

**ANALISIS USAHA AGROINDUSTRI DAN STRATEGI PEMASARAN
JAMUR KRISPY NANDO DI KELURAHAN SIALANG SAKTI
KECAMATAN TENAYAN RAYA KOTA PEKANBARU PROVINSI RIAU**

OLEH

BOBBY ADAM KUSNADI

164210376

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

SKRIPSI

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



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PEKANBARU
2022**

**ANALISIS USAHA AGROINDUSTRI DAN STRATEGI PEMASARAN
JAMUR KRISPY NANDO DI KELURAHAN SIALANG SAKTI
KECAMATAN TENAYAN RAYA KOTA PEKANBARU PROVINSI RIAU**

SKRIPSI

NAMA : BOBBY ADAM KUSNADI

NPM : 164210376

JURUSAN : AGRIBISNIS

**KARYA ILMIAH INI TELAH DIPERTAHANKAN DALAM UJIAN
KOMPREHENSIF YANG DILAKSANAKAN PADA TANGGAL 18 JANUARI
2022 DAN TELAH DISEMPURNAKAN SESUAI SARAN YANG TELAH
DISEPAKATI. KARYA ILMIAH INI MERUPAKAN SYARAT
PENYELESAIAN STUDI PADA FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS
ISLAM RIAU.**

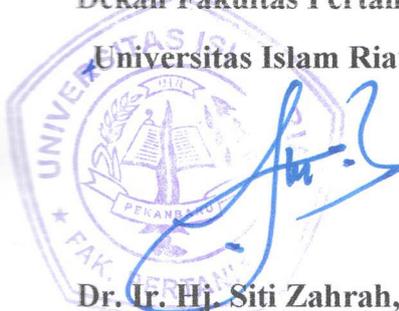
MENYETUJUI

Dosen Pembimbing



Dr. Ir Marliati, M.Si

**Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Islam Riau**



Dr. Ir. Hj. Siti Zahrah, MP

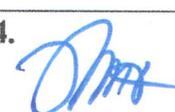
**Ketua Program Studi
Agribisnis**



Sisca Vaulina, SP., MP

KARYA ILMIAH INI TELAH DIPERTAHANKAN
DALAM UJIAN KOMPREHENSIF FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

TANGGAL 18 JANUARI 2022

NO	NAMA	JABATAN	TANDATANGAN
1	Dr. Ir. Marliati, M. Si	Ketua	1. 
2	Dr. Fahrial, SP., SE., ME	Anggota	2. 
3	Hajry Arief Wahyudi, SP.,M. MA	Anggota	3. 
4	Ilma Satriana Dewi, SP.,M.SI	Notulen	4. 

Dokumen ini adalah Arsip Miik :

ABSTRAK

BOBBY ADAM KUSNADI (164210376). Analisis Usaha Agroindustri dan Strategi Pemasaran Jamur Krispy Di Kelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Provinsi Riau. Dibawah Bimbingan Ibu Dr. Ir. Marliati, M.Si

Jamur merupakan makanan yang banyak diminati oleh masyarakat karena rasa dan aromanya yang khas. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis 1) Karakteristik pengusaha dan pekerja serta profil usaha agroindustri jamur krispy, 2) Teknologi produksi, penggunaan input, biaya, produksi, pendapatan, efisiensi dan nilai tambah, 3) Strategi bauran pemasaran usaha agroindustri jamur krispy Nando. Penelitian ini dilakukan selama sembilan bulan mulai dari bulan Maret 2021 sampai Desember 2021. Jamur krispy Nando Kelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru. Penelitian ini menggunakan metode survei dan responden diambil secara *purposive sampling*. Hasil penelitian menunjukkan (1) Karakteristik pengusaha agroindustri jamur krispy Nando pada kelompok umur produktif yaitu 26 tahun dengan lama pendidikan yaitu pendidikan (S2), lama pengalaman berusaha 6 tahun dan jumlah tanggungan keluarga 1 jiwa. Sedangkan Rata-rata umur tenaga kerja 25,14 tahun, dengan rata-rata pendidikan 9,86 tahun (SMA), lama pengalaman bekerja 3,57 tahun dan rata-rata jumlah tanggungan keluarga 1,29. Profil usaha agroindustri jamur krispy Nando berskala industri kecil. Jumlah tenaga kerja yang digunakan sebanyak 6 orang tidak termasuk pengusaha. Modal usaha yang digunakan berasal dari modal sendiri. (2) Teknologi yang digunakan dalam usaha agroindustri jamur krispy Nando menggunakan mesin sederhana. Total biaya produksi dalam agroindustri jamur krispy di rumah jamur Nando adalah sebesar Rp. 999.020/hari. Produk yang dihasilkan adalah 12 Kg dengan harga jual Rp.15.000/100 Gram. Pendapatan kotor per proses produksi yang diterima pengusaha adalah Rp.1.800.000/hari, dan pendapatan bersih yang diterima pengusaha adalah sebanyak Rp. 800.980/hari. Efisiensi agroindustri tempe rumah jamur Nando (RCR) sebesar 1,80 yang artinya usaha jamur krispy Nando efisien dan layak untuk dikembangkan. Nilai tambah yang diperoleh dari agroindustri jamur krispy Nando adalah sebesar Rp. 80.550 dengan rasio nilai tambah sebanyak 53,70%. (3) Strategi pemasaran yang digunakan dalam memasarkan produk jamur krispy pengusaha menggunakan strategi 7 P yaitu *Product* (Produk), *Price* (Harga), *Promotion* (Promosi), *Place* (Tempat), *People* (Orang) dan *Physic* (Bentuk) dengan menggunakan indikator penentu strategi pemasaran. Strategi pemasaran jamur krispy nando telah menerapkan strategi pemasaran 7P dengan cukup baik dan dimanfaatkan secara efektif dan efisien

Kata Kunci : *Jamur Krispy, Nilai Tambah, Strategi Pemasaran.*

ABSTRACT

BOBBY ADAM KUSNADI (164210376). Analysis of Agroindustry Business and Marketing Strategy of Krispy Mushrooms in Sialang Sakti Village, Tenayan Raya District, Pekanbaru City, Riau Province.
Under the Guidance of Mrs. Dr. Ir. Marliati, M.Si

Mushrooms are foods that are in great demand by the public because of their distinctive taste and aroma. This study aims to analyze

1) Characteristics of entrepreneurs and workers as well as business profile of Krispy mushroom agroindustry, 2) Production technology, input use, cost, production, income, efficiency and added value, 3) Marketing mix strategy of Nando's Crispy Mushroom agroindustry. This research was conducted for nine months starting from March 2021 to December 2021. Crispy Mushrooms. Nando Mushrooms, Sialang Sakti Village, Tenayan Raya District, Pekanbaru City. This study used a survey method and respondents were taken by purposive sampling. The results showed (1) the characteristics of the Nando mushroom crispy mushroom agroindustry entrepreneur in the productive age group, namely 26 years with a length of education, namely education (S2), 6 years of business experience and 1 family dependent. Meanwhile, the average age of the workforce is 25.14 years, with an average education of 9.86 years (high school), 3.57 years of work experience and an average number of family dependents 1.29. Profile of Nando's crispy mushroom agroindustry on a small industrial scale. The number of workers used is 6 people, not including entrepreneurs. The business capital used comes from own capital. (2) The technology used in the Nando krispy mushroom agro-industry business uses a simple machine. The total cost of production in the crispy mushroom agroindustry at Nando mushroom house is Rp. 999,020/day. The resulting product is 12 Kg with a selling price of Rp. 15,000/100 Gram. The gross income per production process received by the entrepreneur is Rp. 1,800,000/day, and the net income received by the entrepreneur is Rp. 800,980/day. The efficiency of the Nando mushroom house tempeh agroindustry (RCR) is 1.80, which means that the Nando crispy mushroom business is efficient and feasible to develop. The added value obtained from the Nando krispy mushroom agroindustry is Rp. 80,550 with an added value ratio of 53.70%. (3) The marketing strategy used in marketing krispy mushroom products is the 7 p strategy, namely Product, Price, Promotion, Place, People. (People) and Physic (Forms) by using indicators that determine marketing strategies. The marketing strategy of Nando Krispy Mushrooms has implemented the 7P marketing strategy quite well and used it effectively and efficiently

Keywords : Krispy Mushroom, Added Value, Marketing Strategy.

BIOGRAFI PENULIS



Nama penulis Bobby Adam Kusnadi, anak pertama dari 2 bersaudara. Lahir di Gunung Bungsu, 24 Februari 1998 dari pasangan Bapak Trisno Ridar Kusnadi dan Ibu Erdi. Penulis menyelesaikan pendidikan Sekolah Dasar pada tahun 2010 yaitu di SDN 015 Gunung Bungsu, Kecamatan XIII Koto Kampar. Lalu pada tahun yang sama melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Pertama di MTS AL-Mujahidin Gunung Bungsu, Kecamatan XIII Koto Kampar dan selesai pada tahun 2013. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan tingkat Sekolah Menengah Akhir di MAN 2 Kampar, Kecamatan Kuok Kabupaten Kampar, Riau dan selesai pada tahun 2016. Tahun 2016 penulis melanjutkan pendidikan pada tingkat Perguruan Tinggi pada Program Studi Agribisnis Strata Satu (S1) di Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau. Pada tanggal 18 Januari 2022, penulis melakukan ujian komprehensif dan dinyatakan Lulus Ujian Komprehensif dan berhak mendapatkan Gelar Sarjana Pertanian (SP) dengan judul skripsi **“Analisis Usaha Agroindustri Dan Strategi Pemasaran Jamur Krispy (Kasus Jamur Nando Di Kelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Provinsi Riau)”**.

Bobby Adam Kusnadi, SP

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji syukur saya ucapkan kehadirat ALLAH SUBHANAHU WATA'ALA, atas rahmat, kesehatan, kesabaran, dan karunia yang diberikan-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini sebagaimana mestinya. Salawat beriring salam saya hadiahkan kepada junjungan Alam Nabi Besar Muhammad SAW, beserta keluarga, sahabat serta pengikutnya dengan mengucapkan Allahuma sholli'ala syaidina Muhammad waalaalihi syaidina Muhammad.

Adapun judul skripsi saya adalah “Analisis Usaha Agroindustri Dan Strategi Pemasaran Jamur Krispy (Kasus Jamur Nando Di Kelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Provinsi Riau). Skripsi ini merupakan persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian, Program Studi Agribisnis, Universitas Islam Riau. Banyak rintangan dan kesulitan yang saya hadapi. Namun, berkat bantuan dari berbagai pihak skripsi ini dapat terselesaikan. Untuk itu, saya mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu Dr. Ir. Marliati, M. Si, selaku dosen Pembimbing Skripsi saya, yang mana telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, pikiran, serta memberi masukan dan arahan dalam penyelesaian skripsi ini;
2. Ibu Dr. Ir. Hj. Siti Zahrah, MP dan Ibu Sisca Vaulina, SP. MP selaku Dekan Fakultas Pertanian dan Ketua Prodi Agribisnis serta Bapak Ibu dosen yang telah banyak membantu terkait perkuliahan, ilmu pengetahuan, organisasi dan banyak lainnya yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu.

3. Kedua orang tua saya, Ayahanda Trisno Ridar Kusnadi dan Ibunda Erdi yang senantiasa memberikan kasih sayang, do'a, serta motivasi dan dukungan baik secara moral dan material kepada saya dari awal perkuliahan hingga menyelesaikan skripsi ini.
4. Saudara saya Martha Delva Kusnadi yang selalu memberikan semangat, motivasi serta do'a kepada saya untuk menyelesaikan skripsi ini.
5. Teman baik saya yang selalu bersedia membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini, Tanti Fadiastiwi cantik, teman-teman penghuni kos Jarizal ST, yaitu Bima, Eko, Widi, Aldi, Pak Tufik dan Keluarga, juga untuk konco Aziz Padila SP.
6. Teman-teman seperjuangan khususnya kelas D angkatan 2016.

Semoga Allah Subhana Wa Ta'ala, memberikan balasan yang setimpa kepada semua pihak yang telah membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini. Namun, apabila masih terdapat kekurangan dan kelemahan baik dari segi penyusunan maupun dari segi isi, saya mohon maaf. Saya menyadari akan keterbatasan kemampuan yang saya miliki. Kritik dan saran yang membangun senantiasa saya harapkan dari berbagai pihak demi peningkatan kualitas penulisan skripsi ini. Semoga skripsi ini memberikan manfaat bagi pembaca.

