbul karena adanya keinginan konsumen untuk memperoleh komoditi yang sesuai dengan waktu, tempat, dan bentuk yang diinginkan konsumen. Tugas lembaga pemasaran ini adalah menjalankan fungsi-fungsi pemasaran serta memenuhi keinginan

konsumen semaksimal mungkin, oleh karena itu suatu lembaga pemasaran memungkinkan untuk menjalankan lebih dari satu fungsi pemasaran. Lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran ini lebih lanjut dapat diidentifikasi sebagai berikut :

1. Tengkulak yaitu lembaga pemasaran yang secara langsung berhubungan dengan petani. Tengkulak ini melakukan transaksi dengan petani baik tunai maupun kontrak pembelian.
2. Pedagang pengumpul yaitu lembaga pemasaran yang membeli komoditi yang dijual oleh tengkulak dari petani, biasanya relative lebih kecil sehingga untuk meningkatkan efisiensi, misal: dalam pengangkutan, maka harus ada proses konsentrasi (pengumpulan) pembelian komoditi oleh pedagang pengumpul.
3. Pedagang besar merupakan lembaga pemasaran yang membeli komoditi yang telah dikumpulkan dari pedagang-pedagang pengumpul, dan melakukan proses distribusi (penyebaran) ke agen penjualan atau pengecer. Oleh karena itu, jarak petani ke pedagang besar cukup jauh dan membutuhkan waktu yang lama, maka pada saat komoditi sampai tangan pedagang besar ini melibatkan lembaga pemasaran lainnya, seperti perusahaan pengangkutan, pengolahan dan perusahaan asuransi.
4. Agen penjualan adalah lembaga pemasaran yang membeli produk pertanian yang belum ataupun sudah mengalami proses pengolahan ditingkat pedagang besar. Agen penjualan ini biasanya membeli komoditi

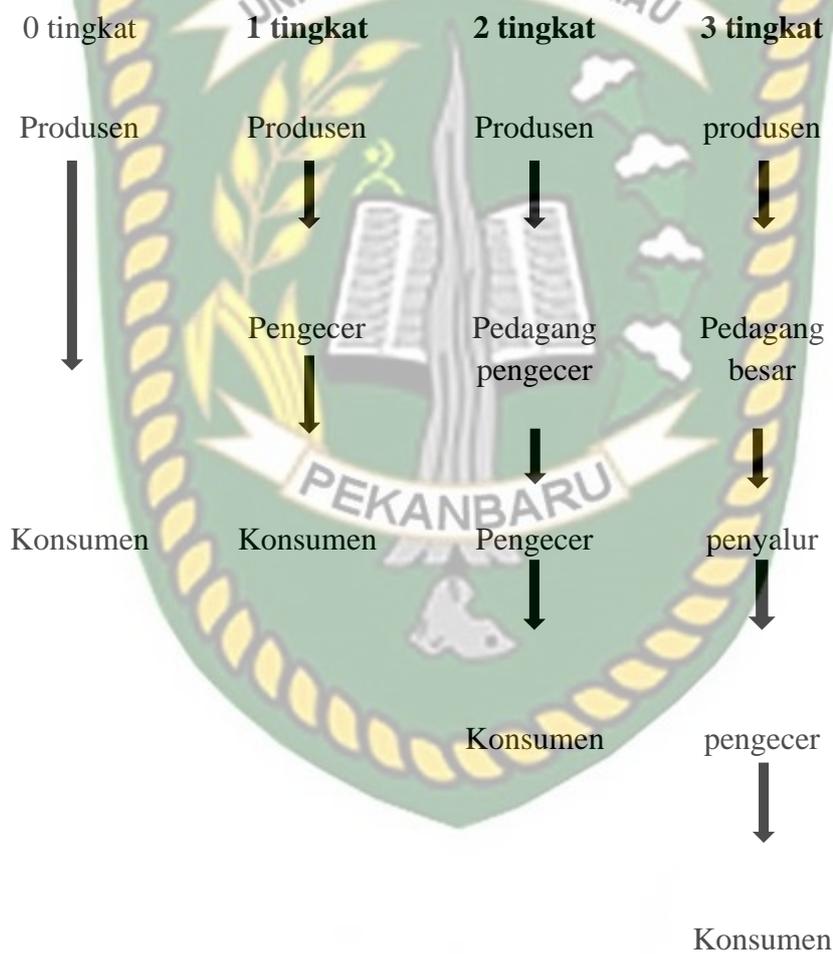
yang dimiliki pedagang besar dalam jumlah banyak dengan harga yang relatif murah dibandingkan pengecer.

5. Pengecer merupakan lembaga pemasaran yang berhadapan langsung dengan konsumen. Pengecer ini sebenarnya merupakan ujung tombak dari suatu proses produksi yang bersifat komersial artinya kelanjutan proses produksi yang dilakukan oleh lembaga-lembaga pemasaran sangat bergantung dari aktivitas pengecer dalam menjual produknya kepada konsumen.

Lembaga-lembaga pemasaran ini dalam menyampaikan komoditi pertanian dari produsen berhubungan dengan satu sama lain yang membentuk jaringan pemasaran. Arus pemasaran yang terbentuk dalam proses pemasaran ini beragam sekali, misalnya produsen berhubungan langsung kepada konsumen akhir atau petani produsen berhubungan terlebih dahulu dengan tengkulak, pedagang pengumpul, ataupun pedagang besar dan membentuk pola-pola pemasaran yang khusus. Pola-pola pemasaran yang terbentuk selama pergerakan arus komoditi pertanian dari petani produsen ke konsumen akhir ini disebut dengan sistem pemasaran (Sudiyono, 2002).

Menurut Kotler (2008), saluran pemasaran merupakan organisasi-organisasi yang saling tergantung yang tercakup dalam proses yang membuat produk atau jasa menjadi tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi. Perangkat jalur yang diikuti oleh produk atau jasa setelah produksi, yang berkulminasi pada pembeli dan penggunaan oleh pemakai-pemakai akhir. Terdapat empat macam saluran pemasaran yaitu (1) saluran nol tingkat (saluran pemasaran langsung) merupakan

saluran yang terdiri dari suatu perusahaan yang menjual langsung ke pelanggan akhir, (2) saluran satu tingkat merupakan saluran yang berisi satu perantara penjuala, (3) saluran dua tingkat merupakan saluran yang berisi dua perantara dalam pasar konsumsi yaitu pedagang besar dan pengecer, (4) saluran tiga tingkat merupakan saluran yang terdiri dari tiga perantara di dalamnya. Berikut ini gambar 2.1 mengenai saluran pemasaran konsumen yaitu :



Gambar 1 Saluran Pemasaran Konsumen (Kotler, 2008)

Kotler (2008) mendefinisikan pemasaran merupakan suatu proses social yang mana di dalamnya melibatkan individu dan kelompok dalam mendapatkan

apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.

Istilah pemasaran dan tata niaga di negara kita dipakai silih berganti dan mempunyai batasan yang sama, yaitu kegiatan ekonomi yang berfungsi menyalurkan produk dari produsen hingga ke konsumen akhir (Nuraeni, et al 2006), sedangkan menurut Wulandari (2009) lembaga pemasaran adalah individu atau kelompok yang melakukan fungsi pemasaran. Setiap proses yang terjadi pada setiap lembaga menggambarkan fungsi dari lembaga tersebut pada proses pemasaran.

Saluran pemasaran mempunyai tugas menyalurkan barang dari produsen ke konsumen. Saluran pemasaran mengatasi tiga jenjang penting yaitu waktu, ruang, dan pemilikan. Saluran pemasaran pada prinsipnya adalah aliran barang dari produsen ke konsumen melalui lembaga pemasaran. Peran lembaga pemasaran sangat tergantung dari sistem pasar yang berlaku dan karakteristik barang yang dipasarkan (Prasetyo, 2008). Saluran distribusi adalah perantara-perantara para pembeli dan penjual, yang dilalui oleh perpindahan-perpindahan barang milik sejak dari produsen ke tangan konsumen (Prasetyo, 2008).

2.3.2 Fungsi Pemasaran

Menurut Daniel (2004), fungsi pemasaran atau tata niaga tampak jelas manfaatnya bagi penyampaian barang hasil pertanian dari produsen ke konsumen. Pengangkutan, penyimpanan, dan pengolahan merupakan tiga fungsi utama dari tata niaga hasil pertanian. Tanpa adanya tata niaga hasil pertanian, maka pertanian tidak akan bergerak (statis) dan tidak akan pernah maju, selain hanya dapat

memenuhi kebutuhan keluarga petani saja. Selain ketiga fungsi utama diatas dapat ditambahkan fungsi keempat yaitu mengenai fungsi pembiayaan (financing). Biaya pemasaran dimulai dari penampungan dari produsen sampai penyaluran barang atau komoditas pertanian melalui beberapa proses, yaitu pengangkutan, pengolahan (pengeringan, perubahan bentuk), pembayaran retribusi, bongkar dan muat serta kegiatan lainnya. Semakin panjang jarak dan banyak perantara (lembaga niaga) yang terlibat dalam pemasaran, maka biaya pemasaran akan semakin tinggi, dan margin pemasaran (selisih antara harga ditingkat konsumen dengan harga ditingkat produsen) juga akan semakin besar.

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).

Menurut Hanafie (2010), fungsi pemasaran merupakan proses yang teratur dan berubah sepanjang waktu manakala situasi berubah. Dalam hal ini terdapat 3 fungsi pemasaran antara lain, a) fungsi pertukaran melibatkan kegiatan yang menyangkut pengalihan kepemilikan dalam sistem pemasaran. Penetapan harga merupakan bagian dari kegiatan fungsi pertukaran dengan mempertimbangkan bentuk pasar dan persaingan yang mungkin terjadi, b) fungsi fisik agar pembeli memperoleh barang atau jasa yang diinginkan pada tempat, waktu, bentuk dan harag yang tepat dengan jalan menaikkan kegunaan tempat. Pelaksanaan fungsi ini perlu adanya keterlibatan jasa transportasi, jasa perlakuan pasca panen dan jasa pengolahan seperti pembersihan, pemeliharaan, penyimpanan dan pengelolaan, c)

fungsi penyedia sarana merupakan kegiatan yang menolong sistem pasar agar beroperasi lebih lancar. Fungsi penyedia sarana yang harus dilakukan dalam proses pemasaran meliputi: informasi pasar, penanggungan resiko, standarisasi dan penggolongan mutu serta pembiayaan.

2.3.3 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, dan d) efektifitas pemasaran (Soekaratawi,2002).

Menurut Mulyadi (2005), Biaya pemasaran adalah meliputi semua biaya yang terjadi sejak saat produk selesai di produksi dan disimpan dalam gudang dan sampai pada saat produk tersebut diubah kembali dalam bentuk tunai. Penggolongan biaya pemasaran menurut Mulyadi (2005) adalah secara garis besar pemasaran dapat dibagi menjadi dua golongan: (1) Biaya untuk mendapatkan pesanan (*order getting cost*) yaitu semua biaya yang dikeluarkan dalam usaha untuk memperoleh makanan. (2) Biaya untuk memenuhi pesanan (*order filling cost*) yaitu semua biaya yang dikeluarkan untuk mengusahakan agar supaya produk sampai ke tangan pembeli dan biaya-biaya untuk mengumpulkan piutang dari pembeli. Biaya pemasaran meliputi biaya angkutan, biaya pengiriman, pungutan retribusi dan lain-lain.

Biaya pemasaran yaitu sejumlahh pengeluaran untuk keperluan pelaksanaan kegiatan yang berhubungan dengan penjualan hasil produksi dan jumlah

pengeluaran oleh lembaga pemasaran dan laba yang diterima oleh lembaga yang bersangkutan dalam sistem pemasaran, pembiayaan merupakan fungsi mutlak yang harus diperlukan. Tinggi rendahnya biaya pemasaran akan berpengaruh terhadap harga eceran dan harga tingkat produsen (Saefudin dan Hanafiah, 1989).

2.3.4 Marjin Pemasaran

Marjin pemasaran adalah selisih antara harga yang dibayarkan oleh konsumen dengan harga yang diterima produsen. Marjin ini akan diterima oleh lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran tersebut (Daniel 2002).

Panjang-pendeknya atau bagus-jeleknya saluran pemasaran dapat dilihat dari besar-kecilnya marjin pemasaran, bukan berdasarkan banyaknya lembaga pemasaran yang terlibat, karena marjin pemasaran merupakan penampakan dari kontribusi biaya dan keuntungan yang terjadi dalam pemasaran suatu komoditi (Yuprin, 2009).

Marjin pemasaran sering digunakan sebagai indikator efisiensi pemasaran. Besarnya marjin pemasaran pada berbagai saluran dapat berbeda, karena tergantung pada panjang pendeknya saluran pemasaran dan aktivitas-aktivitas yang telah dilaksanakan serta keuntungan yang diharapkan oleh lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran (Suherman et al, 2011). Marjin pemasaran merupakan selisih antara harga di tingkat konsumen dengan harga di tingkat produsen atau merupakan jumlah biaya pemasaran dengan keuntungan yang diharapkan oleh masing-masing lembaga pemasaran (Mukson et al, 2005).

2.3.5 Keuntungan pemasaran

Selisih harga dipasarkan ke produsen dan harga yang diberikan oleh konsumen dikurangi dengan biaya pemasaran disebut keuntungan pemasaran. Masing-masing lembaga ingin mendapatkan keuntungan, maka harga yang dibayarkan oleh masing-masing lembaga pemasaran juga berbeda. Semakin maju tingkat pengetahuan produsen, lembaga pemasaran dan konsumen terhadap penguasaan informasi pasar, maka semakin merata distribusi margin pemasaran yang diterima. Jarak yang mengantarkan produksi pertanian dari produsen ke konsumen menyebabkan terjadinya perbedaan besarnya keuntungan. Perbedaan harga di masing-masing lembaga pemasara sangat bervariasi tergantung besar kecilnya keuntungan yang diambil oleh masing-masing lembaga pemasaran.