Pekanbaru, 10 Januari 2022

Bobby Adam Kusnadi

DAFTAR ISI

Halaman

ABSTRAK	ii
ABSTRACK	iii
BIOGRAFI PENULIS	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xiiiv
I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	5
1.3. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian.....	5
1.4. Ruang Lingkup Penelitian.....	6
II. TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1. Agroindustri dalam Perspektif Islam.....	8
2.2. Karakteristik Pengusaha.....	10
2.2.1. Umur.....	11
2.2.2. Tingkat Pendidikan.....	11
2.2.3. Pengalaman Berusaha.....	12
2.2.4. Tanggungan Keluarga.....	12
2.3. Profil Usaha.....	13
2.3.1. Sejarah Usaha.....	13
2.3.2. Bentuk Usaha.....	13

2.3.3. Tujuan Usaha.....	15
2.3.4. Skala Usaha.....	16
2.4. Jamur Tiram.....	16
2.4.1. Sejarah Jamur Tiram.....	16
2.4.2. Morfologi Jamur Tiram.....	17
2.4.3. Klasifikasi Jamur Tiram.....	19
2.4.4. Budidaya Jamur Tiram.....	21
2.5. Agroindustri.....	23
2.6. Jamur Krispy.....	26
2.7. Analisis Usaha.....	26
2.7.1. Teknologi Produksi Jamur Krispy.....	26
2.7.2. Penggunaan Input.....	27
2.7.3. Biaya Produks.....	27
2.7.4. Produksi.....	29
2.7.5. Pendapatan.....	29
2.7.6. Keuntungan.....	30
2.7.7. Nilai Tambah.....	30
2.7.8. Efisiensi Usaha.....	31
2.8. Strategi Pemasaran (Bauran Pemasaran).....	32
2.9. Penelitian Terdahulu.....	38
2.10. Kerangka Berpikir Penelitian.....	42
III. METODOLOGI PENELITIAN.....	45
3.1. Metode, Tempat, dan Waktu Penelitian.....	45
3.2. Teknik Pengambilan Responden.....	45
3.3. Teknik Pengumpulan Data.....	45
3.5. Analisis Data.....	49

3.5.1. Analisis Karakteristik Pengusaha, Karyawan, dan Profil Usaha.....	49
3.5.2. Analisis Usaha Agroindustri Jamur Krispy.....	49
3.5.3. Analisis Penjualan Jamur Krispy.....	55
IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN.....	57
4.1. Geografis Daerah Penelitian.....	57
4.2. Keadaan Penduduk.....	57
4.3. Tingkat Pendidikan.....	58
4.4. Mata Pencaharian Penduduk.....	59
4.5. Mata Pencaharian Penduduk.....	61
4.6. Sarana dan Prasarana.....	62
4.7. Keadaan Agribisnis di Kelurahan Sialang Sakti.....	63
V. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	64
5.1. Karakteristik Pelaku Usaha dan Profil Agroindustri Jamur	64
5.1.1. Karakteristik Pelaku Usaha dan Pekerja.....	64
5.1.2. Profil Usaha Agroindustri Jamur Krispy.....	68
5.2. Analisis Agroindustri.....	70
5.2.1. Teknologi Produksi.....	70
5.2.2. Faktor Produksi.....	73
5.2.3. Analisis Biaya, Produksi, Pendapatan, Efisiensi dan Nilai Tambah Agroindustri Jamur Krispy Nando.....	77
5.3. Strategi Pemasaran Jamur Krispy Nando.....	81
VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....	87
6.1. Kesimpulan.....	87
6.2. Saran.....	88
DAFTAR PUSTAKA.....	90

LAMPIRAN.....	92
DOKUMENTASI.....	95



Dokumen ini adalah Arsip Miik :
Perpustakaan Universitas Islam Riau

DAFTAR TABEL

Nomor	Halaman
1. Komposisi dan Kandungan Nutrisi Jamur Tiram.....	3
2. Responden.....	38
3. Perhitungan Nilai Tambah Metode Hayami	46
4. Indikator dan Strategi Pemasaran 7P Pada Usaha Agroindustri Jamur Krispy Nando Di Kelurahan Sialang Sakti Kota Pekanbaru.	48
5. Jumlah Penduduk Kecamatan Tenayan Raya Berdasarkan Jenis Kelamin Tahun 2020.....	50
6. Distribusi Tingkat Pendidikan di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Tahun 2020.....	51
7. Jenis Mata Pencaharian Penduduk di Kecamatan Tenayan Raya Tahun 2020.....	52
8. Sarana dan Prasarana di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Tahun 2020.....	53
9. Karakteristik Pelaku dan Pekerja Pada Usaha Agroindustri Jamur Krispy di Kelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya Tahun 2021.....	55
10. Distribusi Penggunaan Peralatan Usaha Agroindustri Jamur Krispy Nando Tahun 2021.....	62
11. Distribusi Penggunaan Bahan Penunjang Usaha Agroindustri Jamur Krispy Nando Tahun 2021.....	63
12. Analisis Biaya Produksi, Pendapatan dan Efisiensi Agroindustri Jamur Krispy per Proses Produksi Tahun 2021.....	66
13. Analisis Nilai Tambah Agroindustri Jamur Krispy Nando Tahun	

2021..... 68

14. Indikator dan Strategi Pemasaran 7P Pada Usaha Agroindustri Jamur Krispy di Kelurahan Sialang Sakti Kota Pekanbaru..... 70



Dokumen ini adalah Arsip Miik :
Perpustakaan Universitas Islam Riau

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Halaman
1. Komponan 7P dari bauran Pemasara.....	33
2. Kerangka Berpikir Penelitian.....	37



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Karakteristik Pengusaha Jamur Krispy Rumah Jamur Nando Tahun 2021.....	80
2. Distribusi Penggunaan Peralatan Usaha Agroindustri Jamur Krispy Rumah Jamur Nando Tahun 2021.....	81
3. Distribusi Penggunaan Tenaga Kerja dan Upah Tenaga Kerja Usaha Agroindustri Jamur Krispy Rumah Jamur Nando Tahun 2021.....	82
4. Distribusi Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang Usaha Agroindustri Jamur Krispy Rumah Jamur Nando Tahun 2021...	83



I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Indonesia merupakan negara yang mengandalkan sektor pertanian baik sebagai mata pencaharian maupun sebagai penopang pembangunan. Sektor pertanian merupakan penopang perekonomian di Indonesia karena pertanian membentuk proporsi yang sangat besar memberikan sumbangan untuk kas pemerintah. Pembangunan pertanian di bidang pangan khususnya hortikultura pada saat ini ditujukan untuk lebih memantapkan swasembada pangan, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan memperbaiki keadaan gizi melalui penganekaragaman jenis bahan makanan.

Hortikultura memegang peran penting dan strategis karena perannya sebagai komponen utama pada Pola Pangan Harapan. Komoditas hortikultura khususnya sayuran dan buah-buahan memegang bagian terpenting dari keseimbangan pangan, sehingga harus tersedia setiap saat dalam jumlah yang cukup, mutu yang baik, aman konsumsi, harga yang terjangkau, serta dapat diakses oleh seluruh lapisan masyarakat. Jumlah penduduk Indonesia yang besar sebagai konsumen produk hortikultura yang dihasilkan petani, merupakan pasar yang sangat potensial, dari tahun ke tahun menunjukkan kecenderungan semakin meningkat dalam jumlah dan persyaratan mutu yang diinginkan. Salah satu tanaman hortikultura yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi adalah jamur.

Jamur (*Pleurotus*) adalah salah satu komoditas hortikultura yang dapat digunakan untuk pangan dan nutraceutical (makanan dan minuman untuk pencegahan dan pengobatan 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 makhluk hidup dalam dunia tumbuhan. Sifatnya yang tidak berklorofil menjadikannya tergantung kepada makhluk hidup lain, baik yang masih hidup ataupun yang sudah mati. Jamur memegang peranan penting dalam proses alam yaitu menjadi salah satu pengurai (dekomposer) unsur-unsur alam. Beberapa di antara jenis-jenis jamur yang ada telah dimanfaatkan oleh manusia sebagai bahan obat (Abdisobar et al., 2014).

Jamur tiram (*Pleurotus Ostreatus*) mengandung vitamin penting, terutama vitamin B, C, dan D. Vitamin B1 (tiamin), B2 (riboflavin), niasin dan pro vitamin D2 (ergosterol), dalam jamur tiram cukup tinggi. Mineral utama tertinggi adalah kalium, fosfor, natrium, kalsium, dan magnesium yaitu sebesar 56-70% dari total abu dengan kadar K mencapai 45%. Mineral mikroelemen yang bersifat logam dalam jamur tiram kandungannya lemah, sehingga jamur aman dikonsumsi setiap hari (Pasaribu dan Alda: 2002).

Kandungan karbohidrat jamur tiram cukup tinggi, namun tidak termasuk kandungan pati, karena cadangan makanannya disimpan sebagai *glikogen*. Karbohidrat merupakan unsur utama pada jamur tiram putih, yaitu berkisar 57,6 – 81,8 persen dan mengandung serat kasar 7,5 – 27,6 persen. Komposisi karbohidrat adalah 4,22 persen karbohidrat terlarut, 1,66 persen pentosan, dan 32,26 persen heksosan. Poliasakarida kompleks merupakan komponen penyusun dinding sel yang putih (Chang dan Miles, 1989).

Tabel 1. Komposisi dan Kandungan Nutrisi Jamur Tiram (*Pleurotus ostreatus*) per 100gram

No.	Zat Gizi	Kandungan
1	Kalori (energi) (kal)	367
2	Protein (%)	10,5-30,4
3	Karbohidrat (%)	56,6
4	Lemak (%)	1,7-2,2
5	Tianin (mg)	0,2
6	Riboflavin (mg)	4,7-4,9
7	Niasin (mg)	77,2
8	Ca (kalsium) (mg)	314
9	K (kalium) (mg)	3,793
10	P (fosfor) (mg)	717
11	Na (natrium) (mg)	837
12	Fe (zat besi) (mg)	3,4-18,2
13	Serat (%)	7,5-8,7

Sumber: Direktorat Jenderal Hortikultura Departemen Pertanian, 2010

Kandungan gizi jamur tiram (*Pleurotus Ostreatus*) sangat tinggi sehinggahal tersebut menarik minat konsumen serta permintaan jamur tiram. Permintaan yang tinggi tersebut menyebabkan harga jamur tiram semakin meningkat. Hal tersebut menjadi motivasi bagi petani untuk membudi daya kan dan meningkatkan produksi jamur tiram agar lebih baik. Dalam penelitian ini peneliti membahas mengenai pengolahan jamur tiram krispy Nando Di Kecamatan Tenayan Raya Pekanbaru. Jamur krispy saat ini banyak diminati kalangan masyarakat dan banyak menjadi mata pencaharian masyarakat. Jamur krispy biasa dijadikan menu hidangan makan maupun dijadikan cemilan. Selain gurih dan renyah, jamur krispy mempunyai nilai gizi yang bagus untuk kesehatan.

Jamur Nando merupakan sebuah *home industry* yang bergerak dibidang agribisnis. Pengusaha jamur krispi selain sebagai pengolah juga sebagai petani jamur tiram putih Jamur yang dihasilkan dari budidaya yang dilakukan diolah menjadi berbagai produk olahan makanan sejak tahun 2015 dan belum

berproduksi secara optimal. Salah satu jenis hasil pengolahan jamur tiram di Rumah Jamur Nando adalah jamur tiram krispy.

Setiap Pengusaha dalam menjalankan usahanya memiliki tujuan utama yaitu memaksimalkan keuntungan dan meminimumkan biaya (Soeparmoko, 2001). Pengusaha jamur tiram krispy Nando Di Kecamatan Tenayan Raya Pekanbaru yang pada umumnya merupakan industri berskala rumah tangga seharusnya juga memperhatikan hal-hal tersebut. Namun, dalam kenyataannya seringkali pengusaha kurang memperhatikan besarnya biaya, penerimaan, keuntungan, dan efisiensi usahanya.

Usaha jamur krispy ini adalah , adapun permasalahan yang dihadapi dalam proses usaha agroindustri jamur tiram krispy adalah (1) akibat terjadi produksi ketika musim kemarau tiba karena produksi jamur tiram dipengaruhi oleh iklim. Kondisi tersebut akan menurunkan pendapatan petani jamur tiram krispy Nando Kecamatan Tenayan Raya Pekanbaru. Pada saat musim kemarau, harga yang diterima petani jamur tiram relatif rendah sehingga pendapatan petani juga relatif sedikit, sedangkan biaya produksi semakin lama semakin mahal. (2) banyaknya makanan olahan sebagai pesaing, dengan banyaknya pesaing makanan olahan yang beredar di masyarakat dapat mengakibatkan persaingan dalam penjualan jamur krispy. (3) masih kurangnya kemampuan pelayanan dalam penjualan sehingga perlu untuk ditingkatkan kembali bagi pemilik jamur krispy maupun untuk pegawai yang bekerja dalam memberikan pelayanan menjual jamur krispy.

Berdasarkan uraian tersebut peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai: Analisis Usaha Agroindustri Dan Trategi Pemasaran Jamur Krispy

Nando Di Kelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Povinsi Riau.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimanakah karakteristik pengusaha, tenaga kerja, dan profil usaha agroindustri jamur krispy Nando Di Kelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya Pekanbaru?
2. Bagaimana analisis usaha agroindustri jamur krispy yang meliputi teknologi produksi, penggunaan input, biaya, produksi, pendapatan, efisiensi, dan nilai tambah usaha agroindustri jamur krispy Nando Di Kelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru?
3. Bagaimana strategi bauran pemasaran jamur krispy Nando Di Kelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru?

1.3. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian

Tujuan penelitian adalah untuk menganalisis:

1. Karakteristik pengusaha, tenaga kerja, dan profil usaha agroindustri jamur krispy Nando Di Kelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru.
2. Analisis usaha agroindustri yang meliputi teknologi produksi, penggunaan input, biaya, produksi, pendapatan, efisiensi, dan nilai tambah usaha agroindustri jamur krispy Nando Di Kelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru.
3. Strategi bauran pemasaran jamur krispy Nando Di Kelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru.

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

1. Bagi pengusaha, penelitian ini dapat bermanfaat untuk memberi masukan untuk perbaikan usaha yang sedang dijalankan.
2. Bagi pemerintah, penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran dan pertimbangan dalam penyusunan kebijakan terutama dalam pengembangan industri rumah tangga jamur krispy Nando Di Kelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru.
3. Bagi pengembangan ilmu pengetahuan, diharapkan untuk memberi informasi agar dapat mengembangkan lagi ilmu pengetahuan mengenai usaha agroindustri jamur krispy Nando.

1.4. Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Rumah Jamur Nando Di Kelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru. Ruang lingkup penelitian ini berfokus pada analisis yang digunakan untuk mengetahui usaha agroindustri jamur krispy dan menganalisis, yaitu:

1. Karakteristik pengusaha serta tenaga kerja dan profil usaha, meliputi:
 - a. Karakteristik pengrajin, yaitu: umur, tingkat pendidikan, dan tanggungan keluarga.
 - b. Profil usaha, yaitu: Sejarah usaha, jenis usaha, tujuan usaha, dan skala usaha.
2. Usaha agroindustri jamur krispy, meliputi: Teknologi produksi, penggunaan faktor produksi, biaya produksi, produksi, pendapatan kotor, keuntungan, efisiensi, nilai tambah dan bahan baku.

3. Penjualan jamur krispy Nando, meliputi:
 - a. Jumlah produk yang dijual
 - b. Kemasan
 1. Label halal
 2. Merek
 3. Label izin
 4. Izin mui
 - c. Sistem penjualan
 - 1) Online
 - 2) Offline



II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Agroindustri dalam Perspektif Islam

Islam, menurut para ulama, menawarkan sebuah semangat dan sikap mental agar setiap Muslim selalu berpandangan bahwa kehidupan hari esok harus lebih baik daripada hari ini dengan melalui aktivitas berkarya. Sebagaimana firman Allah dalam At- Taubah [9]: 105 (*Dan katakanlah: “Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasulnya serta orang-orang beriman akan melihat pekerjaan itu, dan kamu akan dikembalikan kepada Allah yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan”*), dan bahkan mendorong umat Islam untuk menjadi ‘Subjek Perubahan’.

Kesadaran untuk berkarya harus berlandaskan semangat tauhid. Sehingga semua aktivitas keseharian setiap Muslim harus diniatkan dan diorientasikan sebagai ibadah kepada Allah SWT (dalam rangka mencari keridhaan Allah SWT). Sebaliknya, setiap upaya ibadah kepada Allah harus direalisasi dalam bentuk ‘karya nyata’ yang bernilai positif (amal shalih). Karya, bagi setiap Muslim, adalah ibadah dan ibadah merupakan implementasi dari sikap tauhid.

Berkarya bagi setiap Muslim merupakan manifestasi keimanan, yang berkaitan dengan tujuan hidupnya, yaitu beribadah dalam rangka memperoleh ‘ridla Allah’. Berkarya bukan sekadar bertujuan memuliakan dirinya, tetapi juga sebagai manifestasi amal shalih (karya produktif). Karenanya memiliki nilai ibadah yang sangat luhur. Penghargaan hasil karya dalam Islam kurang lebih setara dengan ‘iman’ yang tumbuh di dalam hati, bahkan berkarya dapat menjadi jaminan atas ampunan dosa, bila diniatkan dalam rangka untuk beribadah kepada-

Nya. Islam selalu menyuruh umatnya untuk bekerja, apapun bentuk pekerjaan itu. Karena rahmat Allah akan diberikan kepada umat-Nya yang rajin bekerja. Hamba yang hidup sejahtera bahkan mampu membagi kesejahteraan dengan orang lain, sangat terpuji dalam Islam. Islam juga mengecam umatnya yang malas bekerja. Bahkan seorang muslim yang miskin sangat dekat dengan kekufuran. Agroindustri adalah salah satu bentuk pekerjaan yang sangat dihormati dalam Islam. Namun dalam berindustri, seorang muslim harus menepati aturan-aturan Islam, agar tidak menyimpang dari tujuan Islam.

Manusia merupakan makhluk hidup yang paling sempurna yang diciptakan oleh Allah Subhanahu Wa Ta'ala yaitu dengan diberikannya akal kepada manusia. Berbeda dengan makhluk hidup lainnya. Oleh sebab itu, sudah seharusnya manusia menggunakan kelebihannya tersebut untuk memikirkan dan merenungkan berbagai nikmat yang diturunkan oleh Allah Subhanahu Wa Ta'ala di muka bumi ini supaya ia bersyukur dan menyadari betapa besarnya kekuasaan Allah Subhanahu Wa Ta'ala. Firman Allah Subhanahu Wa Ta'ala dalam surat Thaha ayat 53-54:

الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ مَهْدًا وَوَسَّلَكَ لَكُمْ فِيهَا سُبُلًا وَأَنْزَلَ مِنَ
السَّمَاءِ مَاءً فَأَخْرَجْنَا بِهِ أَزْوَاجًا مِّنْ نَّبَاتٍ شَتَّى

Artinya: “ (Tuhan) yang telah menjadikan bumi sebagai hamparan bagi mu, dan yang menurunkan air (hujan) dari langit. Kemudian kami tumbuhkan dengannya (air hujan itu) berjenis-jenis aneka macam tumbuh-tumbuhan. Makanlah dan gembalakanlah hewan-hewan mu. Sungguh pada yang demikian itu, terdapat tanda-tanda (kebesaran Allah) bagi orang yang berakal.

Dengan ayat di atas Allah Subhanahu Wa Ta'ala mengingatkan kekuasaannya bahwa Dialah yang menurunkan hujan dari langit dan menumbuhkan bermacam-macam tumbuhan yang baik dan bermanfaat untuk kehidupan manusia dan makhluk lainnya di muka bumi ini, baik untuk dimakan maupun dijadikan obat-obatan dalam dunia kesehatan salah satunya yaitu tumbuhan jamur tiram (*Pleurotus ostreatus*) yaitu sumber makanan yang bergizi. Sebagaimana firman Allah Subhanahu Wa ta'ala surah yasin ayat 33.

سُبْحٰنَ الَّذِيْ خَلَقَ الْاَزْوَاجَ كُلَّهَا مِمَّا تُنْبِتُ الْاَرْضُ وَمِنْ
اَنْفُسِهِمْ وَمِمَّا لَا يَعْلَمُوْنَ

Artinya: “Dan suatu tanda (kekuasaan Allah yang besar) bagi mereka adalah bumi yang mati. Kami hidupkan bumi itu dan Kami keluarkan dari padanya biji-bijian, maka daripadanya mereka makan”

Allah berfirman, “ Dan ada tanda (kekuasaan Allah yang besar) bagi mereka.” Yaitu, tanda bagi manusia tentang adanya maha pencipta, kekuasaan-Nya yang sempurna dan perilaku-Nya menghidupkan yang mati. “adalah bumi yang mati” yaitu, bumi itu mati dan gersang, tidak ada tumbuhan satupun. Lalu, kompilasi Allah Ta'ala menurunkan air diatas, hidupkan bumi dan suburlah serta menumbuhkan berbagai macam tumbuh-tumbuhan yang indah. Allah hidupkan bumi dan ditumbuhkan biji-bijian dengan kekuasaan-Nya untuk membuat hal itu sebagai rezeki bagi manusia.

2.2. Karakteristik Pengusaha

Karakteristik pengusaha yang dianalisis dalam penelitian ini meliputi umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha dan jumlah tanggungan keluarga.

Karakteristik pengusaha jamur krispi dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif.

2.2.1. Umur

Umur atau usia pada manusia adalah waktu yang terlewat sejak kelahiran. Semisal, umur manusia dikatakan lima belas tahun diukur sejak dia lahir hingga waktu umur itu dihitung. Maka dari itu, umur diukur dari tahun lahirnya hingga tahunnya sekarang. Manakala usia pula diukur dari tahun kejadian hingga tahun sekarang (masa kini). Adapun jenis perhitungan umur, yaitu:

a. Usia Kronologis

Usia kronologis adalah perhitungan usia yang dimulai dari saat kelahiran seseorang sampai dengan waktu penghitungan usia.

b. Usia mental

Usia mental adalah perhitungan usia yang didapatkan dari taraf kemampuan mental seseorang. Misalkan seorang anak secara kronologis berusia empat tahun akan tetapi masih merangkak dan belum dapat berbicara dengan kalimat lengkap dan menunjukkan kemampuan yang setara dengan anak berusia satu tahun, maka dinyatakan bahwa usia mental anak tersebut adalah satu tahun.

c. Usia biologis

Usia biologis adalah perhitungan usia berdasarkan kematangan biologis yang dimiliki oleh seseorang.

2.2.2. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan adalah tahapan pendidikan yang ditetapkan berdasarkan tingkat perkembangan peserta didik, tujuan yang akan dicapai dan kemauan yang dikembangkan. Tingkat pendidikan berpengaruh terhadap perubahan sikap dan

perilaku hidup sehat. Tingkat pendidikan yang lebih tinggi akan memudahkan seseorang atau masyarakat untuk menyerap informasi dan Mengimplementasikannya dalam perilaku dan gaya hidup sehari-hari, khususnya dalam hal kesehatan. Pendidikan formal membentuk nilai bagi seseorang terutama dalam menerima hal baru.

2.2.3. Pengalaman Berusaha

Pengalaman berusaha adalah, lama waktu yang telah dijalani oleh seorang pengusaha dalam menjalankan usahanya, dengan demikian berarti lama pengalaman usaha seseorang maka akan menentukan kemahirannya dalam menjalankan suatu usaha. Seseorang yang memiliki pengalaman yang cukup, maka akan mudah mengadopsi inovasi dan merealisasikan inovasi-inovasi baru dalam mengelola usaha yang dijalankan. Semakin lama pengalaman berusaha seseorang maka dia akan semakin mahir dalam menjalankan usaha yang dikelolanya.

2.2.4. Tanggungan Keluarga

Jumlah tanggungan keluarga adalah semua orang yang ada dalam satu keluarga yang hidup bersama-sama dalam rumah tangga tersebut. Dengan demikian apabila dalam suatu keluarga dengan satu atap terdapat saudara kandung atau saudara bukan kandung yang dalam kondisi belum bekerja namun hidup bersama maka dimasukkan sebagai tanggungan dari rumah tangga tersebut. Dalam konteks kehidupan ekonomi, jumlah tanggungan keluarga ini dianggap sebagai salah satu faktor penentu kesejahteraan suatu keluarga. Disebutkan bahwa semakin sedikit jumlah tanggungan keluarga maka semakin besar peluang suatu keluarga untuk hidup sejahtera.

2.3. Profil Usaha

Profil usaha digunakan untuk melihat bagaimana keadaan dan kondisi usaha yang dijalankan. Profil usaha yang dianalisis meliputi (sejarah usaha, skala usaha dan permodalan).

2.3.1. Sejarah Usaha

Sejarah adalah kajian tentang masa lampau, khususnya bagaimana kaitannya dengan manusia. Sejarah usaha yaitu bagaimana pengusaha membangun usaha yang dijalankan dari dahulu hingga saat ini, mulai dari nol hingga usaha yang dijalankan berkembang. Setiap usaha yang dijalankan ataupun dibangun pasti memiliki sejarahnya berkembangnya suatu usaha. Tahun didirikannya suatu usaha hingga berkembang dengan baik.

Rumah Jamur Nando juga memiliki sejarahnya sendiri, sejak awal berdiri dan seiring berjalannya waktu, Rumah Jamur Nando sudah mengalami perkembangan yang pesat ditandai dengan keberhasilannya memproduksi berbagai macam olahan jamur tiram putih yang dapat menjadi daya tarik bagi pengunjung. Beberapa jenis olahan jamur tiram putih di Rumah Jamur Nando masih termasuk dalam *Home Industry*, seperti jamur krispy, nugget jamur, rendang jamur, dan yang paling baru dan masih terkesann unik yang paling menarik minat pengunjung adalah teh jamur dan *ice cream* jamur.

2.3.2. Bentuk Usaha

A. Usaha Perorangan

Pengusaha perseorangan adalah pengusaha yang memiliki usaha perseorangan itu sendiri. Setiap orang bisa menciptakan entitas bisnis individual yang dibuat tanpa izin dan tanpa adanya prosedur khusus. Selain itu, hampir setiap

orang juga mempunyai kebebasan untuk bisa berkembang dalam menjalankan bisnis usahanya tanpa ada paksaan terkait pembatasan modal untuk mendirikan usahanya.

B. Usaha Kelompok

Usaha kelompok adalah jenis usaha yang umumnya dikelola oleh dua orang atau lebih, dan usaha ini sudah berskala besar. Berikut ini adalah jenis usahanya:

a. Firma

Biasanya, perusahaan firma akan dibangun oleh dua orang yang sudah saling mengenal dengan baik antara yang satu dengan yang lainnya, atau mereka juga sudah bersahabat. Setiap anggota firma memiliki tanggung jawab dan juga kewajiban masing-masing atas nama firma. Para anggota firma biasanya bergerak dalam bidang layanan konsultasi hukum atau keuangan.

b. Persekutuan Komanditer

Persekutuan komanditer (CV) pada umumnya didirikan oleh dua orang atau lebih yang didalamnya terdapat sekutu, yaitu sekutu pasif dan sekutu aktif. Sekutu aktif adalah sekutu yang memiliki peran sebagai investor atau sebagai penyuplai dana serta pengelolaan CV tersebut. Sedangkan sekutu pasif biasanya memiliki peran sebagai investor yang tidak terlibat langsung dalam mengelola CV

c. Perseroan Terbatas

Perseroan Terbatas atau yang sering disingkat menjadi PT adalah salah satu model usaha yang bermodalkan saham. Saham itu sendiri diartikan sebagai bukti kepemilikan dari sebuah perusahaan berdasarkan modal yang dilakukan. Biasanya, pemilik saham akan memperoleh keuntungan berbentuk dividen.

Dividen adalah salah satu pembagian laba keuntungan pada pemegang saham atas dasar dari berapa banyaknya saham yang mereka miliki.

d. Koperasi

Koperasi adalah badan usaha ekonomi berupa suatu lembaga keuangan. Jenis usaha ini bisa dibentuk secara perseorangan ataupun oleh lembaga pemerintah dengan asas kekeluargaan. Tujuan dari dibentuknya koperasi adalah untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat dan juga turut serta dalam meningkatkan pembangunan ekonomi nasional.

2.3.3. Tujuan Usaha

Tujuan usaha merupakan sesuatu yang akan dicapai atau dihasilkan oleh perusahaan yang bersangkutan. Tujuan usaha adalah target yang bersifat kuantitatif dan pencapaian target tersebut merupakan ukuran keberhasilan kinerja perusahaan. Tujuan usaha pada dasarnya untuk jangka panjang, dengan tugas yang harus diselesaikan selama waktu itu, dan akan mengarahkan kinerja perusahaan. Karena pentingnya konsistensi terhadap tujuan, maka perumusan visi dan misi perusahaan harus dilakukan dengan serius. Visi dan misi perusahaan harus dirumuskan sependek mungkin dengan spesifikasi yang jelas, sehingga setiap orang akan selalu mengingatnya. Karena selalu ingat terhadap perusahaannya, maka segala kegiatan selalu terorientasi kepada tujuan.

Seorang wirausahawan harus dapat memecah tujuan utama perusahaannya, menjadi tujuan-tujuan yang lebih kecil yang disebut sasaran. Seorang wirausahawan harus dapat mewujudkan tujuan perusahaannya, sedikit demi sedikit, dan tetap mempunyai fokus pada tujuan utama

2.3.4. Skala Usaha

Menurut PP Nomor 7 Tahun (2021) tentang Kemudahan, Perlindungan dan Pemberdayaan Usaha Mikro dan Usaha Kecil, Pasal 35. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dikelompokkan berdasarkan kriteria modal usaha atau hasil penjualan tahunan. Kriteria modal usaha sebagaimana dimaksud pada ayat (1) digunakan untuk pendirian atau pendaftaran kegiatan usaha. Kriteria modal usaha sebagaimana dimaksud pada ayat (2) terdiri atas:

- a. Usaha Mikro memiliki modal usaha sampai dengan paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
- b. Usaha Kecil memiliki modal usaha lebih dari Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- c. Usaha Menengah memiliki modal usaha lebih dari Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

2.4. Jamur Tiram

2.4.1. Sejarah Jamur Tiram

Jamur tiram mulai dibudidayakan pada tahun 1900. Sejarah Budidaya jamur tiram Di Indonesia, Jika di tinjau dari sejarahnya Indonesia sudah mengenal jamur tiram sejak perang dunia ke dua berlangsung, pada awalnya budidaya jamur tiram dilakukan secara tradisional hanya untuk memenuhi kehidupan sehari-hari. Semakin lama pembudidayaan jamur tiram konsumsi menciptakan sebuah pekerjaan baru di bidang pertanian yang sebelumnya belum dikenal masyarakat

Indonesia. Karena mendatangkan keuntungan yang menggiurkan budidaya dilakukan sececara komersil pada tahun 1970-an. Budidaya jamur tiram di Indonesia di memulai di daerah tinggi Dieng, wonosobo, Jawa Tengah, pada awalnya menggunakan bibit impor lama kelamaan sudah bisa membuat bibit sendiri. Adapun prospek bisnis budidaya jamur tiram, yaitu:

1. Budidaya jamur tiram merupakan salah satu bisnis yang cukup menjanjikan di Indonesia, dalam beberapa tahun terakhir ini jamur tiram sudah mulai di kenal oleh masyarakat sebagai gaya untuk hidup sehat serta barbagai macamnya varian kuliner jamur tiram yang diminati menyebabkan permintaan jamur pun meningkat.
2. Masa panen budidaya jamur tiram yang relative singkat misalnya pada budidaya jamur tiram setelah 40 hari masa inkubasi maka sudah bisa di panen setiap hari selama masa produksi 3 bulan. Hal ini dari segi bisnis sangat menguntungkan karena perputaran keuangan yang relative cepat.
3. Meluasnya permintaan jamur tiram di Indonesia walaupun permintaan yang besar masih berasal dari kota-kota besar, namun permintaan di kota-kota kecuilpun meningkat.