2.3.6 Efisiensi Pemasaran

Menurut Sudyono (2002), efisiensi pemasaran diukur dengan membandingkan nilai output dan input. Nilai output didasarkan atas penilaian konsumen terhadap barang. Nilai input biaya ditentukan oleh kemampuan produksi alternatif. Jadi pemasaran dikatakan efisien jika rasio nilai output dengan nilai input dalam sistem pemasaran dimaksimalkan. Secara sederhana konsep efisiensi apabila:

1. Output tetap konstan dicapai dengan input yang lebih sedikit.
2. Output meningkat sedangkan input yang digunakan tetap konstan.
3. Output dan input sama-sama mengalami kenaikan, tetapi laju kenaikan output lebih cepat daripada laju input.
4. Output dan input sama-sama mengalami penurunan, tetapi laju penurunan output lebih lambat daripada laju penurunan input.

Efisiensi pemasaran dapat didefinisikan sebagai peningkatan rasio output-input yang dapat dicapai dengan cara, yaitu pertama, output tetap konstan sedangkan input mengecil; kedua, output meningkat sedangkan input tetap konstan; ketiga, output meningkat dalam kadar yang lebih tinggi daripada peningkatan input; dan keempat, output menurun dalam kadar yang lebih rendah ketimbang penurunan input (Rahim dan Hastuti, 2007).

Pemasaran yang efisien merupakan tujuan akhir yang ingin dicapai dalam suatu sistem pemasaran. Efisiensi pemasaran tercapai jika sistem tersebut dapat memberikan kepuasan pihak-pihak yang terlibat dalam pemasaran, yaitu produsen, konsumen akhir dan lembaga- lembaga pemasaran (Anita et al, 2012).

Salah satu aspek pemasaran yang perlu diperhatikan dalam upaya meningkatkan arus barang dari produsen ke konsumen adalah efisiensi pemasaran, karena melalui efisiensi pemasaran selain terdapat perbedaan harga yang diterima petani sampai barang tersebut dibayar oleh konsumen akhir, juga kelayakan pendapatan yang diterima petani maupun lembaga pemasaran (Suherty 2009). Efisiensi pemasaran akan terjadi apabila biaya pemasaran dapat ditekan sehingga keuntungan pemasaran dapat lebih tinggi, persentase perbedaan harga yang dibayarkan oleh konsumen dengan harga yang diterima produsen tidak terlalu tinggi, tersedianya fasilitas fisik pemasaran dan adanya kompetisi pasar yang sehat (Cristoporius dan Sulaeman 2009).

Efisiensi pemasaran sangat penting supaya masing-masing lembaga mendapatkan keuntungan sesuai apa yang telah mereka keluarkan (output). Jika tidak ada efisiensi pemasaran maka ada pihak atau lembaga yang dirugikan karena

mungkin lembaga tersebut telah mengeluarkan output lebih besar dibandingkan dengan keuntungan yang didapatkannya dan begitu juga sebaliknya, lembaga yang mengeluarkan output lebih kecil tetapi mendapatkan keuntungan yang besar, dan akan terjadi lah kesenjangan keuntungan yang diperoleh (Febriani, 2011).

Istilah efisiensi pemasaran sering digunakan dalam menilai prestasi kerja (performance) proses pemasaran. Hal ini mencerminkan konsensus bahwa pelaksanaan proses pemasaran harus berlangsung secara efisien. Teknologi atau prosedur baru hanya boleh diterapkan bila meningkatkan efisiensi proses pemasaran (Jumiati et al, 2013).

2.4 Penelitian Terdahulu

Pada bagian ini akan ditulis beberapa penelitian terdahulu yang ada hubungannya dengan penelitian ini :

Herawati (2009) melakukan penelitian dengan judul Analisis Usahatani Jamur Tiram. Penelitian ini dilakukan di Desa Cibening, Kecamatan Pamijahan, Kabupaten Bogor selama enam bulan yaitu dari bulan Juli 2009 sampai bulan September 2009. Tujuan penelitian ini adalah (1) mendeskripsikan usahatani jamur tiram putih di Komunitas Petani Jamur Ikhlas, (2) Menganalisis biaya dan pendapatan usahatani jamur tiram putih di Komunitas Petani Jamur Ikhlas dan (3) Menganalisis efisiensi usahatani jamur tiram putih di Komunitas Petani Jamur Ikhlas. Penelitian ini menggunakan studi kasus pada jamur tiram dan metode yang digunakan adalah metode survey.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa komponen biaya tunai usaha jamur tiram putih di KPJI yaitu baglog, plastik, nutrisi, ATK, upah pengangkutan

baglog, upah pada saat panen, ongkos pengangkutan baglog, listrik, gaji (manajemen, sekretaris dan bendahara), sedangkan komponen biaya yang diperhitungkan yaitu penyusutan bangunan dan peralatan serta upah petani. Biaya tunai yang dikeluarkan oleh kelompok petani per musim tanam sebesar Rp 69.732.000,00 dan biaya total sebesar Rp71.626.000,00 sedangkan biaya atas biaya tunai yang dikeluarkan oleh pihak KPJI sebesar Rp 75.177.456,00 dan biaya total Rp 76.067.011,30. Penerimaan dari hasil penjualan jamur tiram putih oleh kelompok petani sebesar Rp 114.660.000,00 dan pihak KPJI sebesar Rp 192.582.000,00. Total penerimaan pihak KPJI diperoleh dari hasil penjualan jamur tiram putih yang dihasilkan oleh petani, 20 % dari hasil produksi petani dan pengembalian pinjaman baglog dari petani. Pendapatan usahatani jamur tiram putih per musim untuk kelompok petani sebesar Rp 43.398.000,00 dan Komunitas Petani Jamur Ikhlas Rp 116.514.989,00. Pendapatan petani per musim sebesar Rp 7.233.000,00 atau Rp 1.808.250,00 per orang per bulan. Berdasarkan analisis usaha jamur tiram putih KPJI, diperoleh nilai R/C atas biaya tunai sebesar 1,63 sedangkan nilai R/C atas biaya total adalah 1,58. Hasil tersebut menunjukkan bahwa kegiatan usahatani jamur tiram putih di Komunitas Petani Jamur Ikhlas dapat dikatakan efisien dan layak untuk diusahakan karena memiliki nilai R/C > 1, dengan kata lain kegiatan usahatani jamur tiram putih ini dapat memberikan penerimaan yang lebih besar daripada satu satuan biaya yang dikeluarkan.

Sholehah (2015) telah melakukan penelitian dengan judul Analisis Pemasaran dan Strategi Pengembangan Jamur Tiram. Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Silo, kabupaten Jember selama enam bulan yaitu dari bulan Maret

2015 sampai bulan Agustus 2016. Penelitian ini bertujuan untuk : (1) mengetahui saluran-saluran pemasaran jamur tiram di Kecamatan Silo; (2) mengetahui nilai margin dan efisiensi saluran pemasaran jamur tiram di Kecamatan Silo; (3) mengetahui strategi pengembangan jamur tiram dari usahatani hingga pemasaran jamur tiam di Kecamatan Silo. Metode penelitian ini menggunakan metode purposive sampling dan snowball sampling.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) saluran pemasaran jamur tiram di Kecamatan Silo ada 4 saluran yaitu saluran pemasaran satu tingkat (Petani – Pengecer – Konsumen), saluran pemasaran dua tingkat (Petani – Tengkulak – Pengecer – Konsumen), saluran pemasaran tiga tingkat (Petani – Pedagang Besar – Pengecer – Konsumen), dan salura pemasaran empat tingkat (Petani – Tengkulak – Pedagang Besar – Pengecer – Konsumen), (2) saluran pemasaran 1 yaitu saluran pemasaran satu tingkat adalah saluran pemasaran yang paling efisien dibandingkan dengan saluran pemasaran lainnya karena memiliki nilai pemasaran paling pendek dan memiliki nilai tingkat efisiensi paling kecil yaitu : 3,03% dibandingkan dengan saluran pemasaran lainnya; (3) Usahatani dan pemarkaran jamur tiram di Kecamatan Silo berada di White Area(bidang kuat berpeluang), strategi yang tepat untuk dilakukan adalah strategi SO yang memaksimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada yaitu a) Petani perlu meningkatkan produksi jamur tiram, menjaga dan meningkatkan mutu kualitas jamur tiram mengoptimalkan pemanfaat ketersediaan lahan, mengefektifkan pemanfaatan buatan dari pemerintah, b) Pedagang perlu memperluas jaringan pasar, meningkatkan mutu kualitas pemasaran yang baik, memenuhi permintaan pasar.

Strategi SO bersifat growth oriented strategy (pada matrik internal eksternal terletak pada kuadrat V yaitu bersifat pertumbuhan).

Khairizal dkk (2016) melakukan penelitian dengan judul Analisis Usahatani Jamur Tiram. Penelitian ini dilakukan di Desa Titik Resak, kecamatan Seberida, kabupaten Indragiri Hulu selama enam bulan yaitu dari bulan Juli 2016 sampai bulan Desember 2016. Penelitian ini menggunakan studi kasus pada jamur tiram dan metode yang digunakan adalah metode survey.

Hasil analisis menunjukkan bahwa produksi jamur tiram segar 540 kg, total biaya produksi dalam satu kali proses produksi sebesar Rp. 6.305.572. Jumlah pendapatan kotor yang diperoleh adalah Rp. 13.500.000 dan jumlah pendapatan bersih sebesar Rp. 7.194.428, pendapatan kerja keluarga Rp. 11.527.400. Nilai efisiensi usaha jamur tiram yaitu RCR sebesar 2,14 Ini bermakna bahwa setiap biaya yang dikeluarkan Rp 1 dalam usahatani jamur tiram maka akan diperoleh pendapatan kotor sebesar Rp. 2,14 atau pendapatan bersih sebesar Rp. 1,14 dengan demikian usahatani jamur tiram layak untuk dilanjutkan. Kemudian nilai Break Even Point Rp. 1.875.807,86 serta BEP unit sebesar 75,03.

Andriansyah dkk (2015) melakukan penelitian dengan judul Analisis Efisiensi Biaya Usahatani dan pemasaran Jamur Tiram. Penelitian ini dilakukan di kecamatan Silo kabupaten Jember selama 3 bulan yaitu dari bulan Desember 2014 sampai bulan bulan Februari 2015. Penelitian ini dilakukan secara sengaja (Purposive method) dengan metode Total Sampling dan Snowball Sampling. Tujuan penelitian untuk mengetahui efisiensi biaya, pendapatan, saluran pemasaran dan margin pemasaran.

Hasil analisis menunjukkan: (1) Penggunaan biaya usahatani jamur tiram adalah efisiensi, (2) Pendapatan usahatani jamur tiram adalah menguntungkan, (3) Saluran pemasaran yang dilakukan oleh petani jamur tiram adalah saluran satu tingkat (Petani –Pedagang Pengecer – Konsumen) dan dua tingkat (Petani – Tengkulak – Pedagang Pengecer – Konsumen), saluran pemasara dua tingkat raya, dan (4) Margin keuntungan pemasaran jamur tiram adalah terdistribusi merata.

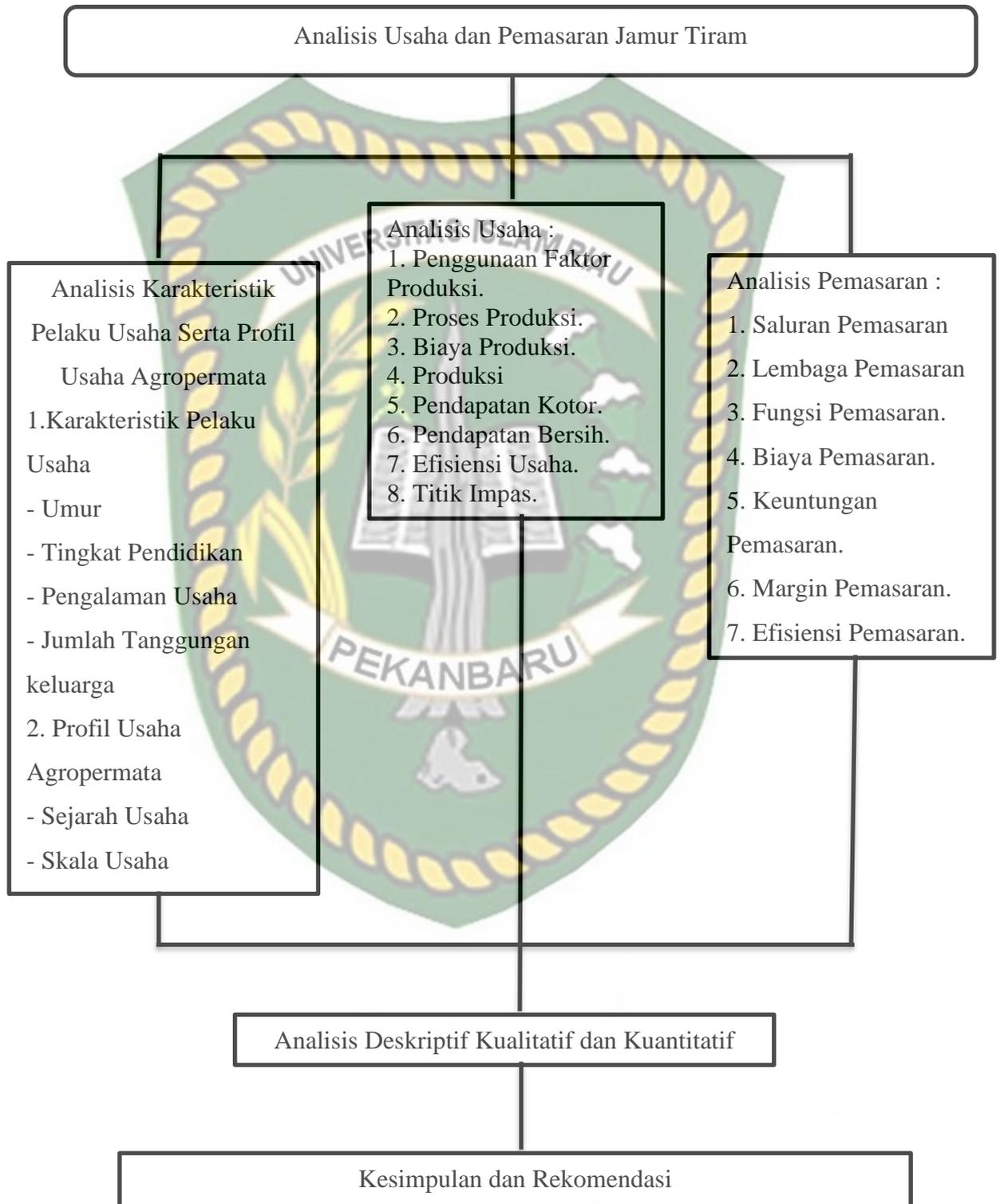
Yenny dkk (2017) melakukan penelitian dengan judul Analisis Pemasaran Jamur Tiram Organik. Penelitian ini dilakukan di kabupaten Deli Serdang selama 6 bulan yaitu dari bulan April 2017 sampai bulan September 2017. Penelitian ini dilakukan secara purposive dengan metode Snowball Sampling.

Hasil penelitian menunjukkan : (1) Pemasaran jamur tiram putih organik Di Kabupaten Deli Serdang terdiri dari empat saluran pemasaran, (2) Fungsi-fungsi pemasaran jamur tiram putih organik, diantaranya fungsi pembelian, penjualan, transportasi, pengemasan, sortasi, dan pembiayaan, (3) Adapun rincian total biaya, margin pemasaran, serta share petani jamur tiram putih organik Di Kabupaten Deli Serdang adalah sebagai berikut : Saluran I, total biaya Rp. 2081.7; margin pemasaran Rp. 10,000; dan share petani sebesar 60%. Saluran II, total biaya Rp. 2,698.18; margin pemsaran Rp. 13.000; dan share petani 53.57%. Saluran III, total biaya Rp. 56,216.18; margin pemasaran Rp. 110.000; dan share petani sebesar 12%. Saluran IV, total biaya Rp. Rp. 1,008.07; margin pemasaran sebesar Rp. 0; dan share petani 100%; (4) Pemasaran jamur tiram putih organik Di Kabupaten Deli Serdang untuk saluran I sampai IV efisiensi (nilai $E_p < 50\%$).

Shintia dkk (2016) melakukan penelitian dengan judul Analisis Usahatani Jamur Tiram Putih. Penelitian ini dilakukan di Kelurahan Simpang Baru, kecamatan Tampan, Kota Pekanbaru selama enam tiga yaitu dari bulan April 2016 sampai bulan Juli 2016. Penelitian ini menggunakan metode sensus.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa selama satu kali proses produksi (4 bulan) dari 5.000 blog dapat menghasilkan produk jamur tiram sebanyak 1200 Kg, dengan harga jual tingkat di petani sebesar Rp. 30.000/Kg. Jumlah pendapatan kotor sebesar Rp. 36.000.000, total biaya produksi sebesar Rp. 17.604.912, dan pendapatan bersih sebesar Rp. 18.395.088. Nilai BEP penjualan sebesar Rp. 5.668.708 dan BEP unit sebesar 189.88 Kg. Nilai BCR sebesar 2,04 sehingga dapat disimpulkan bahwa usahatani jamur tiram putih di Kelurahan Simpang Baru Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru layak untuk dilanjutkan.

2.5 Kerangka Berfikir Penelitian



Gambar 2. Kerangka Pemikiran Penelitian

III. METODE PENELITIAN

3.1 Metode, Tempat dan Waktu Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus pada usaha jamur tiram Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru. Pemilihan lokasi ini dengan pertimbangan bahwa usaha jamur tiram (Agropermata) di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru adalah usaha jamur tiram yang cukup besar.

Penelitian ini dilaksanakan selama 5 bulan yang akan dimulai dari bulan Juni sampai Oktober 2019, dengan rangkaian kegiatan penyusunan proposal, pengumpulan data, penjabaran data, pengolahan data dan penyusunan laporan hasil penelitian dalam bentuk skripsi.

3.2 Teknik Penentuan Responden

Responden dalam penelitian ini adalah pengusaha dan seluruh tenaga kerja usaha jamur tiram pada usaha Agropermata yang terdiri dari satu pengusaha dan pengambilan pekerja secara sensus yaitu tiga tenaga kerja.

3.3 Jenis dan Teknik Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung ditempat penelitian. Data primer diperoleh dengan wawancara langsung dengan responden, yaitu pengusaha jamur tiram dengan menggunakan daftar pertanyaan yang telah dipersiapkan terlebih dahulu sesuai dengan tujuan meliputi: (1) Karakteristik petani (umur, lama pendidikan, pengalaman berusahatani, dan jumlah anggota keluarga, status

pemilikan), (2) pengadaan sarana produksi, teknologi budidaya dan proses budidaya jamur tiram, (3) jumlah produksi, harga dan rantai pemasaran, fungsi-fungsi pemasaran dan biaya-biaya produksi yang keluar.

Data sekunder merupakan data yang bersumber dari berbagai instansi/badan/lembaga yang terkait seperti Badan Pusat Statistik, Dinas Pertanian dan kantor kelurahan secara literatur yang terkait, terdiri dari tofografi, monografi, luas panen dan produksi.

3.4 Defenisi Konsep Operasiol Penelitian

Konsep operasional adalah mencakup pengertian yang digunakan dalam penelitian ini dengan tujuan menyamakan persepsi tentang variabel-variabel yang digunakan dan menghindari terjadinya perbedaan penafsiran, maka penulisan memberi defnisi operasional sebagai berikut:

1. Usaha jamur tiram adalah usaha budidaya jamur tiram yang dilakukan oleh Usaha Agropermata.
2. Jamur tiram adalah salah satu komoditas hortikultura yang dapat digunakan untuk pangan dan *neutaceuntical* (makanan dan minuman untuk pencegahan dan pengobatan penyakit).
3. Kumbung (rumah jamur) adalah tempat yang digunakan untuk budidaya jamur tiram (m²).
4. Baglog adalah media tanam jamur yang terbuat dari campuran serbuk gergaji, kapur, gipsum, dan air yang dimasukan kedalam plastik.

5. produksi adalah hasil usahatani jamur tiram yang diperoleh petani dari usahatannya dalam satu kali masa produksi yang dinyatakan dalam satuan kilogram (kg/proses produksi).
6. Harga jual usaha jamur tiram adalah harga jual jamur tiram yang merupakan nilai yang diterima petani jamur tiram (Rp/kg).
7. Biaya tetap adalah seluruh biaya yang dikeluarkan dalam berusaha yang tidak tergantung pada jumlah produksi yang dihasilkan, seperti penyusutan alat (Rp/proses produksi).
8. Biaya variable adalah biaya yang dikeluarkan dan jumlah yang berubah-ubah sejalan dengan berubahnya jumlah produksi seperti biaya pembelian bibit, biaya pupuk, pestisida, dan upah tenaga kerja (Rp/proses produksi).
9. Pendapatan kotor usaha jamur tiram adalah hasil penjualan dari usahatani jamur tiram dalam satu kali produksi yang dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp/proses produksi).
10. Pendapatan bersih jamur tiram adalah selisih antara pendapatan kotor dengan biaya produksi jamur tiram yang diusahakan (Rp/proses produksi).
11. Efisiensi jamur tiram adalah perbandingan antara pendapatan kotor dengan total biaya.
12. Pemasaran adalah suatu usaha dengan menggunakan pasar untuk melakukan pertukaran yang bertujuan untuk memenuhi aktivitas kegiatan manusia.
13. Lembaga pemasaran adalah badan usaha atau individu yang menyelenggarakan pemasaran, menyalurkan jasa dan komoditi, dari

produsen kepada konsumen akhir serta mempunyai hubungan, dengan badan usaha atau individu lainnya.

14. Saluran distribusi adalah lembaga-lembaga penyalur yang mempunyai kegiatan untuk menyalurkan atau menyampaikan barang-barang atau jasa-jasa dari produsen ke konsumen.
15. Fungsi pemasaran adalah serangkaian kegiatan fungsional yang dilakukan oleh lembaga-lembaga pemasaran.
16. Biaya pemasaran adalah semua biaya yang digunakan dalam proses pemasaran (Rp/kg).
17. Margin pemasaran merupakan perbedaan harga tingkat pengecer (konsumen akhir) dengan harga di tingkat produsen (Rp/kg).
18. Keuntungan pemasaran adalah margin dikurangi biaya pemasaran (Rp/kg).
19. Efisiensi pemasaran adalah usaha mengurangi biaya input tanpa mengurangi kepuasan konsumen akan output yang dihasilkan produsen (%).

3.5 Analisis Data

3.5.1 Analisis Karakteristik Pengusaha dan Profil Agropermata

Analisis karakteristik pelaku usaha dan profil usaha agropermata meliputi : umur, pendidikan, pengalaman berusaha dan jumlah tanggungan keluarga. Profil usaha agropermata dianalisis secara deskriptif kualitatif yang meliputi : sejarah usaha, skala usaha, modal usaha dan jumlah tenaga kerja.

3.5.2 Analisis Usaha

3.5.2.1 Proses Produksi Jamur Tiram

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

3.5.2.2 Biaya Produksi

Biaya produksi dalam usaha jamur tiram adalah semua biaya yang dikeluarkan oleh petani jamur tiram selama satu tahun produksi. Biaya produksi terdiri dari biaya tetap da biaya variabel. Menghitung besarnya biaya produksi yang dikeluarkan secara sistematis dapat dihitung dengan cara :

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

$$TC = TFC + (X_1.PX_1) + (X_2.PX_2) + (X_3.PX_3) \dots\dots\dots (2)$$

Keterangan :

TC = Total biaya (Rp/Proses produksi)

TVC = Total biaya variabel (Rp/Proses produksi)

TFC = Total biaya tetap (Rp/Proses produksi)

X₁ = Jumlah penggunaan tenaga kerja (HKP/Proses produksi)

PX₁ = Harga penggunaan tenaga kerja (Rp/Proses produksi)

X₂ = Jumlah Media Tumbuh (Unit/Proses produksi)

PX₂ = Harga media tumbuh (Rp/Proses produksi)

X₃ = Jumlah penggunaan bahan penunjang (Kg/Proses produksi)

PX₃ = Harga bahan penunjang (Rp/Proses produksi)

3.5.2.3 Penyusutan Peralatan

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

$$NP = \frac{NB-NS}{UE} \dots\dots\dots (3)$$

Keterangan:

NP = Nilai penyusutan alat (Rp/unit/Proses produksi)

NB = Nilai beli alat (Rp/unit)

NS = Nilai sisa (20% x nilai beli)(Rp/unit)

UE = Umur ekonomis (per proses produksi)

3.5.2.4 Pendapatan Kotor

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

$$TR = Y \cdot Py \dots\dots\dots (4)$$

Keterangan :

TR = Total penerimaan (Rp/Proses produksi)

Y = Jumlah produksi (Rp/Proses produksi)

Py = Harga produksi (Rp/Proses produksi)

3.5.2.5 Pendapatan Bersih

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

$$\pi = TR - TC \dots\dots\dots (5)$$

$$\pi = Y_i \cdot PY_1 - X_i \cdot PX_1 \dots\dots\dots (6)$$

Keterangan :

- π = Pendapatan bersih / keuntungan (Rp/Proses produksi)
- TR = Total pendapatan (Rp/Proses produksi)
- TC = Total biaya produksi (Rp/Proses produksi)
- TVC = Total biaya variable (Rp/Proses produksi)
- TFC = Total biaya tetap (Rp/Proses produksi)
- Y = Jumlah produksi (Rp/Proses produksi)
- Py = Harga jamur tiram (Rp/Proses produksi)
- $X_i \dots X_n$ = Jumlah input (i...n)
- $PX_1 \dots PX_N$ = Harga faktor produksi (Rp/Proses produksi)

3.5.2.6 Return Cost Ratio (RCR)

Menghitung efesiensi usaha jamur tiram, digunakan analisis *Return Cost Ration* (RCR) dengan rumus menurut (Hermanto,1991) sebagai berikut :

$$RCR = \frac{TR}{TC} \dots\dots\dots (7)$$

Keterangan :

- RCR = Return cost ratio
- TR = Pedapatan kotor (Rp/Proses produksi)
- TC = Total biaya produksi (Rp/Proses produksi)

Dengan kriteria :

- RCR > 1 = Berarti usaha menguntungkan
- RCR < 1 = Berarti usaha tidak menguntungkan
- RCR = 1 = Berarti usaha berada pada tirik impas

3.5.2.7 Analisis Titik Impas

Titik impas (*Break Even Point*) adalah titik keseimbangan antara total penerimaan dengan total pengeluaran $TR=TC$ dimana pengusaha tidak rugi dan tidak untung. Setiap usaha yang dikerjakan tetap mengalami kerugian pada tahap awalnya, tetapi terlalu lama dalam kerugian mencapai titik pulang pokok berarti keuntungan yang diterima untuk menutupi kerugian, sehingga perlu mempertimbangkan layak atau tidak suatu kegiatan usaha.

Menurut Suratiyah (2008), perhitungan BEP atas dasar unit produksi dapat dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$BEP(Q) = \frac{TFC}{P/unit - VC/unit} \dots\dots\dots (8)$$

Keterangan :

- BEP (Q) = Titik impas dalam unit produksi
- TFC = Biaya tetap
- P = Harga jual per unit
- VC = Biaya variable per unit

Perhitungan BEP atas dasar unit rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus:

$$BEP(Rp) = \frac{TFC}{1 - \left(\frac{VC}{TR}\right)} \dots\dots\dots (9)$$

Keterangan:

- BEP (Rp) = Titik impas dalam rupiah
- TFC = Biaya tetap
- VC = Biaya variable perunit
- TR = Penerimaan Total

Kriteria penilaian BEP : Apabila produksi usaha melebihi produksi pada saat titik impas , maka usaha tersebut mendapatkan keuntungan.