2.4.2. Morfologi Jamur Tiram

Jamur tiram mulai dibudidayakan pada tahun 1900. Jamur tiram atau dalam bahasa latin disebut *Pleurotus* sp. Merupakan salah satu jamur konsumsi yang bernilai tinggi. Beberapa jenis jamur tiram yang biasa dibudidayakan oleh masyarakat Indonesia yaitu jamur tiram putih (*P.ostreatus*), jamur tiram merah muda *P.flabellatus*), jamur tiram abu-abu (*P. sajor caju*), dan jamur tiram abalone (*P.cystidiosus*). Pada dasarnya semua jenis jamur ini memiliki karateristik yang

hampir sama terutama dari segi morfologi, tetapi secara kasar, warna tubuh buah dapat dibedakan antara jenis yang satu dengan dengan yang lain terutama dalam keadaan segar.

Di alam liar, jamur tiram merupakan tumbuhan saprofit yang hidup di kayu-kayu lunak dan memperoleh bahan makanan dengan memanfaatkan sisa-sisa bahan organik. Jamur tiram termasuk termasuk tumbuhan yang tidak berklorofil (tidak memiliki zat hijau daun) sehingga tidak bisa memperoleh bahan makanan sendiri. Untuk memenuhi kebutuhan hidup, jamur tiram sangat tergantung pada bahan organik yang diserap untuk keperluan pertumbuhan dan perkembangan. Nutrisi utama yang dibutuhkan jamur tiram adalah sumber karbon yang dapat disediakan melalui berbagai sumber seperti sebuk kayu gergajian dan berbagai limbah organik lain.

Pertumbuhan jamur tiram sangat tergantung pada faktor fisik seperti suhu, kelembaban, cahaya, pH media tanam, dan aerasi, udara jamur tiram dapat menghasilkan tubuh buah secara optimum pada rentang suhu 26-28 °C, sedangkan pertumbuhan miselium pada suhu 28-30° C, kelembaban udara 80-90% dan pH media tanam yang agak masam antara 5-6. Aerasi merupakan hal penting bagi pertukaran udara lingkungan tumbuh jamur yaitu engab mempertahankan perdediaan Oksigen (O₂) dan membuang karbon dioksida (CO₂), cahaya matahari yang dibutuhkan untuk pertumbuhan jamur sangat sedikit berkisar antara 50-300 lux.

Beberapa jenis jamur yang telah dikenal petani Indonesia seperti jamur merang, jamur kuping, jamur shitake, jamur tiram, jamur merang dan jamur lingzhi mempunyai nilai ekonomi yang tinggi untuk dikembangkan karena cara

budidaya relatif mudah, tidak memerlukan lahan yang luas, prospeknya menjanjikan. Sebagai bahan pangan jamur menjadi salah satu sumber protein seperti thiamine (vitamin B1), riboflavin (vitamin B2), niasin, biotin dan vitamin C serta mineral. Sebagai bahan fungsional jamur mengandung bahan aktif yang terdiri dari senyawa polisakarida (glikan), triterpen, nukleotida, monitol, alkaloid dan lain-lain yang bermanfaat untuk kesehatan tubuh. Menurut Crisan dan Sands (1978) rata-rata kandungan protein (% berat kering) dari jamur kuping adalah 4-9%, jamur kancing 24-44%, jamur shitake 10-17%, jamur tiram 10-30%, jamur merang 21-30%. Daya cerna tubuh terhadap protein yang dikandung jamur pun sangat tinggi berkisar antara 71-90%. Selain mengandung kandungan senyawa yang penting bagi tubuh jamur juga telah memerankan peranan penting dalam upaya pengobatan masyarakat sejak berabad-abad yang lampau (Cahyana dan Bakrun: 2001).

2.4.3. Klasifikasi Jamur Tiram

Tanaman jamur tiram putih dalam tatanama (taksonomi) tumbuhan menurut Anonymous adalah:

Kingdom : Plantae
Divisi : Mycota
Sub Divisi : Eumycota
Kelas : Basidiomycetidae
Ordo : Himenomycelates
Sub Ordo : Agaricales
Familia : Agaricaceae
Genus : Pleurotus

Spesies : *Pleurotus ostreatus* L

Menurut Suhardiman terdapat beberapa jenis jamur tiram yang sering dibudidayakan petani, antara lain :

1. Jamur tiram putih (*Pleurotus ostreatus*), warna tubuh buah putih.
2. Jamur tiram coklat (*P. abalonus*), warna tubuh buah kecoklatan.
3. Jamur tiram kuning (*Pleurotus sp*), warna tubuh buah kuning dan sangat jarang ditemukan.

Dari beberapa jenis jamur tiram tersebut, jamur tiram putih dan coklat paling banyak dibudidayakan, karena mempunyai sifat adaptasi dengan lingkungan yang baik dan tingkat produktivitasnya cukup tinggi. Dikatakan lebih lanjut oleh Cahyana et al. ketiga jenis jamur tiram tersebut mempunyai sifat pertumbuhan yang hampir sama, tapi masing-masing mempunyai kelebihan dan kekurangan, yaitu :

1. Jamur tiram putih tumbuh membentuk rumpun dalam satu media. Setiap rumpun mempunyai percabangan yang cukup banyak. Daya simpannya lebih lama dibandingkan dengan jamur tiram kuning, meskipun tudungnya lebih tipis dibandingkan dengan jamur tiram coklat dan jamur tiram kuning.
2. Jamur tiram coklat mempunyai rumpun yang sangat sedikit dibandingkan dengan jamur tiram putih dan jamur tiram kuning, tetapi tudungnya lebih tebal dan daya simpannya lebih lama.
3. Jamur tiram kuning mempunyai rumpun paling banyak dibandingkan dengan jamur tiram coklat maupun jamur tiram putih, tetapi jumlah cabangnya sedikit dan lebih tipis dibandingkan dengan jamur tiram coklat serta daya simpannya paling pendek.

2.4.4. Budidaya Jamur Tiram

Jamur tiram atau dalam bahasa latin disebut *Pleurotus sp.* Merupakan salah satu jamur konsumsi yang bernilai ekonomi tinggi. Beberapa jenis jamur tiram yang biasa dibudidayakan oleh masyarakat indonesia adalah jamur tiram putih, jamur tiram merah muda, jamur tiram abu-abu dan jamur tiram abalone. Pada dasarnya semua jenis jamur ini memiliki karakteristik yang hampir sama terutama dari segi morfologi, tetapi secara kasar warna tubuh buah dapat dibedakan antara jenis yang satu dengan yang lain. Jamur tiram merupakan tumbuhan saprofit yang hidup di kayu-kayu lunak dan memperoleh bahan makanan dengan memanfaatkan sisa-sisa bahan organik. Berikut dijelaskan mengenai budidaya jamur tiram.

1. Pembuatan media tanam

Dalam melakukan budidaya hal yang paling utama adalah media tanam, media tanam merupakan tempat tumbuhnya tanaman jamur. Biasanya media tanam yang digunakan adalah serbuk gergaji yang kemudian di ayak untuk mendapatkan serbuk halus yang akan dijadikan media tanam. Media tanam lain yang digunakan secara bersamaan dengan serbuk gergaji adalah dedak ataupun gips yang dicampurkan dan ditutupi rapat dengan plastik selama 1 malam. Tujuannya untuk media tanam.

2. Memasukkan media tanam ke plastik

Untuk memudahkan dalam menjalankan budidaya jamur tiram, maka serbuk gergaji dan dedak yang sudah di campurkan dan diamkan 1 malam, dimasukkan kedalam plastik polipropilen (PP) dengan kepadatan tertentu agar miselia jamur tumbuh maksimal dan menghasilkan panen yang optimal.

3. Sterilisasi media tanam.

Sterilisasi media tanam tujuannya untuk menonaktifkan mikroba, baik bakteri, kapang maupun khamir yang dapat mengganggu pertumbuhan jamur yang ditanam. Dilakukan pada suhu 70°C selama 12 jam, sedangkan sterilisasi menggunakan *autoclave* membutuhkan waktu selama 4 jam pada suhu 121°C dengan tekanan 1 atm.

d. Proses Pendinginan

Tujuannya untuk menurunkan suhu media tanam setelah disterilkan. Pendinginan dilakukan selama 8-12 jam sebelum inokulasi, dengan temperatur yang diinginkan adalah 30-35°C.

e. Pemindahan Misella Jamur

Tujuan dari kegiatan pemindahan adalah untuk menumbuhkan mesellia jamur pada media tanam hingga menghasilkan jamur siap panen.

f. Proses pemeraman

Proses pemeraman atau menempatkan media tanam yang telah diinokulasi pada kondisi ruang tertentu agar mesellia jamur tumbuh. Suhu pertumbuhan mesellia jamur antara 28-30°C, dengan kelembaban 50-60%, inkubasi dilakukan hingga seluruh permukaan media tumbuh dalam bag log berwarna putih merata setelah 20-30 hari.

g. Penyemprotan

Penyemprotan atau pengkabutan dengan menggunakan air bersih yang ditujukan pada ruang kubung dan media tumbuh jamur.

h. Perawatan Jamur

Perawatan yang dilakukan adalah berupa menjaga jamur agar terjauh dari organisme pengganggu tanaman, selain itu membuka atau menutup jendela ventilasi kubung dan mengatur suhu kelembaban.

i. Panen

Panen adalah kegiatan memetik badan jamur tiram yang telah cukup umur yaitu tiga puluh hari sejak inokulasi atau seminggu setelah bag log dibuka atau 2-3 hari setelah munculnya primordia (*pin head*).

2.5. Agroindustri Jamur Krispy

Agroindustri berasal dari dua kata *agricultural* dan *industry* yang berarti suatu industri yang menggunakan hasil pertanian sebagai bahan baku utamanya atau suatu industri yang menghasilkan suatu produk yang digunakan sebagai sarana atau input dalam usaha pertanian. Definisi agroindustri dapat dijabarkan sebagai kegiatan industri yang memanfaatkan hasil pertanian sebagai bahan baku, merancang, dan menyediakan peralatan serta jasa untuk kegiatan tersebut, dengan demikian agroindustri meliputi industri pengolahan hasil pertanian, industri yang memproduksi peralatan dan mesin pertanian, industri input pertanian (pupuk, pestisida, herbisida dan lain-lain) dan industri jasa sektor pertanian.

Apabila dilihat dari sistem agribisnis, agroindustri merupakan bagian (subsistem) agribisnis yang memproses dan mentransformasikan bahan-bahan hasil pertanian (bahan makanan, kayu, dan serat) menjadi barang-barang setengah jadi yang langsung dapat dikonsumsi dan barang atau bahan hasil produksi industri yang digunakan dalam proses produksi seperti traktor, pupuk, pestisida, mesin pertanian, dan lain-lain. Dari batasan diatas, agroindustri merupakan sub sektor yang luas yang meliputi industri hulu sektor pertanian sampai dengan industri

hilir. Industri hulu adalah industri yang memproduksi alat-alat dan mesin pertanian serta industri sarana produksi yang digunakan dalam proses budidaya pertanian, sedangkan industri hilir merupakan industri yang mengolah hasil pertanian menjadi bahan baku atau barang yang siap dikonsumsi atau merupakan industri pasca panen dan pengolahan hasil pertanian.

Dalam kerangka pembangunan pertanian, agroindustri merupakan penggerak utama perkembangan sektor pertanian, terlebih dalam masa yang akan datang posisi pertanian merupakan sektor andalan dalam pembangunan nasional sehingga peranan agroindustri akan semakin besar. Dengan kata lain, dalam upaya mewujudkan sektor pertanian yang tangguh, maju dan efisien sehingga mampu menjadi leading sektor dalam pembangunan nasional, harus ditunjang melalui pengembangan agroindustri, menuju agroindustri yang tangguh, maju serta efisien dan efektif.

Strategi pengembangan agroindustri yang dapat ditempuh harus disesuaikan dengan karakteristik dan permasalahan agroindustri yang bersangkutan. Secara umum permasalahan yang dihadapi dalam pengembangan agroindustri adalah:

1. Sifat produk pertanian yang mudah rusak sehingga diperlukan teknologi pengemasan dan transportasi yang mampu mengatasi masalah tersebut;
2. Sebagian besar produk pertanian bersifat musiman dan sangat dipengaruhi oleh kondisi iklim sehingga aspek kontinuitas produksi agroindustri menjadi tidak terjamin;

3. Kualitas produk pertanian dan agroindustri yang dihasilkan pada umumnya masih rendah sehingga mengalami kesulitan dalam persaingan pasar baik didalam negeri maupun di pasar internasional; dan
4. Sebagian besar industri berskala kecil dengan teknologi yang rendah.

Efek multiplier yang ditimbulkan dari pengembangan agroindustri meliputi semua industri dari hulu sampai pada industri hilir. Hal ini disebabkan karena karakteristik dari agroindustri yang memiliki kelebihan dibandingkan dengan industri lainnya, antara lain:

1. Memiliki keterkaitan yang kuat baik dengan industri hulunya maupun ke industri hilir,
2. Menggunakan sumber daya alam yang ada dan dapat diperbaharui,
3. Mampu memiliki keunggulan komparatif dan kompetitif baik di pasar internasional maupun di pasar domestik,
4. Dapat menampung tenaga kerja dalam jumlah besar,
5. Produk agroindustri pada umumnya bersifat cukup elastis sehingga dapat meningkatkan pendapatan masyarakat yang berdampak semakin luasnya pasar khususnya pasar domestik.

Jadi, secara garis besar agroindustri dapat digolongkan menjadi 4 (empat) yang meliputi: pertama, agroindustri pengolahan hasil pertanian; kedua, agroindustri yang memproduksi peralatan dan mesin pertanian; ketiga, agroindustri input pertanian (pupuk, pestisida, herbisida dan lain-lain) dan keempat, agroindustri jasa sektor pertanian (*supporting services*) (Soekartawi; 2000).

2.6. Jamur Krispy

Jamur merupakan makanan sehat yang kaya manfaat. Sebagai bahan pangan, jamur memiliki nilai takaran gizi lengkap dengan harga yang relatif terjangkau. Hal tersebut menjadikan jamur sebagai salah satu kebutuhan pangan yang kerap diburu masyarakat. Jamur memiliki keunggulan yang tidak dimiliki oleh sayuran jenis lainnya, yakni kandungan gizinya yang tinggi. Bahkan, kandungan gizi dalam jamur hampir mengimbangi nutrisi pada daging sapi dan daging ayam jika dikonsumsi dalam jumlah tertentu. Jamur krispy merupakan produk olahan jamur tiram yang digoreng dengan campuran olahan tepung dan telur. Jamur krispy saat ini banyak diminati kalangan masyarakat dan banyak menjadi mata pencaharian masyarakat. Jamur krispy biasa dijadikan menu hidangan makan maupun dijadikan cemilan. Selain gurih dan renyah, jamur krispy mempunyai nilai gizi yang bagus untuk kesehatan.

2.7. Analisis Usaha

2.7.1. Teknologi Produksi Jamur Krispy

Teknologi proses produksi yang dapat diterapkan untuk agroindustri sangat beragam, dari yang sederhana (fisik, mekanik, seperti pengeringan), teknologi sedang (reaksi hidrolisis) sampai ke teknologi tinggi (proses bioteknologi). Dengan beragam teknologi yang demikian luas, maka diperlukan strategi pemilihan teknologi yang tepat untuk pengembangan agroindustri dengan prinsip dasar pendayagunaan sumber daya pertanian menjadi produk agroindustri yang mampu bersaing di pasaran dunia (Mangunwidjaja dkk, 2005).

Cara membuat jamur krispy sangatlah mudah pertama cuci bersih jamur lalu peras perlahan, lalu campur ke tiga tepung ke dalam mangkuk. Masukkan

garam, lada bubuk, penyedap lalu aduk rata. Kocok telur, lalu campurkan ke dalam jamur yang sudah bersih lalu aduk rata. Ambil jamur beberapa sendok, lalu campur ke dalam adonan tepung, aduk rata hingga tertutup oleh tepung. Pisahkan jamur dengan tepung memakai saringan besar, ayak hingga jamur telah berbalut tepung, lalu goreng di minyak panas. Setelah kuning kecoklatan, angkat dan sajikan. (<https://Cookpad.com/id>)

2.7.2. Penggunaan Input

Menurut Soekartawi, semua faktor produksi dianggap tetap kecuali tenaga kerja, sehingga pengaruh faktor produksi terhadap kuantitas produksi dapat diketahui secara jelas, artinya kuantitas produksi dipengaruhi banyaknya tenaga kerja yang digunakan dalam proses produksi. Menurut Suryawati, faktor-faktor produksi (*input*) diperlukan oleh perusahaan atau produsen untuk melakukan proses produksi, input dapat dikategorikan menjadi 2 (dua), yaitu:

1. Input tetap, yaitu input yang tidak dapat dirubah jumlahnya dalam jangka panjang, misalnya gedung dan lahan.
2. Input variabel, yaitu input yang dapat diubah-ubah jumlahnya dalam jangka pendek, contohnya tenaga kerja.

2.7.3. Biaya Produksi

Menurut Sugiri, biaya merupakan sejumlah uang yang harus dikeluarkan dalam suatu kegiatan produksi. Biaya produksi akan selalu muncul dalam setiap kegiatan ekonomi dimana usahanya selalu berkaitan dengan produksi. Kemunculannya itu sangat berkaitan dengan diperlukannya input (faktor produksi) ataupun korbanan-korbanan lainnya yang digunakan dalam kegiatan produksi tersebut. Pada hakikatnya biaya adalah sejumlah uang tertentu yang telah

diputuskan guna pembelian atau pembayaran input yang diperlukan, sehingga tersedianya sejumlah uang ini telah benar-benar diperhitungkan sedemikian rupa agar produksi dapat berlangsung.

Menurut Sukirno Biaya total merupakan keseluruhan jumlah biaya produksi yang dikeluarkan, Biaya produksi total atau biaya total (Total Cost) didapat dari menjumlahkan biaya tetap total (TFC dari perkataan Total Fixed Cost) dan biaya berubah total (TVC dari perkataan Total Variable Cost).

Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah karena volume bisnis. Biaya variabel merupakan biaya yang berubah secara langsung sesuai dengan volume penjualan. Pertanyaan kunci dalam menentukan pembagian biaya ini adalah apakah biaya dipengaruhi langsung oleh produk yang dijual. Dengan kata lain, biaya tetap selalu ada tanpa menghiraukan jumlah bisnis yang dilakukan. Segera setelah bisnis menghasilkan produk untuk dijual, maka akan muncul sejumlah biaya tertentu, tanpa memperdulikan ada tidaknya penjualan. Hal ini disebut biaya tetap atau biaya tertanam (*sunk cost*). Sebaliknya, ada beberapa beban tambahan yang dikeluarkan ketika produk dijual. Beban ini tidak dibebankan pada perhitungan rugi-laba apabila penjualan belum diselesaikan. Hal ini merupakan biaya variabel (Downey dan Erickson: 1992).

Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha sebagai akibat penggunaan faktor produksi variabel, sehingga biaya ini besarnya berubah-ubah dengan berubahnya jumlah barang yang dihasilkan. Dalam jangka pendek yang termasuk biaya variabel adalah biaya tenaga kerja langsung, biaya bahan baku dan lain-lain (Suparmoko: 2001).

2.7.3.1. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah karena volume bisnis. Dapat dikatakan biaya tetap adalah semua jenis biaya yang besar kecilnya tidak tergantung pada besar kecilnya produksi. Seperti penyusutan, gaji, bunga bank, promosi, pajak, izin usaha dan jaminan kesehatan karyawan.

2.7.3.2. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha sebagai akibat penggunaan faktor produksi variabel, sehingga biaya ini besarnya berubah-ubah dengan berubahnya jumlah barang yang dihasilkan. Biaya variabel terdiri dari (Suparmoko, 2001), yaitu: bahan baku, bahan penunjang, upah, transportasi, gas, listrik, biaya pengawasan, dan tunjangan hari besar atau hari raya karyawan.

2.7.4. Produksi

Dalam proses produksi terkandung hubungan antara tingkat penggunaan faktor-faktor produksi dengan produk atau hasil yang akan diperoleh. Hal ini disebut dengan hubungan antara input dengan output. Di samping itu dalam menghasilkan suatu produk dapat pula dipengaruhi oleh produk yang lain, bahkan untuk menghasilkan produk tertentu dapat digunakan input yang satu maupun input yang lain (Suratiah, 2015).

2.7.5. Pendapatan

Pendapatan adalah pendapatan uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan yaitu berupa pendapatan dari profesi yang dilakukan sendiri atau usaha perorangan dan pendapatan dari kekayaan. Besarnya pendapatan seseorang bergantung pada jenis pekerjaannya (Sadono Sukirno: 2006).

Pendapatan akan mempengaruhi banyaknya barang yang dikonsumsi, bahwa sering kali dijumpai dengan bertambahnya pendapatan, maka barang yang dikonsumsi bukan saja bertambah, tapi juga kualitas barang tersebut ikut menjadi perhatian. Misalnya sebelum adanya penambahan pendapatan beras yang dikonsumsi adalah kualitas yang kurang baik, akan tetapi setelah adanya penambahan pendapatan maka konsumsi beras menjadi kualitas yang lebih baik.

Pendapatan bersih merupakan selisih antara penerimaan dan pengeluaran kotor usaha. Pendapatan bersih untuk mengukur imbalan yang diperoleh dari penggunaan faktor-faktor produksi. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah penghasilan yang diterima oleh anggota masyarakat untuk jangka waktu tertentu sebagai balas jasa atas faktor-faktor produksi yang disumbangkan.

2.7.6. Keuntungan

Keuntungan adalah selisih antara penerimaan total dengan biaya produksi sesuai dengan tingkat efisiensi penggunaan faktor produksi pada penggunaannya. Keuntungan adalah total penerimaan (*total revenue*) dikurangi total biaya (*total cost*). Jadi keuntungan ditentukan oleh dua hal, yaitu penerimaan dan biaya. (Lipse, *et al*, 2016).

2.7.7. Nilai Tambah

Kementerian Keuangan (2012) menyebutkan bahwa pengertian nilai tambah (*value added*) adalah suatu komoditas yang bertambah nilainya karena melalui proses pengolahan, pengangkutan ataupun penyimpanan dalam suatu produksi. Berkaitan dengan hal tersebut, suhendar (2002) menjelaskan juga mengenai nilai tambah, nilai tambah merupakan pertambahan nilai suatu komoditas karena

komoditas tersebut telah mengalami proses pengolahan, pengangkutan dan penyimpanan dalam suatu proses produksi.

Nilai tambah suatu produk adalah hasil dari nilai produk akhir dikurangi dengan biaya antara yang terdiri dari biaya bahan baku dan bahan penolong (Tarigan: 2004). Nilai tambah merupakan nilai yang ditambahkan kepada barang dan jasa yang dipakai oleh unit produksi dalam proses produksi sebagai biaya antara. Nilai yang ditambahkan ini sama dengan balas jasa atas ikut sertanya faktor produksi dalam proses produksi. Bila komponen biaya antara yang digunakan nilainya semakin besar, maka nilai tambah produk tersebut akan semakin kecil. Begitu pula sebaliknya, jika biaya antaranya semakin kecil, maka nilai tambah produk akan semakin besar (Makki et al: 2001).

Pengertian nilai tambah (*value added*) adalah pertambahan nilai suatu komoditas karena mengalami proses pengolahan, pengangkutan ataupun penyimpanan dalam suatu produksi. Dalam proses pengolahan nilai tambah dapat didefinisikan sebagai selisih antara nilai produk dengan nilai biaya bahan baku dan input lainnya, tidak termasuk tenaga kerja. Sedangkan margin adalah selisih antara nilai produk dengan harga bahan bakunya saja. Dalam margin ini tercakup komponen faktor produksi yang digunakan yaitu tenaga kerja, input lainnya dan balas jasa pengusaha pengolahan (Hayami *et al*: 1987).

2.7.8. Efisiensi Usaha

Efisiensi merupakan ketetapan cara (usaha, kerja) dalam menjalankan sesuatu dengan tidak membuang waktu, tenaga dan biaya. Efisiensi juga berarti rasio antara input dan output atau biaya dan keuntungan (Mulyadi: 2007).

Pengusaha industri akan selalu berpikir bagaimana mengalokasikan input atau faktor produksi seefisien mungkin untuk memperoleh produksi yang maksimum. Jika dihadapkan dengan keterbatasan biaya dalam melaksanakan proses produksi, pengusaha perlu mencoba meningkatkan keuntungan dengan faktor biaya yang terbatas atau dengan kata lain bagaimana meningkatkan produksi dengan biaya input yang sekecil-kecilnya (Rahim dan Diah: 2008).

2.8. Strategi Pemasaran (Bauran Pemasaran)

Pemasaran pada saat ini mempunyai peranan penting dalam suatu perusahaan di mana telah terjadi perubahan dalam suatu lingkungan bisnis yang menyebabkan perusahaan harus selalu menyesuaikan strategi. Strategi ini digunakan agar keadaan suatu usaha/perusahaan akan menjadi lebih baik dalam memenuhi kepuasan pelanggan.

Pemasaran membutuhkan suatu program atau rencana pemasaran dalam melaksanakan kegiatannya guna mencapai suatu tujuan yang diinginkan oleh suatu perusahaan. Program pemasaran tersebut terdiri dari sejumlah keputusan tentang bauran alat pemasaran disebut bauran pemasaran yang lebih dikenal dengan sebutan *marketing mix*. Bauran pemasaran juga merupakan kebijakan yang digunakan pada perusahaan untuk mampu memasarkan produknya dengan mencapai keuntungan.

Kotler (2003:15) menyebutkan “*Marketing mix is the set of marketing tools that the firm uses to pursue its marketing objectives in the target market*”. Bauran pemasaran merupakan sekumpulan alat pemasaran (*marketing mix*) tersebut digunakan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan pemasarannya dalam pasar sasaran. Mc Carthly dalam Kotler (2007:17) mengklarifikasi alat pemasaran itu

menjadi 4 kelompok yang disebut dengan 4P dalam pemasaran yaitu: produk (product), harga (price), tempat (place), dan promosi (promotion).

Adapun bauran pemasaran menurut Zeithaml and Bitner (2001:18) sebagai berikut: *“Marketing mix defined as the elements an organizations controls that can be used to satisfy or communicate with customer. These elements appear as core decisions variables in any marketing text or marketing plan”*. Bauran pemasaran adalah elemen pada organisasi perusahaan yang mengontrol dalam melakukan komunikasi dengan konsumen atau dipakai untuk mencapai kepuasan konsumen.

Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa bauran pemasaran merupakan unsur dalam pemasaran yang saling berhubungan dan digunakan oleh perusahaan dalam mencapai tujuan pemasaran yang efektif baik dalam memuaskan kebutuhan maupun keinginan konsumen. Bauran pemasaran tersebut menggambarkan pandangan penjual tentang alat pemasaran yang digunakan untuk member pengaruh kepada pembeli. Dari sudut pandang pembeli, masing-masing alat pemasaran harus dirancang untuk memberikan suatu manfaat bagi pelanggan dan harus sesuai dengan kebutuhan dan keinginan.

Sementara itu, untuk pemasaran jasa diperlukan bauran pemasaran yang diperluas dengan penambahan unsur yang telah berkembang. Pemasaran jasa dikatakan sebagai salah satu bentuk produk yang berarti setiap tindakan atau perbuatan yang ditawarkan dari satu pihak ke pihak lainnya dan bersifat tidak berwujud. Sedangkan alat pemasaran tersebut dikenal dengan istilah “4P” dan dikembangkan menjadi “7P” yang dipakai sangat tepat untuk pemasaran jasa.

Menurut Kotler dan Keller (2008:4) 7P didefinisikan sebagai berikut:

Produk (*product*)

Definisi produk menurut Philip Kotler adalah : *“A product is a thing that can be offered to a market to satisfy a want or need”*. Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan konsumen. Produk dapat berupa sub kategori yang menjelaskan dua jenis seperti barang dan jasa yang ditujukan kepada target pasar.