3.5.3 Analisis Pemasaran

3.5.3.1 Biaya Pemasaran

Untuk menghitung besarnya biaya pemasaran dapat menggunakan rumus menurut Soekartawi (1993) sebagai berikut :

$$B_p = B_i + B_n \dots\dots\dots (10)$$

$$B_p = B_1 + B_2 \dots\dots\dots (11)$$

Keterangan :

B_p = Biaya pemasaran

B_i = Biaya ke i

B_n = Biaya ke n

B_1 = Biaya transportasi

B_2 = Biaya tempat

3.5.3.2 Margin Pemasaran

Untuk Menghitung margin pemasaran digunakan rumus (Kotler,2003) :

$$M = H_k - H_p \dots\dots\dots (12)$$

Keterangan :

M = Margin pemasaran (Rp/Kg/Proses produksi)

H_k = Harga yang dibayar konsumen akhir (Rp/Kg/Proses produksi)

H_p = Harga yang diterima petani (Rp/Kg/Proses produksi)

3.5.3.3 Keuntungan Pemasaran

Menurut Kotler (2003), keuntungan pemasaran merupakan selisih margin pemasaran dan biaya-biaya pemasaran, rumusnya yaitu :

$$\pi = M - B \dots\dots\dots (13)$$

Keterangan :

π = Keuntungan pemasaran (Rp/Kg/Proses produksi)

M = Margin pemasaran (Rp/Kg/Proses produksi)

B = Biaya pemasaran (Rp/Kg/Proses produksi)

3.5.3.4 Efisiensi Pemasaran

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

$$EP = \frac{TB}{TNP} \times 100\% \dots\dots\dots (14)$$

Keterangan:

EP = Efisiensi pemasaran (%)

TB = Total biaya (Rp/Kg/Proses produksi)

TNP = Total nilai produk yang dipasarkan (Rp/Kg/Proses produksi)

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

IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1 Geografis dan Topografi

Kecamatan Tenayan Raya merupakan salah satu Kecamatan di wilayah Kota Pekanbaru, terdiri atas 116 RW dan 440 RT dan Luas wilayah kecamatan Tenayan Raya adalah 171,27 km² dengan jumlah kelurahan sebanyak 13 kelurahan.

Kelurahan Kulim merupakan suatu wilayah yang berada di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru, yang memiliki luas wilayah sekitar 51,50 km² atau 51.500 Ha, yang terdiri dari 80 RT / 23 RW dan memiliki ketinggian wilayah 74 m diatas permukaan laut (dpl) .

Batas-batas wilayah Kelurahan Kulim adalah :

- a) Sebelah Timur berbatasan dengan Kabupaten Pelalawan/Siak
- b) Sebelah Barat berbatasan dengan Sungai Sail Kecamatan Bukit Raya
- c) Sebelah Selatan berbatasan dengan Sungai Sail / Kabupaten Kampar
- d) Sebelah Utara berbatas denga Kelurahan Tangkerang Timur, Kelurahan Sail

Kecamatan Tenayan Raya

Pada saat ini Kelurahan Kulim sudah terjadinya pemekaran berdasarkan peraturan daerah Kota Pekanbaru No 4 Tahun 2006 tentang pembentukan Kelurahan di Kota Pekanbaru, Kelurahan Kulim terbagi menjadi 4 Kelurahan yaitu : Kelurahan Kulim, Kelurahan Pebatuan, Kelurahan Sialang Rampai dan Kelurahan Mentagor.

4.2 Demografi

Kelurahan kulim mempunyai jumlah penduduk sebanyak 22.381 jiwa dan 8.181 kepala keluarga (KK), yang tersebar di 71 wilayah rukun warga (RW) dan 19 rukun tetangga (RT). Dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Jumlah Penduduk Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Tahun 2018

No	Jumlah KK	Jenis kel Laki-laki	Jenis kel Perempuan	Jumlah Penduduk	Jumlah RT	Jumlah RW
1	8.181	13.298	9.083	22.381	19	71

Sumber: Kantor Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru

a. Jumlah Penduduk Menurut Pendidikan

Tingkat pendidikan masyarakat di Kelurahan Kulim lebih bervariasi mulai dari yang belum sekolah sampai tingkat perguruan tinggi. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Tingkat Pendidikan di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya, Tahun 2017

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (jiwa)
1	Belum Sekolah	5.482
2	Belum Tamat SD	7.250
3	SD	4.078
4	SMP	4.851
5	SMA	5.246
Jumlah		26.907

Sumber : BPS Kecamatan Tenayan Raya Dalam Angka 2018

Dari Tabel 8 dapat dilihat bahwa tingkat pendidikan di Kelurahan Kulim sebesar 26.907/jiwa, dengan tingkat pendidikan belum sekolah yaitu sebesar 5.482/jiwa, tingkat pendidikan belum tamat SD yaitu 7.250/jiwa, tingkat pendidikan SD yaitu sebesar 4.078/jiwa, tingkat pendidikan SMP sebesar

4.851/jiwa dan tingkat pendidikan SMA yaitu sebesar 5.246/jiwa. Rendahnya tingkat pendidikan disebabkan kurangnya kesadaran untuk bersekolah dan tentang pentingnya pendidikan untuk menambah pengetahuan dan disamping faktor kemampuan yang lemah dalam membiayai sekolah.

4.3 Sarana dan Prasarana

a. Tingkat Pendidikan

Pendidikan merupakan sarana yang sangat diperlukan dalam masyarakat. Karena pendidikan dapat meningkatkan status social seseorang. Apabila pendidikan seseorang baik maka taraf hidupnya akan baik juga. Perembangan zaman sekarang ini yang semakin maju dan berkembang perlu adanya pendidikan agar tidak terjadi ketimpangan budaya mengenai modernisasi. Jumlah pendidikan masyarakat di Kelurahan Kulim sebagai berikut:

Tabel 9. Jumlah Sekolah Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Tahun 2018

No	Jenis Pendidikan	Milik Pemerintah	Milik Swasta	Jumlah Sekolah	Keterangan
1	Play grup	✓	-	1	-
2	TK	✓	-	6	Terakreditasi
3	SD/Sederajat	✓	-	7	Terakreditasi
4	SMP/Sederajat	✓	-	3	Terakreditasi
5	SMA/Sederajat	✓	-	1	Terakreditasi

Sumber: Kantor Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru

Dari Tabel 9 dapat dilihat bahwa jumlah sekolah play grup yaitu 1 sekolah, jumlah TK yaitu 6 sekolah, jumlah SD yaitu 7 sekolah dan jumlah SMP yaitu 3 sekolah dan jumlah SMA yaitu 1 sekolah.

b. Jumlah Tempat Ibadah di Kelurahan Kulim

Agama adalah sebuah kepercayaan yang dianut oleh masyarakat ataupun suatu sistem yang mengatur tata keimanan seseorang (kepercayaan). Mayoritas masyarakat Kelurahan Kulim beragama Islam. Dan minoritas juga terdapat beberapa agama lainnya. Walaupun berbeda kepercayaan tetap terdapat kerukunan untuk menjalankan ibadah. Dapat dilihat dari aktivitas masyarakat dalam menjalankan syariat agama, sekaligus pengikut antar umat beragama. Untuk melihat jumlah tempat ibadah di Kelurahan Kulim dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Jumlah Tempat Ibadah di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Tahun 2018

No	Tempat Ibadah	Jumlah
1	Masjid	15
2	Langgar	1
3	Gereja	8
4	Mushola	14
	Jumlah	37

Sumber : Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru

Dari Tabel 10 dapat dilihat jumlah tempat ibadah masjid sebanyak 15 unit, tempat ibadah langgar sebanyak 1 unit, tempat ibadah gereja sebanyak 8 unit dan jumlah tempat ibadah mushola sebanyak 14 unit.

c. Perekonomian Masyarakat Kelurahan Kulim Kota Pekanbaru

Perekonomian masyarakat tak terlepas dari mata pencaharian masyarakat itu sendiri. Mata pencaharian penduduk adalah suatu pekerja yang dilakukan penduduk untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari baik kebutuhan dasar maupun kebutuhan sampingan. Sedangkan mata pencaharian adalah aktivitas masyarakat untuk memperoleh taraf hidup layak dimana mata pencaharian antara masyarakat

pasti berbeda sesuai letak geografisnya. Mata pencaharian kulim ada bermacam-macam, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11. Jumlah Penduduk Menurut Mata Pencaharian di Kelurahan Kulim tahun 2018

No	Jenis Mata Pencaharian	Jumlah (Orang)
1	Pertanian	242
2	Perkebunan	548
3	Pertenakan	216
4	Pedagang dan Jasa	1.202
5	Pengrajin dan Industri Kecil	587
6	Angkutan	259
7	PNS/TNI/POLRI	818
8	Buruh	1.793
9	Lain-Lain	3.001
	Jumlah	8.666

Sumber : Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru

Berdasarkan Tabel 11 Jumlah masyarakat yang bermata pencaharian sebanyak 8666, dan orang yang belum memiliki pekerjaan atau belum bekerja sebanyak 13715 jiwa.

4.4 Keadaan Pertanian

1. Palawijaya

Keadaan pertanian palawijaya di Kecamatan Tenayan Raya adalah salah satunya tanaman pangan yang mempunyai peran dalam pembangunan pertanian di Kecamatan Tenayan Raya. Untuk lebih jelasnya dapat di lihat pada Tabel 12 .

Tabel 12. Luas Panen dan Produksi Tanaman Bahan Makanan Menurut Jenis Tanaman di Kecamatan Tenayan Raya Tahun 2016

No	Jenis Tanaman	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)
1	Ketela Pohon	233	3.728,00
2	Ketela Rambat	49	343,00
3	Jagung	194	351,00
4	Kacang Hijau	1	12,00
5	Talas	9	8,40

Sumber : BPS Kecamatan Tenayan Raya Dalam Angka 2017

Berdasarkan Tabel 12, hasil tanaman ketela Pohon atau ubi kayu di Kecamatan Tenayan Raya 3.728 ton dengan luas panen 233 ha. Ketela rambat produksinya sebesar 343 ton dengan luas panen 49 ha. Kacang tanah tidak ada produksi. Tanaman jagung produksinya sebesar 351 ton dengan luas panen 194 ha. Pada hasil tanaman kacang hijau sebesar 12 ton dengan luas panen 1 ha dan talas sebesar 8,40 ton dengan luas panen 9 ha.

2. Tanaman Sayur-Sayuran

Keadaan pertanian pada kelompok hortikultura (sayuran) di Kecamatan Tenayan Raya ada berbagai tanaman seperti cabe, bawang merah dan bayam, dapat dilihat pada Tabel 13.

Tabel 13 . Luas Panen dan Produksi Sayur-Sayuran Menurut Jenis Sayuran di Kecamatan Tenayan Raya Tahun 2017

No	Komoditi	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)
1	Cabe	12	134,4
2	Bawang Merah	19	228,0
3	Bayam	20	200,0
Jumlah		51	562,4

Sumber : BPS Kecamatan Tenayan Raya Dalam Angka 2018

Berdasarkan Tabel 13, hasil tanaman sayuran tertinggi di Kecamatan Tenayan Raya adalah bawang merah sebesar 228 ton dengan luas panen 19 ha, kemudian dilanjutkan dengan bayam sebesar 200 ton dengan luas panen 20 ha dan cabe sebesar 134,4 ton dengan luas 12 ha.

3. Peternakan

Keadaan peternakan di Kecamatan Tenayan Raya terdiri dari hewan ternak yaitu sapi, kerbau, kambing dan babi. Untuk lebih jelas populasi ternak menurut jenis ternak di Kecamatan Tenayan Raya tahun 2017 dapat dilihat pada Tabel 14.

Tabel 14. Populasi Ternak Menurut Jenis Ternak di Kecamatan Tenayan Raya Tahun 2017

No	Jenis Ternak	Ekor
1	Sapi	2.270
2	Kerbau	223
3	Kambing	1.174
4	Babi	1.221
	Jumlah	4.888

Sumber : BPS Kecamatan Tenayan Raya dalam Angka 2018

Berdasarkan Tabel 14, jumlah dari jenis dan populasi hewan ternak di Kecamatan Tenayan Raya adalah sebanyak 4.888 ekor, dimana jumlah populasi hewan ternak yang terbesar adalah sapi yaitu sebanyak 2.270 ekor, populasi hewan ternak terkecil adalah kerbau yaitu sebanyak 223 ekor.

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha Jamur Tiram Agropermata

Menjalankan suatu usaha sangat ditentukan oleh bagaimana karakteristik yang dimiliki oleh para pelaku usaha, karena pelaku usaha adalah sumber daya manusia yang merupakan pengusaha utama dalam mengelola usaha agropermata jamur tiram.

Karakteristik tersebut akan menentukan bagaimana merencanakan, mengatur dan menjalankan usaha tersebut sesuai dengan tujuan ataupun visi dan misi dari usaha yang diteliti. Dalam penelitian ini, beberapa kriteria karakteristik yang dimiliki pengusaha yang ikut menentukan keberhasilan usaha agropermata jamur tiram yang meliputi: umur, tingkat pendidikan, pengalaman usaha dan tanggungan keluarga.

5.1.1 Karakteristik Pengusaha Jamur Tiram Agropermata

Karakteristik pengusaha Jamur Tiram Agropermata di Kelurahan Kulim yang dibahas dalam penelitian ini meliputi: umur, jenis kelamin, tingkat pendidikan dan pengalaman berusaha. Umur menggambarkan kemampuan fisik seseorang, pendidikan dan pengalaman berusaha menentukan pengetahuan dalam berusaha jamur tiram agropermata.

a. Umur Pengusaha dan Tenaga kerja

Umur dapat dijadikan indikator dalam menentukan produktif atau tidaknya seseorang dalam berkerja. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat perbedaan kelompok umur antar pengusaha dengan tenaga kerja. Untuk

mengetahui distribusi umur pengusaha dan tenaga kerja usaha agropermata disajikan dalam Tabel 15 dan Lampiran 1.

Tabel 15. Distribusi Umur, Pendidikan, Pengalaman Usaha dan Jumlah Tanggungan Keluarga Pengusaha dan Tenaga Kerja Pada Usaha Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru, Tahun 2019

No	Karateristik	Pengusaha	Tenaga Kerja
		Jumlah (jiwa)	Jumlah (jiwa)
1.	Umur (Tahun)		
	36 – 40	-	-
	41 – 45	-	2
	46 – 50	1	1
	51 – 55	-	-
2.	Pendidikan (Tahun)		
	9	-	2
	12	-	1
	S1	1	-
3.	Pengalaman Usaha (Tahun)		
	0 – 5	-	-
	6 – 10	1	3
	10 – 15	-	-
4.	Tanggungun Keluarga (Jiwa)		
	1 – 3	-	1
	4 – 6	1	2

Umur merupakan salah satu faktor penting pengusaha dalam menjalankan usahanya. Kemampuan fisik seseorang dalam mengelola usahanya sangat dipengaruhi oleh umur. Semakin produktif usia seseorang bekerja, biasanya kemampuan fisik yang dimilikinya lebih kuat dan lebih bersemangat dalam berkerja. Jika dibandingkan dengan seseorang dengan kelompok yang tidak produktif dianggap mengalami penurunan pada kemampuan fisik, sehingga pengelolaan suatu usaha kurang maksimal. Berdasarkan Tabel 15 diketahui bahwa umur pengusaha Jamur Tiram Agropermata dalam kelompok yang produktif yaitu 46 tahun dan umur tenaga kerja pada usaha agropermata dalam kelompok umur

yang produktif yaitu berkisaran 36 – 45 tahun, sehingga berdampak baik untuk keberlangsungan usaha agropemata karena tenaga kerja mempunyai semangat yang tinggi dan tenaga yang cukup kuat.

b. Tingkat Pendidikan Pengusaha dan Tenaga Kerja

Tingkat pendidikan menunjukkan lamanya pengusaha dan tenaga kerja dalam mengenyam pendidikan dibangku sekolah. Tingkat pendidikan seseorang dapat mempengaruhi pola pikir seseorang dan kemampuan seseorang dalam menerima teknologi, inovasi, informasi dan mengambil keputusan dalam berusaha jamur tiram. Tingkat pendidikan seseorang juga dapat menentukan produktif atau tidaknya dalam menjalankan kegiatan usahanya.

Berdasarkan hasil penelitian Tabel 15 menunjukkan bahwa pendidikan pengusaha jamur tiram agropemata yaitu pada tingkat pendidikan sarjana dengan lama pendidikan selama 16 tahun. Sedangkan pendidikan tenaga kerja usaha agropemata berkisaran 9 sampai 12 tahun (SMP dan SMA) masing-masing sebanyak 2 dan 1 orang dengan rata-rata lama pendidikan adalah 10 tahun.

c. Pengalaman Berusaha

Pengalaman berusaha merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi kemampuan seseorang dalam mengelola usahanya. Semakin banyak pengalaman yang dimiliki seseorang dalam berusaha, maka seseorang akan semakin terampil dalam pengelohan usahanya dan semakin lama pengalaman usaha seseorang dalam berusaha maka semakin kecil resiko kegagalan yang akan di alami. Hal tersebut di karena pengusaha tersebut mengetahui situasi dan kondisi lingkungan tempat usaha tersebut.

Berdasarkan Tabel 15 dapat dilihat bahwa pengusaha jamur tiram Agropermata mempunyai pengalaman usaha yang cukup lama yaitu 10 tahun. Hal ini menjadi modal dasar dan kelebihan yang dimiliki pengusaha dalam mengelola dan menjalankan usaha Agropermata. Begitu juga pengalaman tenaga kerja yang dimiliki pengusaha jamur tiram Agropermata, menunjukkan bahwa pengalaman tenaga kerja usaha agropermata yaitu 5 – 9 tahun dengan rata-rata pengalaman berusaha 7 tahun.

d. Tanggungan Keluarga

Besar kecilnya jumlah tanggungan keluarga atau anggota keluarga akan mempengaruhi aktifitas pengusaha dalam mengelola usahanya. Semakin besar anggota keluarganya, maka beban ekonomi keluarga juga akan semakin meningkat.

Berdasarkan Tabel 15 dapat dilihat bahwa jumlah tanggungan keluarga pengusaha jamur tiram yaitu berkisaran 4-6 jiwa (1 jiwa), sedangkan jumlah tanggungan keluarga pada tenaga kerja masing-masing berada pada kisaran 1-3 dan 4-6 jiwa dengan rata-rata 4 jiwa. Hal ini menunjukkan bahwa tenaga kerja harus berusaha bekerja sehingga dapat terpenuhi kebutuhan dalam keluarga.

5.1.2 Profil Usaha

a. Sejarah Usaha

Usaha Agropermata merupakan salah satu yang membudidayakan jamur tiram di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru. Usaha Agropermata berdiri sejak tahun 2010 hingga saat ini dengan pemilik usaha yang bernama Bapak Emri Suhendi. Dalam perkembangannya hingga saat ini usaha agropermata sudah menggunakan teknologi yang cukup baik dalam proses

pengolahan budidaya jamur tiram, namun belum canggih/modern. Luas lahan tanaman (kumbung) yang dimiliki Bapak Emri sekitar 10 x 10 m dan luas lahan pengolahan sekitar 8 x 6 m. Usaha jamur tiram ini berdiri berawal dari kecintaan Bapak Emri terhadap jamur tiram yang kemudian dibudidayakan menjadi usaha.

Bahan baku yang digunakan yakni bibit jamur tiram putih F2. Pemesanan bibit dilakukan satu kali musim tanam dengan jumlah pemesanan 40 botol. Jumlah tenaga kerja luar keluarga sebanyak 3 orang. Usahatani jamur tiram Agropermata sejak awal berdirinya dari tahun 2010 hingga sekarang telah mengalami pasang surut pada awal produksinya hanya 100 kg dalam satu kali proses produksi dan sekarang sudah mencapai 500 kg/produksi. Harga awal jamur tiram Rp 20.000/kg dan sekarang harga jamur tiram Rp 35.000/kg sampai dengan Rp 45.000/kg. Hasil produksi jamur tiram agropermata ini sudah memasarkan ke pasar modren seperti pasar buat dan lucky sejak tahun 2015 sampai dengan sekarang.

b. Skala Usaha

Untuk melihat skala usaha jamur tiram agropermata dalam penelitian ini dapat dilihat dari berapa modal dan jumlah tenaga kerja yang dimiliki oleh usaha jamur tiram Agropermata.

c. Sumber Modal

Modal sendiri menurut Riyanto (2008) bahwa modal sendiri pada . sumber modal yang digunakan untuk melakukan usaha Agropermata ini merupakan modal sendiri yang dikumpulkan oleh pengusaha yaitu bapak emri. Modal yang diperlukan saat memulai usaha memeng tergolong cukkup besar karena pengusaha

harus membeli peralatan untuk proses pengolahan budidaya jamur tiram. Adapun besar modal kekayaan yang dimiliki usaha jamur tiram Agropermata yaitu sebesar Rp 132.797.000, maka usaha jamur tiram Agropermata tergolong dalam skala usaha kecil. Penggolongan tersebut berdasarkan UU RI No.20 Tahun 2008 yang menyatakan perusahaan skala kecil yaitu perusahaan yang memiliki kekayaan bersih lebih dari 50 juta sampai 500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan melebihi dari 300 juta.

d. Jumlah Tenaga Kerja

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat 4 orang yang termasuk pengusaha yang berkerja pada usaha Jamur Tiram Agropermata berdasarkan kriteria pengelompokan skala usaha berdasarkan BPS, jumlah tenaga kerja yang digunakan usaha jamur tiram Agropermata.

Selanjutnya, hasil dari pengamatan dilapangan menunjukkan bahwa dalam melakukan budidaya jamur tiram yang terbagi atas pemilik yang sekaligus menjadi pemimpin usaha dan pekerja. Masing-masing memiliki tugas dan tanggung jawab yang berbeda.

5.2 Analisis Usaha Jamur Tiram Agropermata di Kelurahan Kulim

Usaha jamur tiram Agropermata yang ada di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya merupakan usaha yang cukup lama dan dimulai sejak tahun 2009. Usaha ini masih menggunakan teknologi sederhana karena modal untuk membeli teknologi modern belum mencukupi, karna modal yang digunakan adalah modal sendiri.

5.2.1 Penggunaan Faktor Produksi

a. Media Tanam dan Sarana Pendukung

Proses budidaya jamur tiram dimulai dari penyediaan input usaha yang terdiri dari bibit jamur tiram, media tanam seperti serbuk kayu, dedak dan kapur dolomit. Sarana pendukung dalam kegiatan usaha jamur tiram adalah alkohol, plastik, karet gelang, gas elpiji 3 kg, Koran, kapas, dan cincin baglog. Untuk lebih jelasnya penggunaan bahan penunjang untuk satu kali proses produksi dapat dilihat pada Tabel 16 dan Lampiran 3.

Tabel 16. Distribusi Jumlah Penggunaan Media Tanam dan Sarana Pendukung Pada Usaha Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru, 2019

No	Penggunaan Media Tanam dan Sarana Pendukung	Jumlah
A	Bibit F2 (Botol)	34
	Media Tanam	
	1. Serbuk (Karung)	38
	2. Dedak (Kg)	150
	3. Kapur dolomit (Kg)	15
B	Sarana Pendukung	
	1. Alkohol (Liter)	1,5
	2. Plastik (Kg)	7,0
	3. Karet gelang (Kg)	1,5
	4. Gas elpiji 3kg (Tabung)	8,0
	5. Koran (Kg)	1,5
	6. Kapas (Kg)	1,5
	7. Cincin baglog	1100

Tabel 16 memperlihatkan media tanam yang digunakan untuk proses produksi jamur tiram yaitu bibit F2 sebanyak 34 botol/produksi, serbuk sebanyak 38 karung/produksi, dedak sebanyak 150 kg/produksi dan kapur dolomit sebanyak 15 kg/produksi. Sedangkan sarana pendukung untuk proses produksi jamur tiram yaitu alcohol sebanyak 1,5 liter/produksi, plastik sebanyak 7 kg/produksi, karet

gelang sebanyak 1,5 kg/produksi, gas elpiji sebanyak 8 tabung, Koran sebanyak 1,5 kg/produksi, kapas sebanyak 1,5 kg/produksi dan cincin baglog sebanyak 1100.

b. Penggunaan Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan hal yang sangat mempengaruhi dalam suatu kegiatan berusaha, oleh karena itu tenaga kerja merupakan pelaku utama dan langsung dalam proses produksi. Tenaga kerja yang digunakan dalam proses budidaya jamur tiram Agropermata adalah tenaga kerja luar keluarga (TKLK) dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 3 orang dan yang digunakan adalah tenaga kerja pria (HKP). Untuk lebih jelasnya mengenai penggunaan tenaga kerja dapat dilihat pada Tabel 17.

Tabel 17. Distribusi Jumlah Penggunaan Tenaga Kerja Berdasarkan Tahapan Kerja Per Proses Produksi Usaha Jamur Tiram Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru, Tahun 2019

No	Tahapan Kerja	Penggunaan Tenaga Kerja (HOK-P)
1	Pengumpulan Media	1,5
2	Pembuatan Media	3,0
3	Pembuatan Baglog	6,0
4	Pengukusan Baglog	2,0
5	Pengangkutan Baglog	1,0
6	Inokulasi	1,5
7	Sterilisasi Kumbung	0,5
8	Penyusunan Baglog	3,0
9	Penyiraman	9,5
10	Pengendalian Happen	3,0
11	Panen	4,5
12	Pembersihan Kumbung	3,0
	Jumlah	38,5

Berdasarkan Tabel 17 dapat dilihat penggunaan tenaga kerja menurut tahapan kegiatan dalam usahatani jamur tiram yang dimulai dari pengumpulan

media, pembuatan media, pembuatan baglog, pengukusan baglog, pengangkutan baglog, inokulasi, sterilisasi kumbung, penyusunan baglog, penyiraman, pengendalian hama dan penyakit, panen dan pembersihan kumbung yaitu 38,5 HOK dan paling sedikit sterilisasi kumbung yaitu 0,5 HOK.