1) Harga (*price*)

Definisi harga menurut Philip Kotler adalah : *“Price is the amount of money charged for a product or service”*. Harga adalah sejumlah uang yang mempunyai nilai tukar untuk memperoleh keuntungan dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa. Harga merupakan bauran pemasaran yang bersifat fleksibel di mana suatu harga akan stabil dalam jangka waktu tertentu tetapi dalam seketika harga dapat meningkat atau menurun yang terdapat pada pendapatan dari hasil penjualan.

2) Tempat/distribusi (*place*)

Definisi menurut Philip Kotler mengenai distribusi adalah : *“The various the company undertakes to make the product accessible and available to target customer”*. Tempat merupakan berbagai kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk membuat produknya mudah diperoleh dan tersedia pada konsumen sasaran. Distribusi memiliki peranan yang sangat penting dalam membantu perusahaan guna memastikan produknya. Hal ini dikarenakan tujuan dari distribusi adalah menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen pada waktu dan tempat yang tepat.

3) Promosi (*promotion*)

Definisi promosi menurut Kotler adalah : “*Promotion includes all the activities the company undertakes to communicate and promote its product the target market*”. Promosi adalah semua kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mengkomunikasikan dan mempromosikan produknya kepada pasar sasaran.

4) Orang (*people*)

People menurut Philip Kotler yaitu proses seleksi, pelatihan, dan pemotivasian karyawan yang nantinya dapat digunakan sebagai pembedaan perusahaan dalam memenuhi kepuasan pelanggan.

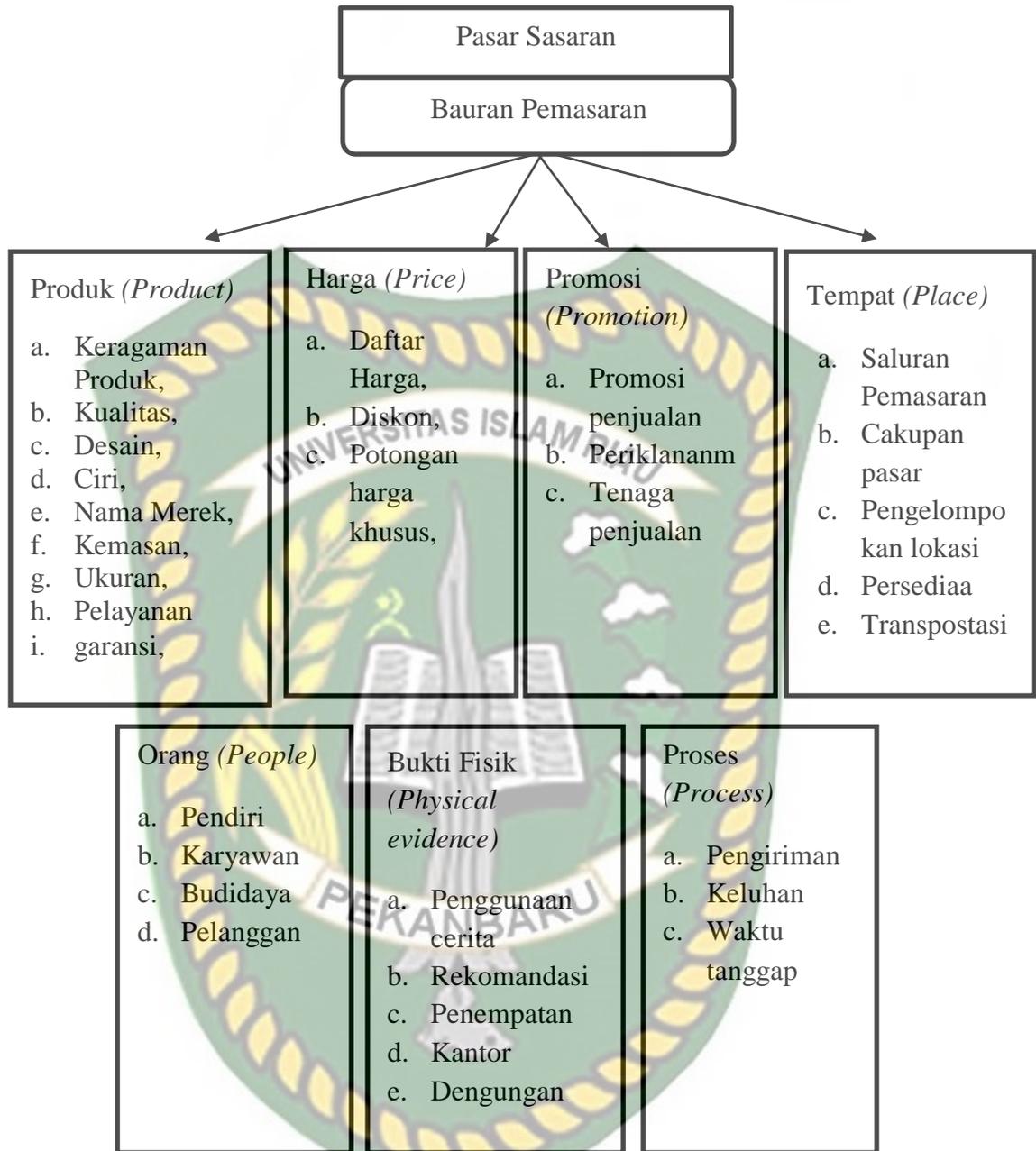
5) Bukti fisik (*physical evidence*)

Bukti fisik menurut Philip Kotler yaitu bukti yang dimiliki oleh penyedia jasa yang ditujukan kepada konsumen sebagai usulan nilai tambah konsumen. Bukti fisik merupakan wujud nyata yang ditawarkan kepada pelanggan ataupun calon pelanggan.

6) Proses (*process*)

Proses yaitu semua prosedur aktual, mekanisme dan aliran aktivitas dengan mana jasa disampaikan yang merupakan sistem penyajian atas operasi jasa (Boon dan Bitner yang dikutip oleh Buchari Alma (2000:234). Proses merupakan bentuk kegiatan yang dilakukan untuk memasarkan produk barang atau jasa kepada calon pelanggan.

Berdasarkan definisi yang ada, maka dapat disimpulkan bahwa bauran pemasaran dikembangkan menjadi bauran pemasaran jasa yang terdiri dari alat-alat pemasaran. Alat pemasaran tersebut terdiri dari *product, price, place, promotion, people, physical evidence, dan process*. Hal ini digunakan oleh perusahaan dalam mencapai pasar sasaran yang ditentukan.



Gambar: 1 Komponen 7P dari bauran Pemasaran

Sumber : Philip Kotler dan Kebin Lane Keller (2016).

Komponen Bauran Pemasaran Dalam Analisis Usaha Agoindustri Dan Strategi Pemasaran Jamur Krispy (Kasus Pada Rumah Jamur Nando Di Kelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Provinsi Riau). Bauran pemasaran yang terdapat adalah 7P yaitu Produk yaitu hasil dari produksi rumah jamur nando dalam bentuk jamur krispy, untuk mendukung pemasaran jamur krispy, maka yang harus di perhatikan adalah keragaman produk, kualitas, desain, ciri, nama merk, kemasan, ukuran, pelayanan dan garansi. Kemudian Harga, harga adalah hal penting yang harus ada dalam melakukan pemasaran, harga yang diinginkan konsumen adalah harga produk yang murah, selain itu konsumen juga menginginkan produk dengan kualitas yang bagus dan harga yang murah, namun tak jarang juga konsumen memilih harga yang mahal dengan kualitas yang mahal juga. Untuk mendukung harga dalam pemasaran jamur krispy adalah dengan adanya daftar harga yang digunakan untuk melihat harga dengan varian rasa atau warna, diskon atau potongan harga yang diberikan seminsalnya konsumen melakukan pembelian dalam jumlah banyak. Untuk mendukung penjualan dalam jumlah besar pada suatu usaha, maka kita perlu melakukan promosi, hal ini merupakan komponen bauran pemasaran yang ketiga yaitu promosi, promosi meliputi promosi penjualan, periklanan untuk menunjukkan produk terhadap konsumen di sekitar dan tenaga penjualan.

Proses pemasaran atau penjualan pastinya memerlukan tempat untuk meletakkan produk yang kita jual agar konsumen mudah menemukan lokasi penjualan, hal yang perlu di pertimbangkan pada tempat usaha adalah saluran pemasaran diwilayah tempat pemasaran, cakupan pasar, pengelompokkan lokasi, persediaan dan transportasi. Selain itu bauran pemasaran yang lainnya adalah

Orang, orang adalah komponen penting dalam bauran pemasaran, karena orang merupakan pemilik dan pembeli, jika tidak ada orang maka sistem bauran pemasaran tidak berjalan dengan baik, yang menjadi bagian dari bauran pemasaran Orang adalah pendiri (pemilik usaha), karyawan, budidaya hal ini dalam arti budidaya memerlukan tenaga orang (manusia), pelayanan dan pelanggan. Kemudian yang masuk kedalam konsep 7P adalah bukti fisik yaitu semua perangkat yang digunakan sebagai pendukung berjalannya sebuah bisnis. Untuk bisnis yang sudah besar pasti membutuhkan perangkat yang lebih banyak, yang menjadi bagian dalam bukti fisik pada suatu bisnis adalah penggunaan cerita, rekomendasi, penempatan, kentor dan dengungan. Terakhir adalah aspek proses yang merupakan gabungan dari keseluruhan aktivitas. Mulai dari prosedur, jadwal pekerjaan, aktivitas, mekanisme, serta hal-hal rutin lainnya. Seluruh aktivitas tersebut berhubungan dengan produk yang dihasilkan serta disampaikan kepada konsumen. Perusahaan atau bisnis harus mengutamakan aspek proses ini, yang termasuk kedalam proses adalah pelayanan, pengiriman, keluhan dan waktu tanggap.

2.9. Penelitian Terdahulu

Elida S (2016), melakukan penelitian dengan judul “Analisis Agroindustri Kedelai Di Kecamatan Seberida Kabupaten Indragiri Hulu Privinsi Riau” Tujuan dari penelitian tersebut yaitu: (1) Biaya produksi, pendapatan, efisiensi, nilai tambah dan tingkat pengembalian Investasi (ROI), dan (2) Sikap kewirausahaan pengusaha agroindustri kedelai. Penelitian menggunakan metode survey, yang dilaksanakan di Kecamatan Seberida, dengan responden diambil secara sensus yaitu 9 pengusaha tahu dan 7 pengusaha tempe.

Hasil penelitian menunjukkan usaha agroindustri tahu dan tempe merupakan usaha kecil perseorangan, teknologi semi mekanis, belum memiliki merek dagang dan izin usaha secara resmi. Bahan baku yang digunakan dalam satu kali proses untuk agroindustri tahu adalah kedelai sebanyak 144 kg, dengan bahan penunjang berupa air cuka, solar, kayu bakar, dan plastik. Biaya produksi sebesar Rp 1.002.222, biaya terbesar adalah untuk bahan baku yaitu Rp. 1.002.222 (88,88%), pendapatan bersih Rp 649.384, Nilai tambah sebesar Rp 1.360, RCR sebesar 1,95, dan ROI sebesar 59,24 %. Sedangkan pada agroindustri tempe, penggunaan kedelai sebanyak 157 kg, dengan bahan penunjang berupa ragi, daun pisang, kayu bakar, listrik, plastik, dan solar. Biaya produksi agroindustri tempe sebesar Rp 1.089.286, biaya terbesar adalah untuk bahan baku yaitu Rp 1.089.286 (85,06%), pendapatan bersih 565.921, RCR sebesar 1,43, nilai tambah diperoleh sebesar Rp 1.665/kg, dan ROI sebesar 43,68%. Pengusaha tahu dan tempe sikap kewirausahaannya tinggi

Siregar (2016) melakukan penelitian dengan judul Analisis Kelayakan Agrindustri Tahu. Penelitian ini bertujuan untuk (1) Menganalisis ketersedian input yang dibutuhkan dalam usaha pembuatan tahu di daerah penelitian, (2) Mengetahui proses pengolahan kedelai menjadi tahu di daerah penelitian dan (3) menganalisis apakah usaha tahu di daerah penelitian layak untuk diusahakan secara ekonomi di daerah penelitian. Pada penelitian ini penentuan sampel dihitung dengan rumus Slovin.

Hasilnya diperoleh bahwa input yang digunakan dalam agroindustri tahu ini adalah kacang kedelai, air bersih, zat penggumpal dan bahan bakar, serta alat-alat yang digunakan lainnya, kemudian urutan proses pembuatan tahu adalah

dengan proses pencucian, perebusan, penyaringan, penggumpalan, percetakan dan pengepresan kemudian pemotongan, secara analisis ekonomi, agroindustri tahu ini layak untuk diusahakan karena nilai NPV 617.861.237,17 > eirr 38% > SOCC, dan B/C 7,30 > 1 dan pengembalian modal investasi selama 2 tahun 7 bulan.

Januardie (2012) tentang Analisis Nilai Tambah Agroindustri Tempe Di Kelurahan Medokan Ayu Kota Surabaya. Penelitian ini bertujuan untuk Menganalisis kelayakan usaha pada agroindustri tempe di UMKM “Medokan Jaya”. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah incremental R/C Rasio dan nilai tambah untuk mengetahui bagaimana keuntungan dalam menghasilkan agroindustri tempe, analisis ini adalah penambahan antara hasil yang diperoleh (keuntungan) dari bahan baku kedelai menjadi tempe dengan biaya yang dilakukan.

Hasilnya pengolahan kacang kedelai menjadi tempe dikelurahan Medokan Ayu selama 7 kali proses produksi memberikan nilai tambah sebesar Rp. 3.493.000 dengan rasio nilai tambah sebesar 41,4%. Dilihat dari analisis studi kelayakan diperoleh nilai R/C sebesar 1,3 yang artinya agroindustri tempe dikelurahan Medokan Ayu layak untuk dikembangkan.

Hamdani (2017) tentang Analisis Agroindustri Pisang Goreng Coklat Keju di Kelurahan Maharatu Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) Karakteristik pengusaha dan profil usaha pisang goreng coklat keju (2) Mengetahui ketersediaan bahan baku (3) Teknologi produksi, penggunaan input, biaya produksi, pendapatan, efisiensi, dan (4) Nilai tambah agroindustri pisang goreng coklat keju di Kelurahan Maharatu Kecamatan Marpoyan Damai Kota.