c. Peralatan

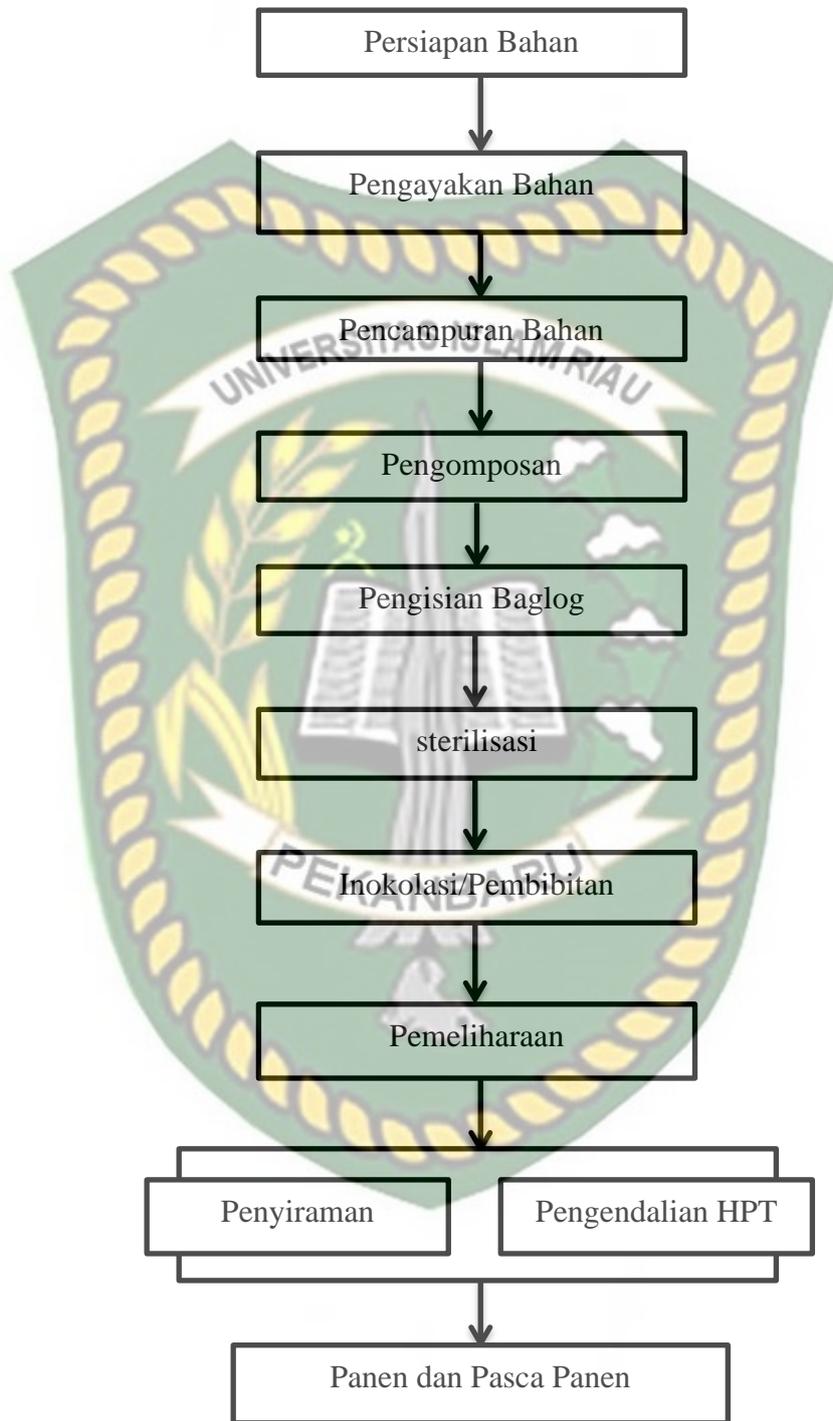
Peralatan produksi merupakan hal yang sangat penting, karena tanpa alat-alat tersebut kegiatan produksi jamur tidak akan terlaksanakan. Proses budidaya jamur tiram Agropermata menggunakan alat yang sederhana. Alat yang digunakan tidak habis untuk sekali proses produksi, sebab itu dihitung untuk biaya produksi adalah nilai penyusutan. Untuk lebih jelasnya alat yang digunakan dalam proses produksi jamur tiram Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru dapat dilihat pada Tabel 18 dan Lampiran 2.

Pada Tabel 18 dapat diperoleh informasi bahwa penggunaan alat yang paling banyak digunakan adalah cangkul, tungku pengukusan, drum pengukusan, pisau dan angkong dengan jumlah 2 unit. Sementara itu untuk penyusutan alat yang paling besar terletak pada jenis alat tungku pengukusan dengan nilai penyusutan Rp. 80.000, rata-rata biaya penyusutan alat yang digunakan oleh pengusaha jamur tiram Agropermata adalah sebanyak Rp. 283.189/proses. Besarnya jumlah biaya ini dipengaruhi oleh jumlah alat yang digunakan serta harga per unit dan jangka waktu usia alat tersebut.

Tabel 18. Distribusi Jumlah Penggunaan Alat-alat dan Nilai Penyusutan Alat Pada Usaha Jamur Tiram Agropemata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru, Tahun 2019

No	Jenis Alat	Jumlah (Unit)	Harga (Rp/Unit)	Nilai (Rp)	Umur Ekonomis (Tahun)	Peny.Alat (Rp/Proses)
1	Timbangan	1	250.000	250.000	5	13.333
2	Cangkul	2	70.000	140.000	5	7.467
3	Sprayer	1	350.000	350.000	4	29.167
4	Hand Sprayer	1	15.000	15.000	1	4.000
5	Tungku Pengukusan	2	300.000	600.000	2	80.000
6	Drum Pengukusan	2	250.000	500.000	2	66.667
7	Keranjang	1	60.000	60.000	4	4.000
8	Pisau	2	12.000	24.000	1	8.000
9	Angkong	2	350.000	700.000	5	37.333
10	Ayakan	1	280.000	280.000	3	24.889
11	Ember	1	25.000	25.000	1	8.333
	Jumlah					283.189

5.2.2 Proses Produksi Jamur Tiram Agropermata



Gambar 3. Kerangka Proses Produksi Jamur Tiram Agropermata

Setelah semua bahan terkumpul, maka dilakukan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Persiapan

Serbuk kayu, dedak, dan kapur disiapkan sesuai dengan kebutuhan. Perbandingan kebutuhan bahan-bahan yang digunakan untuk sekali proses persiapan media tanam, yaitu serbuk kayu sebanyak 38 kg, dedak 150 kg, dan kapur sebanyak 13 kg. Setiap satu kali proses produksi dapat menghasilkan lebih dari 1000 baglog jamur tiram putih.

2. Pengayakan Bahan

Proses pengayakan bahan dilakukan sebelum proses pencampuran bahan. Serbuk kayu yang telah disiapkan tersebut kemudian diayak untuk menghilangkan potongan-potongan kayu besar yang berasal dari penggergajian kayu. Pengayakan dilakukan dengan melemparkan serbuk kayu tersebut ke arah ayakan dan dilakukan berulang-ulang. Serbuk kayu diayak secara manual dengan tenaga manusia.

3. Pencampuran Bahan

Pencampuran serbuk kayu dilakukan secara manual dengan menghamparkan serbuk kayu di ruangan bernaungan, kemudian bahan lainnya ditaburkan di atasnya kemudian diaduk menggunakan sekop dan cangkul. Pencampuran dilakukan sampai campuran merata.

Bahan-bahan yang telah dicampur tersebut kemudian disiram air hingga kandungan airnya mencapai 50-65 persen. Secara sederhana, untuk mengetahui kadar air 50-65 persen dapat dilakukan dengan cara mengepalkan bahan-bahan

tersebut. Kepalan adonan yang tidak mudah hancur atau tidak meneteskan air menandakan air yang digunakan sebagai campuran sudah cukup. Pencampuran harus dilakukan secara merata.

4. Pengomposan

Setelah semua bahan pembuatan media tanam jamur tiram (baglog) dicampur, kemudian bahan-bahan tersebut dikomposkan selama satu hari. Pengomposan dilakukan dengan cara menimbun campuran serbu gergaji kemudian menutupnya secara rapat dengan menggunakan terpal. Kadar air pada saat pengomposan harus diatur pada kondisi 50-65 %. Adonan yang banyak air akan memacu pertumbuhan mikroba lain yang dapat merusak media.

5. Pengisian Baglog

Setelah dilakukan pengomposan maka media tanam tersebut dimasukkan ke dalam plastik berukuran 17 X 25 cm. Pengisian baglog di usaha Agropermata masih dilakukan dengan cara manual. Selanjutnya, baglog dipadatkan dengan menggunakan botol atau alat lainnya. Media tanam yang kurang padat akan menyebabkan hasil panen yang tidak optimal karena media cepat busuk sehingga produktifitas akan rendah. Berat media sekitar 1,2 kg per baglog. Setelah baglog padat, bagian atasnya dilipat, kemudian disusun dan siap untuk disterilisasi.

6. Sterilisasi

Sterilisasi dilakukan untuk membunuh bakteri-bakteri yang dapat menyebabkan kontaminasi dan dapat merusak media tumbuh jamur tiram putih. Plastik yang telah berisi campuran bahan-bahan tadi dimasukkan ke dalam drum sterilisasi. Usaha Agropermata memiliki dua buah drum sterilisasi, masing-masing

berkapasitas 500 baglog. Proses sterilisasi dilakukan pada suhu $90^{\circ} - 120^{\circ} \text{C}$ dengan cara memasukkan kedalam drum lalu mengukus baglog selama 8 – 10 jam. Setelah itu baglog di dinginkan selama 6 – 8 jam dan temperatur baglog menjadi $30^{\circ} - 40^{\circ} \text{C}$ sebelum di inokulasi.

7. Inokulasi (Pembibitan)

Baglog yang telah didiamkan selama delapan jam tersebut kemudian dibuka kembali lipatannya untuk diberikan bibit. Bibit yang digunakan biasanya bibit dari turunan ke-2 (F2) yang merupakan bibit produksi. Pembibitan harus dilakukan dengan tempat, alat dan pelaksanaan yang steril. Hal ini bertujuan untuk mencegah kontaminasi bakteri dan mikroba yang dapat mengakibatkan kegagalan saat pembibitan. Pensterilan tempat, alat, dan pelaksana dilakukan dengan menyemprot tempat, mencuci alat dan tangan pelaksana dengan alkohol 70 persen. Pemilik usaha menggunakan bibit F2 yang digunakan untuk menginokulasi 1100 baglog berukuran 17 cm X 25 cm. Setelah diberi bibit, pada leher baglog diberi cincin bambu lalu ditutup dengan kertas koran dan diikat dengan karet gelang.

8. Pemeliharaan

Pelaksanaan pemeliharaan meliputi pemeliharaan setelah pembibitan, saat pembentukkan miselium, pertumbuhan tubuh buah dan penanganan hama penyakit. Setelah pelaksanaan pembibitan, media diputihkan di dalam kumbung (ruang produksi). Pemutihan dilakukan dalam waktu 40-50 hari. Miselium jamur tumbuh baik pada kisaran temperatur antara $23^{\circ} - 30^{\circ} \text{C}$ dengan kelembaban 60-80 persen. Pengaturan suhu dan kelembaban ruang produksi dapat dilakukan dengan

menyemprotkan air bersih ke dalam ruangan. Jamur tiram putih sangat peka terhadap cahaya karena pertumbuhannya tidak membutuhkan intensitas cahaya yang tinggi. Penerangan ruangan dapat dilakukan dengan bantuan lampu.

Pada tahap pemutihan ini dilakukan juga penyortiran untuk memisahkan media yang gagal. Biasanya penyortiran dilakukan saat proses pemutihan telah berjalan tiga minggu. Media yang gagal ditandai dengan timbulnya warna hijau pada media dan miselium tidak tumbuh memenuhi media.

Setelah miselium tumbuh merata memenuhi media, bagian atas media tersebut kemudian dibuka agar seluruh permukaan atas media kontak dengan udara. Pada saat jamur mulai membentuk tubuh buah, media tidak boleh dalam keadaan basah karena dapat terjadi pembusukan. Penyiraman sebaiknya dilakukan di sekitar media, bukan langsung ke tubuh buah yang sedang terbentuk.

Tujuh hari setelah media dibuka, mulai terlihat pembentukan pinhead (bakal buah jamur) dan dua sampai tiga hari kemudian badan buah jamur akan mekar. Setelah tudung buah terbuka secara maksimal menyerupai payung berwarna putih, jamur dipetik bagian dasarnya. Pengambilan tubuh jamur harus dilakukan dari pangkal batangnya karena jika batangnya tersisa akan terjadi pembusukan. Akibat pembusukan ini yaitu terjadi hambatan pada pertumbuhan tubuh jamur lainnya. Kadang calon bakal buah sudah tumbuh di bagian bawah plastik yang belum terbuka. Bagian plastik tersebut harus dilubangi untuk memberi kesempatan tubuh buah keluar dan tumbuh. Pengeringan bagian media yang telah dibuka dapat dihindari dengan menyemprotkan air pada media dan dinding ruangan.

Penyiraman dilakukan setelah kegiatan pemanenan. Intensitas penyiraman sangat tergantung pada keadaan cuaca. Penyiraman pada saat musim panas dilakukan dua sampai tiga kali sehari. Sedangkan pada saat musim hujan penyiraman cukup dilakukan satu kali sehari, yaitu pada pagi atau sore hari. Penyiraman dilakukan dengan cara pengabutan. Penyiraman ini dilakukan setelah panen agar jamur tidak terkena air yang akan membuat jamur menjadi mudah busuk dan menguning. Gunakan air yang bersih seperti air sumur atau air pompa merupakan jenis air yang sangat tepat untuk penyiraman tanaman.

9. Pengendalian Hama dan Penyakit

Hama yang sering merusak substrat tanaman jamur dan merugikan diantaranya adalah kutu, ulat, nyamuk, kumbang, dan rayap. Hama ini bersarang di dalam substrat. Penyakit yang banyak mengganggu substrat tanaman jamur tiram putih umumnya disebabkan oleh bakteri dan jamur lain. Berbagai jenis jamur dan bakteri cepat tumbuh di dalam substrat tanam, sehingga menjadi busuk dan akibatnya jamur tidak tumbuh. Penyebab timbulnya penyakit pada jamur tiram putih karena proses sterilisasi yang tidak sempurna, bibit yang tidak murni, alat yang kurang bersih dan kandungan air media terlalu tinggi. Pertumbuhan jamur tiram putih menjadi terhambat atau tidak tumbuh sama sekali. Serangan dapat terjadi pada baglog yang belum atau sudah dibuka. Cara mencegah timbulnya hama yaitu dengan menjaga kebersihan kumbung, lingkungan sekitar kumbung, dan kebersihan alat-alat yang digunakan selama proses produksi.

Pengendalian hama dan penyakit yang dilakukan oleh pemilik usaha Agropermata, yaitu dengan menggunakan obat pembasmi hama dan penyakit

seperti Decis. Penyemprotan Decis dilakukan hanya sesekali saja, tergantung dari tingkat penyerangan hama dan penyakitnya. Apabila pemeliharaan jamur dilaksanakan dengan baik, teratur, dan teliti, maka pertumbuhan sarang-sarang serangga ataupun binatang lain akan dapat dihindari atau dihambat. Secara umum, pencegahan hama dan penyakit dapat dilakukan dengan meningkatkan sanitasi lingkungan, mengintensifikan pemeliharaan dan alat-alat produksi, memilih bahan organik yang bersih, mengomposkan bahan di tempat tersendiri dan membuang media sisa produksi di tempat khusus.