Rata-rata kebutuhan bahan baku pisang adalah sebanyak 9,70 kg/proses produksi/hari dengan harga rata-rata adalah sebanyak 6.444,44/kg. Pisang goreng coklat keju yang dihasilkan dalam satu kali proses produksi rata-rata sebanyak 14,83 kg. Rata-rata harga jual sebesar Rp. 46.888,89/kg, sehingga dihasilkan pendapatan bersih sebesar Rp. 358.365,96.

Ari Anggara (2020) tentang Jamur tiram putih (*Pleurotus ostreatus*) adalah jamur dengan bentuk seperti tudung mirip cangkang tiram dengan bagian tengah agak cekung dan berwarna putih hingga krem. Jamur tiram putih merupakan salah satu sumber pangan sayuran masyarakat dan dapat dijadikan sebagai usaha agribisnis yang memiliki prospek untuk investasi yang menguntungkan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis: 1). Karakteristik pengusaha, tenaga kerja dan profil usaha jamur tiram putih, 2). Kelayakan non finansial usaha jamur tiram putih, 3). Kelayakan finansial usaha jamur tiram putih dan 4). Sensitivitas usaha jamur tiram putih. Metode penelitian adalah metode studi kasus pada usaha jamur tiram putih “Rumah Jamur Nando” Di Kelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Provinsi Riau. Penelitian ini dilaksanakan selama enam bulan dimulai dari September 2020 sampai Februari 2021. Responden dalam penelitian ini adalah pengusaha dan empat orang tenaga kerja. Jenis data yang digunakan adalah data kualitatif dan kuantitatif dengan sumber data yaitu data primer dan sekunder. Data dianalisis secara kualitatif dan kuantitatif dengan pendekatan analisis investasi dengan kriteria investasi (*Net Present Value*, *Internal Rate of Return*, *Net B/C* dan *Payback Period*) dan *Swiching Value*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengusaha berumur produktif dengan umur 25 Tahun, lama pendidikan 16 Tahun atau setara Strata Satu (S1) dengan pengalaman

berusaha 5 Tahun, jumlah tanggungan keluarga 0 jiwa. Sejarah usaha jamur tiram ini berawal dari kegemaran berusatani hingga menjadi tempat wisata jamur, usaha jamur tiram putih termasuk berskala mikro, dengan menggunakan modal sendiri, dan jumlah tenaga kerja sebanyak 4 orang. Kelayakan non finansial menunjukkan bahwa berdasarkan aspek teknis, pasar dan pemasaran, lingkungan dan hukum layak dilaksanakan karena sudah sesuai dengan prosedur pengelolaan usaha dan BAP. Selanjutnya hasil analisis kelayakan finansial menunjukkan bahwa usaha jamur tiram putih layak karena telah memenuhi 4 kriteria investasi yang menguntungkan dengan nilai NPV 204.234.281 > 0; *Net B/C* 1,34; IRR 35,68 > tingkat suku bunga yang berlaku (16,5%) dan *Payback Period* 4 Tahun 2 Bulan 2 Hari < umur usaha (10 Tahun). Berdasarkan analisis sensitivitas dengan metode *Swiching Value*, dimana keuntungan usaha jamur tiram putih lebih sensitive pada penurunan produksi jamur tiram putih dengan NPV turun sebesar 10,90%, dan penurunan harga jual sebesar 7,89% dibandingkan dengan kenaikan biaya operasional sebesar 1,81%.

2.10. Kerangka Berpikir Penelitian

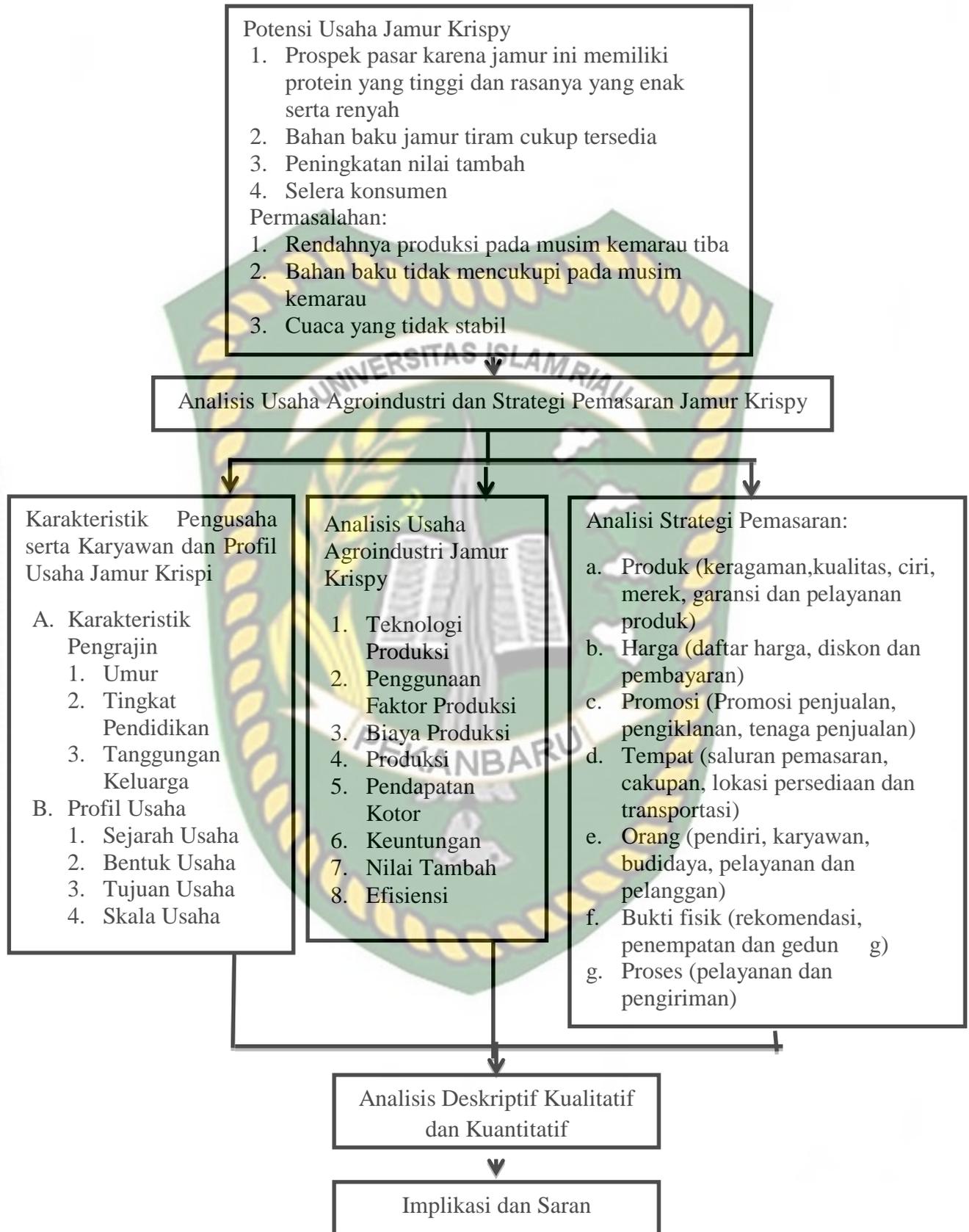
Usaha jamur tiram krispy di Rumah Jamur Nando Kecamatan Tenayan Raya Pekanbaru merupakan industri yang mengolah jamur tiram menjadi produk makanan olahan berupa jamur tiram krispy beserta pemasarannya. Dari usaha tersebut akan dikaji mengenai biaya, penerimaan, keuntungan, dan efisiensi usaha dari industri jamur tiram krispy skala rumah tangga di Rumah Jamur Nando Kecamatan Tenayan Raya Pekanbaru. Pengolahan jamur tiram menjadi jamur tiram krispy merupakan salah satu tindakan yang tepat dalam meningkatkan daya tahan serta nilai tambah jamur tiram, sehingga menjadi produk yang sesuai

dengan kebutuhan konsumen dan memiliki nilai tambah sehingga diharapkan dapat memajukan kegiatan agroindustri, terutama pengelolaan jamur tiram krispy. Adapun kerangka berpikir dalam penelitian ini, yaitu:



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau



Gambar 2. Kerangka Berpikir Penelitian

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Metode, Tempat, dan Waktu Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode survey, penelitian dilaksanakan pada Rumah jamur Nando DiKelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru. Penelitian ini dilakukan selama 6 bulan yaitu dimulai dari bulan April 2021 sampai dengan Oktober 2021 dengan tahapan kegiatan yaitu penyusunan usulan penelitian, seminar proposal, pengumpulan data, tabulasi dan analisis data, penyusunan laporan, seminar hasil, perbaikan, dan perbanyak hasil penelitian.

3.2. Teknik Pengambilan Responden

Responden penelitian terdiri dari pengusaha dan karyawan jamur krispy, adapun responden terdiri dari, yaitu:

Tabel 2. Responden

No	Nama	Jumlah	Status	Bidang
1	Bayu Fernando	1 Orang	Pengusaha	Penanggung jawab
2	Taufik, Bagus, dan Yusuf	3 Orang	Pekerja	Buruh Tani jamur
3	Dayat	1 Orang	Pekerja	Membersihkan Jamur
4	Udin dan Surya	2 Orang	Pekerjax	Mengelola Jamur

3.3. Teknik Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer dilakukan melalui wawancara dan diskusi yang dilakukan dengan pihak pengusaha budidaya jamur tiram. Selain itu juga, data primer berasal dari hasil pengisian kuesioner, sedangkan data sekunder dilakukan melalui studi pustaka, yang dilakukan dengan cara membaca publikasi yang berhubungan dengan penelitian.

Data primer yang diperlukan adalah:

1. Karakteristik pengusaha dan pekerja :Karakteristik Pengrajin (umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha dan jumlah tanggungan keluarga) dan profil usaha (skala usaha dan permodalan)
2. Analisis usaha agroindustry jamur krispy, meliputi: Teknologi produksi, penggunaan faktor produksi, biaya produksi, produksi, pendapatan kotor, keuntungan, nilai tambah, dan efisiensi.
3. Analisis strategi bauran pemasaran, meliputi: Produk, harga, promosi, tempat, orang, bukti fisik, proses.

Data sekunder diperoleh dari artikel-artikel, jurnal ilmiah, buku, laporan-laporan atau arsip organisasi, publikasi pemerintah, analisis para ahli, hasil suvey terdahulu, catatan publik dan perpustakaan (Silalahi, 2010). Data sekunder meliputi: jumlah produksi, keadaan lokasi penelitian, geografi dan lain-lain. Data sekunder ini bersumber dari instansi yang terkait dengan penelitian ini, seperti BPS, dinas pertanian, jurnal, internet, dan skripsi yang terkait dengan penelitian ini.

Konsep Operasional

Konsep operasional mencakup pengertian yang diperlukan dalam mendapatkan data untuk melakukan analisis yang berkaitan dengan masalah dan tujuan penelitian. Konsep operasional tersebut meliputi:

1. Karakteristik pengusaha dan pekerja merupakan, sifat atau ciri khas yang dimiliki oleh pengusaha dan pekerja.
2. Umur pengusaha adalah usiapengusaha dari awal kelahiran sampai pada saat penelitian dilakukan (Tahun).

3. Tingkat pendidikan pengusaha adalah jumlah tahun sukses yang pernah dijalani pengusaha dalam jenjang pendidikan formal (Tahun).
4. Lama berusaha adalah lamanya pengusaha melakukan usaha jamur tiram krispy sampai penelitian ini dilakukan (Tahun).
5. Jumlah tanggungan keluarga pengusaha adalah banyaknya anggota keluarga pengusaha yang menjadi beban tanggungan pengusaha secara ekonomi dalam rumah tangga (Jiwa).
6. Bentuk usaha adalah jenis usaha yang dijalani oleh pengusaha, yaitu berupa usaha kecil menengah, usaha rumahan atau sebuah usaha berksala besar.
7. Teknologi produksi merupakan teknologi yang digunakan untuk memproduksi atau menghasilkan suatu produk olahan jamur tiram krispy (Rp/Proses produksi).
8. Tenaga kerja adalah jumlah tenaga kerja luar dan dalam keluarga yang digunakan dalam proses produksi (HOK).
9. Bahan baku adalah bahan pokok yang digunakan dalam proses produksi jamur tiram krispy yaitu jamur tiram (Kg/proses produksi).
10. Bahan penunjang adalah bahan yang digunakan dalam agroindustri untuk meningkatkan nilai tambah dari suatu produk yang diproduksi (Kg/proses produksi).
11. Biaya produksi adalah biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan dalam satu kali proses produksi jamur tiram krispy (Rp/proses produksi).
12. Biaya tetap adalah biaya yang besar kecilnya tidak dipengaruhi oleh banyak sedikitnya jumlah jamur tiram krispy yang dihasilkan, seperti penyusutan alat, modal, dll (Rp/proses produksi).

13. Biaya variabel adalah biaya yang habis dalam satu kali produksi yaitu meliputi biaya tenaga kerja dalam dan luar keluarga, bahan baku, dll. (Rp/proses produksi).
14. Penyusutan adalah pengurangan nilai alat-alat yang digunakan dalam usaha agroindustri jamur tiram krispy karena nilai dan penggunaannya (Rp/proses produksi).
15. Pendapatan kotor adalah pendapatan yang diperoleh dari jumlah produksi dikalikan dengan harga produk (Rp/proses produksi).
16. Produksi pendapatan bersih adalah pendapatan yang diperoleh dari selisih pendapatan kotor dengan biaya produksi (Rp/proses produksi).
17. Keuntungan adalah selisih antara penerimaan total dengan biaya total yg dikeluarkan (Rp/proses produksi).
18. Efisiensi usaha agroindustri Rumah Jamur NandoKecamatan Tenayan Raya Pekanbaru adalah perbandingan antara penerimaan dengan pengeluaran dalam satu kali proses produksi (%).
19. Upah masuk biaya produksi adalah imbalan dari jasa tenaga kerja yang digunakan dalam kegiatan proses produksi jamur tiram krispy (Rp/proses produksi).
20. Harga produk adalah harga produk jamur tiram krispy yang berlaku pada saat penelitian (Rp/kemasan).
21. Nilai tambah adalah nilai produk jadi dikurangi nilai bahan baku dan nilai bahan penunjang lainnya (Rp/kg).

3.5. Analisis Data

3.5.1. Analisis Karakteristik Pengusaha, Karyawan, dan Profil Usaha

Karakteristik pengusaha, karyawan dan profil usaha di analisis secara deskriptif. Karakteristik pengusaha dan karyawan yang dianalisis meliputi: Umur, tingkat pendidikan, tanggungan keluarga, usaha, skala usaha, dan permodalan.