10. Panen dan Pasca Panen

Panen dilakukan dua sampai tiga hari setelah tumbuh bakal buah jamur. Pada saat itu tubuh buah mencapai ukuran diameter rata-rata 6-15 cm. Jamur yang siap dipanen ditandai dengan tepi buah yang tipis. Tubuh buah yang terlambat dipanen dapat mencapai ukuran diameter 20 cm dan ditandai dengan timbulnya warna coklat dibagian sisi tubuh buah. Pengambilan jamur tiram putih segar pada usaha jamur tiram Agropermata dilakukan pada pagi hari sekitar pukul 07.00. Panen dilakukan sesuai dengan seberapa banyak jumlah jamur tiram putih yang dapat dipanen pada hari itu.

Pemanenan dilakukan dengan cara mencabut seluruh rumpun yang ada. Pemanenan juga harus dilakukan secara hati-hati agar tidak terbentuk luka yang besar dan tidak merusak miselium yang masih ada di permukaan media. Jamur yang telah dipanen kemudian dibersihkan dari sisa media yang masih menempel. Hal ini bertujuan untuk menghindari timbulnya hama akibat sisa batang jamur yang membusuk.

Setelah dilakukan proses penanganan pasca panen, jamur tiram putih tersebut kemudian dikemas. Cara pengemasannya yaitu tudung jamur dihadapkan kearah luar plastik dan disusun melingkar pada sisi plastik, setelah itu jamur ditimbang dan diikat.

Seluruh proses produksi jamur tiram putih pada usaha jamur tiram Agropermata memerlukan waktu 120 hari atau empat bulan lamanya, mulai dari persiapan bahan baku sampai kegiatan pemanenan. Selama musim tanam, panen dapat dilakukan antara enam sampai tujuh kali panen, tergantung pada kandungan substrat tanaman, bibit jamur, serta lingkungan selama pemeliharaan. Hal ini berarti dalam satu tahun usaha jamur tiram putih terdiri dari tiga musim tanam. Kemampuan produksi per baglog jamur tiram putih di usaha jamur tiram Agropermata per musim tanam adalah 0,5 kilogram.

5.2.3 Biaya Produksi, Produksi, Pendapatan dan Efisiensi

Berikut ini akan dipaparkan hasil dari analisis untuk biaya produksi, produksi, pendapatan dan efisiensi pada usaha jamur tiram Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru.

a. Biaya produksi

Biaya produksi adalah nilai dari semua faktor produksi yang digunakan, baik dalam bentuk benda maupun jasa selama proses produksi berlangsung. Adanya biaya produksi yang bersifat tetap dan tidak tetap dalam jangka pendek mengakibatkan munculnya dan katagori biaya tetap dan biaya variabel.

Menurut Suratiyah (2006), biaya produksi dalam usahatani dapat dibedakan atas: (a) biaya tetap adalah biaya yang besar kecilnya tidak tergantung kepada

besar kecilnya produksi, misalnya pajak tanah, penyusutan alat-alat pertanian dan bunga pinjaman. (b) biaya variabel adalah biaya yang berhubungan langsung dengan jumlah produksi, misalnya pengeluaran-pengeluaran untuk biaya bibit dan tenaga kerja.

Adapun biaya produksi yang dimaksud dalam penelitian ini meliputi: biaya bahan baku, bahan penunjang, tenaga kerja dan biaya penyusutan peralatan yang digunakan. Untuk lebih jelasnya tentang biaya produksi usaha jamur tiram Agropermata yang dikeluarkan tiap proses produksi dapat dilihat pada Tabel 19 dan Lampiran 5.

Berdasarkan Tabel 19 dapat dilihat bahwa besarnya biaya produksi yang dikeluarkan pengusaha jamur tiram dalam sekali produksi adalah sebesar Rp 7.067.522/produksi, biaya produksi tertinggi pada saran produksi adalah biaya tenaga kerja yaitu Rp 3.850.000/produksi sedangkan biaya terkecil adalah pembelian koran yaitu sebesar Rp 15.000/produksi.

Tabel 19. Analisis Biaya Produksi, Pendapatan dan Efisiensi Usaha Jamur Tiram Agropemata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru, 2019

No	Uraian	Jumlah (unit)	Harga (Rp/Unit)	Nilai (Rp)	Persentase (%)
A	Biaya Variabel				
	1. Media Tanam				
	a. Bibit F2 (botol)	34	15.000	510.000	7,2
	b. Serbuk (karung)	38	5.000	190.000	2,7
	c. Dedak (kg)	150	4.000	600.000	8,5
	d. Kapur Dolomit (kg)	15	3.500	52.500	0,7
	2. Sarana Pendukung				
	e. Alkohol (liter)	1,5	30.000	45.000	0,6
	f. Plastik (kg)	7,0	35.000	245.000	3,5
	g. Karet Gelang (kg)	1,5	33.000	49.500	0,7
	h. Gas elpiji 3kg (tabung)	8,0	18.000	144.000	2,0
	i. Koran (kg)	1,5	10.000	15.000	0,2
	j. Kapas (kg)	1,5	40.000	60.000	0,8
	k. Cincin Baglog	1100	500	490.000	6,9
	3. TKLK (HOK)	38,5	100.000	3.850.000	54,5
	Jumlah			6.251.000	88,4
B	Biaya Tetap				
	1. Bangunan			533.333	7,6
	1. Penyusutan Alat			283.189	4,0
	Jumlah			816.522	11,6
D	Total Biaya			7.067.522	100
E	Produksi Jamur (Kg)	500	35.000	17.500.000	
F	Pendapatan				
	1. Pendapatan kotor			17.500.000	
	2. Pendapatan bersih			10.432.478	
G	RCR				2,5

b. Produksi

Produksi merupakan hasil akhir dalam setiap proses produksi yang dilakukan. Jumlah produksi pada usaha jamur tiram agropemata yaitu 500 kg. Tinggi dan rendahnya produksi yang diperoleh oleh pengusaha dipengaruhi oleh

teknologi budidaya seperti pemberian pupuk, penyiraman, perawatan dan pengendalian penyakit.

Dari hasil penelitian, rata-rata produksi jamur tiram yang dihasilkan adalah 500 kg/produksi. Jumlah produksi yang diterima erat hubungannya dengan pendapatan pengusaha. Produksi yang tinggi tanpa diimbangi dengan kualitas dan harga yang layak tidak akan berarti karena tidak dapat meningkatkan pendapatan pengusaha jamur tiram.

c. Pendapatan

Menghitung penjualan merupakan salah satu cara untuk melihat imblan yang diperoleh dari penggunaan faktor produksi dalam proses produksi. Ada dua bentuk pendapatan yang dianalisis dalam penelitian ini yaitu pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Pendapatan kotor dan pendapatan bersih dari usaha jamur tiram Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru dapat dilihat pada Tabel 19.

Dari hasil penelitian di peroleh pendapatan kotor jamur tiram Agropermata sebesar Rp 17.500.000/produksi sedangkan pendapatan bersih jamur tiram agropermata sebesar Rp 10.432.478/produksi, sedangkan biaya produksi sebesar Rp 7.067.522/produksi.

d. Efisiensi

Selain pendapatan bersih, juga dapat diukur nilai efisiensi usaha pada kegiatan produksi tersebut, dengan menggunakan Return Cost Ratio (RCR). Yaitu membandingkan antara penerimaan total dengan biaya produksi yang dikeluarkan.

Pada Tabel 20 dapat diketahui R/C yang diperoleh sebesar 2,5. Hal ini berarti setiap Rp 1 biaya yang dikeluarkan akan memperoleh pendapatan kotor sebesar Rp 2,5 atau pendapatan bersih sebesar Rp 1,5. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa usaha jamur tiram agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya efisien secara ekonomi sehingga layak untuk dikembangkan karena menguntungkan.

5.2.4 Analisis Break Event Point (BEP)

Break Event Point (BEP) dapat diartikan sebagai suatu titik dimana suatu usaha didalam operasinya memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian. BEP tersebut dapat tercapai.

Jika volume penjualan dan penerimaannya sama dengan biaya total yang dikeluarkan. Analisis BEP usaha jamur tiram agropermata Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru dapat dilihat pada Tabel 20.

Tabel 20. Analisis *Break Event Point* (BEP) Usaha Jamur Tiram Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru, 2019

No	Uraian	Jumlah (Kg)	Nilai (Rp)
1	Produksi	500	17.500.000
2	Harga		35.000
3	Biaya - Biaya Tetap - Biaya Variabel		816.522 6.251.000
4	Keuntungan		10.432.478
5	Break Event Point (Rp)		1.270.258
6	Break Event Poin (Kg)	36	36

Pada Tabel 20 diketahui bahwa *Break Even Point* (BEP) usaha jamur tiram Agropermata perproduksi tercapai pada volume penjualan unit sebesar 36 kg dengan nilai Rp 1.270.258. Pada volume penjualan tersebut usaha jamur tiram Agropermata tidak mengalami kerugian dan keuntungan.

5.3 Analisis Pemasaran Jamur Tiram Agropermata

5.3.1 Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran merupakan organisasi-organisasi yang saling tergantung yang tercakup dalam proses yang membuat produk atau jasa menjadi tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi. Adanya pola saluran pemasaran ini akan mempengaruhi besar kecilnya biaya pemasaran serta besar kecilnya harga yang dibayar oleh konsumen. Pola saluran pemasaran jamur tiram Agropermata di Kelurahan Kulim dapat diketahui dengan cara mengikuti arus pemasaran jamur tiram Agropermata mulai dari pemilik usaha sampai dengan pedagang pengecer.

Dari hasil penelitian, proses pemasaran jamur tiram Agropermata di Kelurahan Kulim dapat dilihat pada Gambar 4.

Saluran I



Saluran II



Gambar 4. Saluran Pemasaran Jamur Tiram Agropermata 2019

Gambar 4 menunjukkan terdapat dua saluran pemasaran jamur tiram agropermata di Kelurahan Kulim, saluran I produsen menjual langsung hasilnya kepada konsumen, sedangkan saluran II produsen menjual hasilnya ke pedagang pengecer dan pedagang pengecer menjual lagi ke konsumen.

5.3.2 Lembaga Pemasaran

Lembaga pemasaran merupakan badan-badan yang menyelenggarakan kegiatan pemasaran, dimana barang-barang yang bergerak dari pihak produsen sampai pada pihak konsumen. Lembaga pemasara yang terlihat dalam usaha

pemasaran jamur tiram Agropermata di daerah penelitian adalah pasar modern dimana produsen menjual hasil produksi jamur tiram ke pasar modren.

Lembaga pemasaran muncul sebagai akibat kebutuhan konsumen untuk memperoleh produk yang diinginkan sesuai waktu dan tempat. Peran lembaga pemasaran adalah fungsi-fungsi pemasaran serta memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen secara maksimal.

Adapun lembaga pemasaran jamur tiram agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya adalah :

1. Pengusaha merupakan pihak pertama dari alur pemasaran jamur tiram agropermata dalam proses pemasaran, pengusaha sebagai penjual langsung menjual produksi yang dihasilnya, baik melalui pasar modren maupun melalui konsumen langsung.
2. Pedagang Pengecer adalah orang yang membeli jamur tiram Agropemata langsung melalui pengusaha atau produsen dalam jumlah banyak dan kemudian dijual langsung pada konsumen.

5.3.3 Fungsi Pemasaran

Fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan oleh lembaga pemasaran terkait adalah fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas. Untuk lebih rincinya, fungsi-fungsi pemasaran yang dilaukan oleh lembaga pemasaran jamur tiram Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya dapat dilihat pada Tabel 21.

Tabel 21. Fungsi-Fungsi Pemasaran yang Dilakukan Oleh Lembaga Pemasaran Jamur Tiram Agropemata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru, 2019

Lembaga Pemasaran	Fungsi Pemasaran	Aktivitas
Produsen/Pengusaha	Pertukaran Fisik	Penjualan Pengangkutan
Pedagang Pengecer	Pertukaran Fasilitas	Pembelian dan penjualan Pengemasan, pembayaran dan penanggungan resiko

Fungsi-fungsi pemasaran jamur tiram yang dilakukan oleh lembaga pemasaran dapat diuraikan secara terperinci sebagai berikut:

a. Produsen

Produsen atau pengusaha jamur tiram umumnya melakukan pertukaran yaitu kegiatan penjualan dengan menjual produksi mereka ke pedagang pengecer atau swalayan dan kadang kala menjual langsung kepada konsumen dalam kuantitas yang tidak terlalu besar. Tujuannya adalah mendapatkan tingkat harga yang lebih baik. Dalam melakukan kegiatan pemasaran tersebut, produsen lebih mengandalkan peran pedagang pengecer yang membeli jamur tiram. Produsen juga melakukan fungsi fisik dengan melakukan pengangkutan yaitu pergi ke tempat pedagang pengecer dengan menggunakan sepeda motor untuk mengantar jamur tiram kepada pedagang pengecer. Pada saat penelitian, harga beli jamur tiram yang disepakati berada dalam kisaran Rp 35.000/kg.

b. Pedagang pengecer

Pedagang pengecer melakukan fungsi pertukaran yaitu kegiatan pembelian dari pihak produsen, serta melakukan kegiatan penjualan langsung kepada konsumen. Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh pedagang pengecer

diantaranya adalah aktifitas pengemasan terhadap jamur tiram yang dijual kepada pembeli.

Pedagang pengecer yang dimaksud melakukan aktifitas pengangkutan yakni memindahkan jamur tiram dari produsen ke lokasi pasar/konsumen. Untuk aktifitas pembayaran, pedagang pengecer melakukan pembayaran, pedagang pengecer melakukan pembayaran secara tunai kepada penjual jamur tiram.

Pedagang pengecer yang telah mendapatkan jamur tiram kemudian melakukan penjualan. Pedagang pengecer melakukan penjualan di swalayan kepada konsumen. Harga jual berkisar antara Rp 40.000 sampai dengan Rp 56.000/kg.

Masing-masing pedagang pengecer/lembaga pemasaran di pasar (selain produsen) menghadapi jumlah pembeli (konsumen akhir) yang jumlahnya lebih banyak. Harga yang terbentuk umumnya berlaku sama pada satu pasar tertentu dan tidak berbeda jauh antar pasar, kecuali antar pasar yang memiliki perbedaan jarak yang cukup jauh. Pembentukan harga terkait hanya pada tawar menawar, dan konsumen perorangan tidak memiliki pengaruh dalam pembentukan harga di suatu pasar tertentu. Hubungan antar lembaga pemasaran dengan konsumen relatif tidak ada ikatan, hanya sebatas langganan tetap. Secara umum, tidak ada pertukaran informasi baik dalam segi permintaan, ataupun informasi lainnya antara konsumen dengan lembaga-lembaga pemasaran.

5.3.4 Biaya, Margin, Profit Margin dan Efisiensi

Biaya Pemasaran terdiri dari biaya yang dikeluarkan pengusaha, pedagang dalam memasarkan produk tersebut serta keuntungan yang diterima oleh setiap

pelaku pemasaran, didalam menganalisis biaya, margin, profit margin dan efisiensi pemasaran dilakukan dalam satuan kg.

Margin pemasaran adalah perbedaan harga yang diterima oleh produsen dengan harga yang di bayarkan oleh konsumen dan Keuntungan pemasaran merupakan selisih antara margin pemasaran dengan biaya pemasaran.

Efisiensi pemasaran adalah maksimasi dari rasio input output. Perubahan yang mengurangi biaya input tanpa mengurangi kepuasan konsumen akan meningkatkan efisiensi. Untuk mendapatkan gambaran tentang biaya, margin, profit margin dan efisiensi pemasaran dapat dilihat pada Tabel 22.

Tabel 22. Biaya, Margin dan Efisiensi Pemasaran Jamur Tiram Agropermata Pada Saluran I dan Saluran II di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru, 2019

No	Uraian	Saluran I		Saluran II	
		Rp/kg	%	Rp/kg	%
1	Pengusaha				
	Harga Jual Pengusaha	35.000	100	45.000	77,6
	a. Biaya Kemasan	976			
	b. Biaya Transportasi			986	1,7
2	Pedagang Pengecer				
	a. Biaya Kemasan			565	
	b. Restribusi			107	
	c. Sewa Toko			342	
	Jumlah Biaya			1.014	1,2
3	Margin Pemasaran	0	0	13.000	
4	Profit Margin			11.000	19,0
5	Harga Beli Konsumen	35.000		58.000	100
6	Total Biaya	976		2.000	
7	Efisiensi	2,8		3,45	

a. Saluran I (Pengusaha → Konsumen)

Saluran I pengusaha langsung menjual jamur tiram kepada konsumen yang mana biaya, margin, dan efisiensi pemasaran jamur tiram yang dijual pada saluran I dapat dilihat pada Tabel 22.

Pada Tabel 22 dapat dilihat bahwa pengusaha langsung menjual jamur tiram ke konsumen yang langsung membeli ke rumah pengusaha jamur tiram Agropermata. Harga beli konsumen kepada pengusaha adalah Rp 35.000/kg. Proses pemindahan barang dilakukan oleh pengusaha meliputi biaya kemasan yang ditanggung oleh pengusaha. Sedangkan efisiensi pemasarannya sebesar 2,8 % dengan total biaya sebesar Rp 976/kg. Hal ini sesuai dengan ukuran bahwa semakin tinggi rasio profit margin dengan biaya pemasaran maka sistem pemasaran sudah efisien.

a. Saluran II (Pengusaha — Pedagang Pengecer → Konsumen)

Saluran II pengusaha menjual jamur tiram kepada pedagang pengecer langsung menjual ke konsumen, yang mana biaya, margin, profit margin dan efisiensi pemasaran jamur tiram yang dijual pada saluran II dapat dilihat pada Tabel 22.

Tabel 22 dapat dilihat bahwa pengusaha langsung menjual jamur tiram ke pedagang pengecer seperti swalayan dan pasar buah, harga ditingkatkan pengusaha dalam penelitian ini adalah Rp 45.000/kg dan harga jamur tiram yang dijual pedagang pengecer ke konsumen adalah Rp 58.000/kg. proses pemindahan barang dilakukan oleh pengusaha jamur tiram Agropermata.

Margin pemasaran adalah perbedaan harga yang diterima pengusaha dengan harga yang diterima pedagang pengecer. Selisih harga antara pengusaha dengan pedagang pengecer yaitu sebesar Rp 13.000/kg, dengan profit margin Rp 11.000/kg, sedangkan efisiensi pemasaran sebesar 3,45% dengan total biaya Rp

2.000/kg. Hal ini sesuai dengan ukuran bahwa semakin tinggi rasio profit margin dengan biaya pemasaran maka sistem p



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian tentang Analisis Usaha dan Pemasaran Jamur Tiram Putih Pada Usaha Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Karakteristik pengusaha jamur tiram Agropermata menunjukkan bahwa umur pengusaha 46 tahun, lama pendidikan 16 tahun, pengalaman berusaha 10 tahun dan jumlah tanggungan keluarga 3 jiwa. Sedangkan umur tenaga kerja rata-rata 39 tahun, lama pendidikan rata-rata 10 tahun, pengalaman berusaha rata-rata 7 tahun dan tanggungan keluarga 4 jiwa. Usaha jamur tiram pada usaha Agropermata ini merupakan usaha rumah tangga yang berdiri sejak tahun 2010 sampai dengan sekarang. Usaha ini memiliki tenaga kerja luar keluarga sebanyak 3 orang. Modal yang digunakan adalah modal sendiri. Usaha ini melakukan pemanenan 5 kali dalam seminggu. Harga jual jamur tiram putih yaitu Rp 35.000 sampai dengan Rp 45.000.
2. Berdasarkan proses budidaya yang dilakukan pada usaha jamur tiram Agropermata masih menggunakan teknologi drum, dengan penggunaan baglog 1.100 baglog. Berdasarkan penelitian, total biaya yang dikeluarkan pengusaha jamur tiram Agropermata sebesar Rp 7.067.522/proses, produksi yang dihasilkan mencapai 500 kg. Pendapatan kotor sebesar Rp 19.200.000 dan pendapatan bersih sebesar Rp 12.132.478. Efisiensi usaha jamur tiram agropermata yang dapat diterima oleh pengusaha dalam satu kali proses

produksi dengan nilai RCR sebesar 2,7. Sehingga usaha jamur tiram Agropermata layak untuk dikembangkan untuk selanjutnya. Hasil nilai *Break Even Poin* (Rp) yaitu 1.210.690 dan nilai BEP (Unit) sebesar 25 kg. Usaha jamur tiram Agropermata layak untuk dikembangkan selanjutnya.

3. Pada saluran jamur tiram Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru terdapat 2 saluran pemasaran yaitu : saluran I, pengusaha langsung menjual ke konsumen akhir. Sedangkan untuk saluran II, pengusaha menjual ke pedagang pengecer, kemudian pedagang pengecer menjual lagi ke konsumen akhir. Pada saluran I harga beli konsumen pada pengusaha adalah Rp 35.000/g dengan total biaya pemasaran Rp 976/kg dan efisiensi pemasaran 2,8%. Pada saluran II harga beli pedagang pengecer pada pengusaha adalah Rp 45.000/kg dengan total biaya pemasaran sebesar Rp 2.000/kg, margin pemasaran sebesar Rp 13.000/kg dengan profit margin sebesar Rp 11.000/kg dan efisiensi pemasaran 3,45%.

6.2 Saran

Dari hasil pembahasan penelitian ini maka dapat disarankan hal-hal sebagai berikut :

1. Dalam aspek keuangan, disarankan kepada pihak usaha jamur tiram agropermata melakukan pencatatan laporan keuangan yang baik dan lebih rinci terkait biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi dan juga terkait pendapatan yang diperoleh. Hal ini bertujuan untuk dapat melihat tingkat perkembangan dari usaha sehingga pihak usaha bisa melakukan perencanaan

yang baik untuk kepentingan pengelolaan usaha saat ini dan dimasa yang akan datang.

2. Bagi penelitian lainnya agar dapat melanjutkan penelitian usaha jamur tiram Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya seperti analisis faktor produksi, fungsi biaya, fungsi keuntungan dan lain-lain.



DAFTAR PUSTAKA

- Andoko. 2007. Budidaya Jamur. Agro Media, Jakarta.
- Anita. 2012. Analisis Efisiensi Pemasaran Jeruk Siam di Kecamatan Tebas Kabupaten Sambas. *Jurnal Sains Mahasiswa Pertanian*, 1(1):22-31.
- Andriansyah, S, dan T. Dewi Haspari. 2015. Analisis Efisiensi Biaya Usahatani Dan Pemasaran Jamur Tiram di Kabupaten Jember. *Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian*, 13(2) :195-206.
- Armstrong, G dan P. Kotler. 2003. Manajemen Pemasaran, Edisi Kesembilan. PT. Indeks Gramedia, Jakarta.
- Arsyad, A. 2002. Media Pembelajaran, edisi 1. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Badan Pusat Statistik Indonesia. 2018. Statistik Pertanian, Jakarta.
- Badan Pusat Statistik Riau .2018. Produksi Jamur di Provinsi Riau, Pekanbaru.
- Cahyana YA, Muchrodji dan M Bakrum. 1997. Jamur Tiram. Swadaya, Jakarta.
- Cristoporus. 2009. Analisis Produksi dan Pemasaran Jagung di Desa Labuan Toposo Kecamatan Tawaeli Kabupaten Donggala. *Jurnal Agroland*, 16(12):141-147.
- Daniel. 2004. Pengantar Ekonomi Pertanian. PT Bumi Aksara, Jakarta.
- Dinas Pertanian dan Perikanan Kota Pekanbaru.2018. Luas Tanaman dan Produksi Jamur di Kota Pekanbaru, Pekanbaru.
- Djarajah, N, M, dan D. A. Siregar. 2001. Jamur Tiram. Kanisius, Yogyakarta.
- Febriani, I. 2011. Analisis Efisiensi Tataniaga Terung di Kecamatan Kuranji. Universitas Andalas, Padang.
- Hanafiah, A, M, dan A. M. Saefuddin. 1986. Tataniaga Hasil Pertanian. UI Press, Jakarta.
- Hanafie . 2010. Pengantar Ekonomi Pertanian. CV.ANDI, Yogyakarta.
- Herawati.2009. Analisis Usahatani Jamur Tiram di Kabupaten Bogor. Skripsi: Universitas Institut Pertanian Bogor, Bogor.

- Khairizal dan S. Vaulina.2016. Analisis Usahatani Jamur Tiram di Desa Titian Resak Kecamatan Seberida Kabupaten Indragiri Hulu. Jurnal Seminar Nasional “Mitigasi dan Strategi Adaptasi Dampak Perubahan Iklim Di Indonesia, 70(2):210-216.
- Kuswarak.2010. Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Nata De Coco Ukuran 220 Gr Pada PT. Keong Nusantara Abadi Natar Lampung Selatan. Jurnal Sains dan Inovasi, 6(1):35-58.
- Kotler, P. 1999. Manajemen Pemasaran. Edisi Millenium Prehallindo, Jakarta.
- Kotler, P. 2008. Prinsip-prinsip Pemasaran.Edisi Ke-12 Jilid 1. Erlangga, Jakarta.
- Mulyadi. 2005. Akuntansi Biaya. Edisi Kelima. UPPAMP YKPN Universitas Gajah Mada, Yogyakarta.
- Mulyadi. 2009. Akutansi Biaya. Edisi ke-5 Cetak Kesembilan. Penerbit UPP-STIM YKPN, Yogyakarta.
- Mukson.2005. Analisa Efisiensi Pemasaran Telur Ayam Ras di Kabupaten Kendal Jawa Tengah. Jurnal Ilmu Peternakan, 17: 1181-1190.
- Parjimo dan Agus. 2007. Budi Daya Jamur Tiram. Agromedia Pustaka, Jakarta.
- Rahim, A dan R. D Retno. 2007. Ekonomi Pertanian. Penerbit Penebar Swadaya, Jakarta.
- Rasyaf, M. 2003. Memasarkan Hasil Peternakan. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Riwayadi. 2006. Akuntansi Biaya. Andalas University Press, Padang.
- Shintia.2016. Analisis Usahatani Jamur Tiram Putih Di Kelurahan Simpang Baru Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Jurnal Ilmiah Pertanian, 13(2):38-49
- Sholehah. 2015. Analisis Pemasaran Dan Strategi Pengembangan Jamur Tiram Di Kecamatan Silo Kabupaten Jember.Skripsi :Fakultas Pertanian Universitas Jember, Jember.
- Sudiyono. 2002. Pemasaran Pertanian. UMM Press, Malang.
- Suherman T, E. Fauziah dan F. Hasan. 2011. Analisis Pemasaran Garam Rakyat (Studi Kasus Desa Kertasada, Kecamatan Kalianget, Kabupaten Sumenep). Jurnal Embryo, 8(2):73-81.
- Sukirno, S. 2000. Makroekonomi Modern. PT Raja Drafindo Persada, Jakarta
- Suratiyah, K. 2006. Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya, Jakarta.

Suriawiria, H. U. 2002. Budidaya Jamur Tiram. Kanisius, Yogyakarta.

Soekartawi. 1995. Analisis Usahatani. Universitas Indonesia Press, Jakarta.

Soekartawi. 2002. Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian Teori dan Aplikasi. PT.Raja Grafindo, Jakarta.

Umar. 2002. Riset Pemasaran dan Prilaku Konsumen. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Yenny, L dan N. V Sirotus. 2017. Analisis Pemasaran Jamur Tiram Organik Di Kabupaten Deli Serdang, Jurnal Seminar Nasional 2017 Fakultas Pertanian UMJ, 1(1):253-261.

Yuprin, AD. 2009. Analisis Pemasaran Karet di Kabupaten Kapuas.Tesis. Fakultas Ekonomi Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan Universitas Brawijaya, Malang.