3.5.2. Analisis Usaha Agroindustri Jamur Krispy

Usaha agroindustri jamur krispy dianalisis secara deskriptif, kualitatif dan kuantitatif. Usaha agroindustri yang dianalisis meliputi: Teknologi produksi, penggunaan faktor produksi, biaya produksi, pendapatan kotor, keuntungan, nilai tambah dan efisiensi. Untuk mengetahui biaya, pendapatan, efisiensi, dan nilai tambah dianalisis dengan analisis deskriptif kuantitatif dan penjabarannya dapat dilihat sebagai berikut:

3.5.2.1. Teknologi Produksi dan Penggunaan Faktor Produksi

Teknologi produksi dan penggunaan faktor produksi dianalisis secara deskriptif kuantitatif. Teknologi produksi yang dianalisis pada tahapan-tahapan produksi dan alat teknologi yang digunakan. Penggunaan faktor produksi yang dianalisis adalah jumlah penggunaan bahan baku, bahan penunjang, tenaga kerja, dan peralatan produksi.

3.5.2.2. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah semua pengorbanan yang perlu dilakukan untuk suatu proses produksi, yang dinyatakan dengan satuan rupiah menurut harga pasar yang berlaku.

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

Keterangan:

TC = Total Biaya Jamur Krispy(Rp/Periode produksi)

TVC = Total Biaya Variabel Jamur Krispy(Rp/Periode produksi)

TFC = Total Biaya Tetap Jamur Krispy(Rp/Periode produksi)

Adapun biaya produksi terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel:

1) Biaya Tetap

Biaya Tetap (FC) yaitu biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha jamur tiram yang dikeluarkan secara tetap. Yang termasuk ke dalam biaya tetap adalah biaya penyusutan alat, biaya tenaga kerja dan biaya sewa lahan.

Penyusutan alat yang digunakan dalam proses produksi dinilai dalam satuan rupiah per tahun (Rp tahun), selanjutnya dikonversikan ke dalam satu kali musim tanam penyusutan alat-alat ini dihitung dengan rumus sebagai berikut (Suratiyah, 2015).

Biaya penyusutan alat dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

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

Keterangan:

D = Depresiasi atau Penyusutan (Rp)

NB = Nilai Beli (Rp)

NS = Nilai Sisa (Rp)

UE = Umur Ekonomis

2) Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha jamur tiram, yang mana biaya ini tergantung oleh produksi. Pengalokasian biaya dalam proses produksi jamur tiram menjadi poin penting keberhasilan pengusaha guna untuk memaksimalkan produksi dan keuntungan.

3.5.2.3. Pendapatan

Pendapatan adalah hasil dari usaha, yaitu hasil kotor dengan produksi yang dinilai dengan uang, kemudian dikurangi dengan biaya produksi dan pemasaran sehingga diperoleh pendapatan bersih usaha tani (Mubyarto: 2003). Sedangkan menurut Hermanto analisis pendapatan sangat penting dalam kaitannya dengan tujuan yang hendak dicapai oleh setiap usaha, demikian pula bagi mereka berkepentingan dalam usaha dengan berbagai pertimbangan dan motivasi.

3.5.2.4. Pendapatan Kotor

Pendapatan kotor yang diterima oleh pengusaha jamur tiram dapat diperoleh dengan cara menghasilkan antara jumlah produksi dengan harga yang berlaku, yang diformulasikan dengan rumus sebagai berikut:

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

Keterangan:

TR = Total Penerimaan (Rp/proses produksi)

P = Harga (Rp/bungkus)

Q = Jumlah (Rp/kg)

3.5.2.5. Pendapatan Bersih

Menurut Soekartawi pendapatan bersih adalah selisih antara penerimaan total dengan biaya-biaya. Biaya-biaya yang dimaksud meliputi biaya tetap ditambah biaya tidak tetap/variabel yang dikeluarkan dalam usaha agroindustri. Secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut :

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

Keterangan :

- Π = keuntungan agroindustri jamur tiram(Rp/proses produksi)
- TR = total penerimaan agroindustri (Rp/proses produksi)
- TC = total biaya agroindustri (Rp/proses produksi)
- P = harga jamur tiram(Rp/kg)
- Q = jumlah jamur tiram yang dihasilkan (kg/proses produksi)
- TVC = biaya variable agroindustri jamur tiram(Rp/proses produksi)
- TFC = biaya tetap agroindustri jamur tiram (Rp/proses produksi)

3.5.2.6. Efisiensi

Efisiensi usaha adalah perbandingan antara penerimaan dengan pengeluaran dalam proses produksi. Untuk mengetahui efisiensi usaha agroindustri jamur tiram menggunakan perhitungan *retrun cost ratio* (RCR) menurut Hermanto (1991) sebagai berikut :

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

Keterangan :

RCR = Retrunt Cost Ratio (*total cost ratio*)

TR = Pendapatan Kotor (*total revenue*)

TC = Total Biaya Produksi (*total cost*)

kriteria :

RCR > 1 berarti agroindustri UD. Putra Mandiri sudah efisiensi dan menguntungkan

RCR = 1 berarti agroindustri Rumah Nandoberada pada titik impas (BEP)

RCR < 1 berarti agroindustri Rumah Nandotidak efesiensi dan tidak menguntungkan

3.5.2.7. Nilai Tambah

Nilai tambah didapatkan dari bedanya nilai akhir dari produk agroindustri dikurangi dengan besarnya nilai bahan baku dan nilai bahan penunjang dan sumbangan input lain. Besarnya nilai tambah dan keuntungan pada agroindustri jamur tiram dalam penelitian ini, cara perhitungannya disajikan pada Tabel 3:

Tabel 3. Perhitungan Nilai Tambah Metode Sudiyono

No	Variabel	Nilai
I. Output, Input dan Harga		
1	Output (Kg)	(1)
2	Input (Kg)	(2)
3	Tenaga Kerja (HOK)	(3)
4	Faktor konversi	(4)=(1)/(2)
5	Koefisien Tenaga Kerja (HOK/Kg)	(5)=(3)/(2)
6	Harga Output (Rp)	(6)
7	Upah tenaga kerja (Rp/HOK)	(7)
II. Penerimaan dan Keuntungan		
8	Harga Bahan Baku (Rp/Kg)	(8)
9	Sumbangan Input Lain (Rp/Kg)	(9)
10	Nilai Output (Rp/Kg)	(10)=(4)*(6)
11	a. Nilai Tambah (Rp/Kg)	(11a)=(10)-(9)-(8)
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	(11b)=(11a/10)*100%
12	a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/Kg)	(12a)=(5)*(7)
	b. Pangsa Tenaga Kerja (%)	(12b)=(12a/11a)*100%
13	a. keuntungan (Rp/Kg)	(13a)= 11a-12a
	b. tingkat keuntungan (%)	(13b)=(13a/11a)*100%
III. Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi		
14	Marjin (Rp/Kg)	(14)=(10)-(8)
	a. Pendapatan Tenaga Kerja (%)	(14a)=(12a/14)*100%
	b. Sumbangan Input Lain (%)	(14b)=(9/14)*100%
	c. Keuntungan Perusahaan (%)	(14c)=(13a/14)*100%

Sumber : Sudiyono, 2004

Berdasarkan pada Tabel 3. Secara operasional perhitungan tersebut dibuat keterangan sebagai berikut :

1. Output adalah jamur yang dihasilkan dalam satu kali proses produksi (Kg).
2. Input adalah bahan baku berupa jamur tiram yang diolah menjadi jamur tiram krispy dalam satu proses produksi (Kg).
3. Tenaga kerja adalah jumlah hari orang kerja yang digunakan untuk proses pengolahan jamur tiram menjadi jamur tiram krispy (HOK).
4. Faktor konversi menunjukkan banyaknya output yang dihasilkan dari setiap bahan baku yang digunakan.
5. Koefisien tenaga kerja menunjukkan jumlah tenaga kerja langsung dalam proses pengolahan dari jumlah bahan baku yang digunakan (HOK/Kg).
6. Harga output adalah nilai jual untuk jamur tiram krispy (Rp/Kg).
7. Upah tenaga kerja adalah biaya yang dibayarkan untuk tenaga kerja langsung dalam mengolah jamur tiram krispy berdasarkan jam kerja (Rp/HOK).
8. Harga bahan baku adalah nilai beli bahan baku jamur tiram (Rp/Kg)
9. Harga input lain adalah rata-rata jumlah biaya untuk bahan penunjang dan dibagi dengan jumlah output yang dihasilkan (Rp/proses produksi).
10. Nilai output menunjukkan nilai yang diterima dari konversi output terhadap bahan baku dengan harga output (Rp/Kg).
11. Nilai tambah adalah selisih antara nilai output jamur tiram krispy dengan harga bahan baku dan sumbangan input lainnya (Rp/Kg).
12. Rasio nilai tambah menunjukkan nilai tambah dari nilai produk (%)
13. Pendapatan tenaga kerja menunjukkan nilai upah yang diterima oleh tenaga kerja langsung untuk mengolah satu-satuan bahan baku dalam satu kali proses produksi (Rp).

14. Pangsa tenaga kerja menunjukkan presentase pendapatan tenaga kerja dari nilai tambah yang diperoleh (Rp).
15. Keuntungan menunjukkan bagian yang diterima oleh pengrajin (Rp/Kg)
16. Tingkat keuntungan menunjukkan presentase keuntungan dari nilai produk (%)

3.5.3. Analisis Strategi Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Penjualan Jamur Krispy dianalisis secara deskriptif. Penjualan jamur krispy yang dianalisis meliputi: Jumlah produk yang dihasilkan, kemasan (label halal, merek, label izin penjualan) serta Sistem penjualan (online dan offline)

Kotler (2002) mendefinisikan bauran pemasaran (*marketing mix*) sebagai variabel terkendali yang dapat digunakan pemasaran untuk mempengaruhi tanggapan konsumen dari segmen pasar yang dituju. Bauran pemasaran merupakan strategi terpadu dari stratefi produk harga, promosi dan distribusi yang memberikan kepuasan kepada konsumen.

Tabel 4. Indikator dan Strategi Bauran Pemasaran 7P Pada Usaha Agroindustri Jamur Krispy di Kelurahan Sialang Sakti Kota Pekanbaru

No	Strategi	Indikator	Strategi Sekarang	Strategi Akan Datang
1	Produk	Keragaman		
		Kualitas		
		Desain		
		Merek		
		Ukuran		
2	Harga	Diskon		
		Potongan Harga Khusus		
		Periode Pembayaran		
3	Promosi	Periklanan		
		Tenaga Penjualan		
		Pemasaran Langsung		
4	Tempat	Saluran Pemasaran		
		Cakupan Pemasaran		
		Persediaan		
		Trasnportasi		
5	Orang	Pendiri		
		Karyawan		
		Pelayanan		
6	Pisik	Rekomendasi		
		Penempatan Kantor		
		Dengungan		
7	Proses	Pelayanan		
		Pengiriman		
		Keluhan		

IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1. Geografis Daerah Penelitian

Berdasarkan Data BPS Kota Pekanbaru (2020) Kelurahan Sialang Sakti adalah salah satu kelurahan yang terletak di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Provinsi Riau yang berdiri pada tanggal 02 Maret 1968 diawali dengan kepala desa yang pertama yaitu M. Isanor. Kantor Kelurahan Sial terletak di jalan Hang Tuah. Berdirinya kantor Kelurahan Sial ini berdasarkan Peraturan Daerah (Perda) Nomor 03 Tahun 2003 dan keputusan Walikota Pekanbaru Nomor 578 Tahun 2003. Letak geografis Kelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru yaitu memiliki batas wilayah sebelah Utara berbatasan dengan sungai Siak atau Kecamatan Rumbai Pesisir, sebelah Selatan berbatasan dengan Kelurahan Kulim, sebelah Timur berbatasan dengan Kelurahan Tangkerang Timur atau Kelurahan Rejosari, dan sebelah Barat berbatasan dengan Kabupaten Kampar.

Kelurahan Sialang Sakti merupakan salah satu Kelurahan yang terluas di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru, dimana luas wilayah Kelurahan yaitu 98,74 KM yang terdiri dari 30 RW dan 124 RT diperoleh dari data Statistik Kantor Kelurahan Sialang Sakti 2019.

4.2. Keadaan Penduduk

Penduduk merupakan unsur penting dalam kegiatan perekonomian dan dalam dunia usaha untuk membangun suatu perekonomian dalam upaya peningkatan produksi dan mengembangkan kegiatan usaha ekonomi. Perubahan dan pengembangan penduduk dikarenakan adanya kelahiran, kematian, dan mobilitas penduduk. Perkembangan penduduk di Kecamatan Tenayan Raya Kota

Pekanbaru mencapai 167.929 jiwa pada tahun 2018. Angka ini mengalami peningkatan sebesar 2.64% dari tahun 2018. Kepadatan penduduk mencapai 980 jiwa/km², dengan kelurahan terpadat adalah kelurahan Rejosari. Lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin dan Kelurahan di Kecamatan Tenayan Raya Tahun 2019

No	Kelurahan	Laki-laki (Jiwa)	Perempuan (Jiwa)	Jumlah (Jiwa)
1.	Kulim	1.101	994	2.095
2.	Tangkerang Timur	10.443	10.122	20.565
3.	Rejosari	11.776	11.383	23.159
4.	Bencah Lesung	11.779	11.132	22.911
5.	Sialang Rampai	2.998	1.896	4.894
6.	Pebatuan	5.528	5.219	10.747
7.	Mentangor	7.768	7.391	15.159
8.	Pematang Kapau	8.162	7.662	15.824
9.	Sialang Sakti	11.487	10.708	22.195
10.	Tuah Negeri	3.353	3.154	6.507
11.	Melebung	492	376	868
12.	Industri Tenayan	1.319	1.301	2.620
13.	Bambu Kuning	10.414	9.971	20.385
Jumlah		86.620	81.309	167.929
Luas Wilayah (km ²)		171,27 km ²		

Sumber: Kecamatan Tenayan Raya Dalam Angka 2020

Pada Tabel 4 terlihat bahwa Kelurahan Sialang Sakti merupakan salah satu kelurahan yang memiliki jumlah penduduk terbanyak setelah Kelurahan Rejosari dan Bencah Lesung. Dimana penduduk yang berada di Kelurahan Sialang Sakti sebanyak 11.487 jiwa berjenis kelamin laki-laki dan 10.708 jiwa berjenis kelamin perempuan sehingga total penduduk yang berada di Kelurahan Sialang Sakti sebanyak 22.195 jiwa.

4.3. Tingkat Pendidikan

Pendidikan adalah faktor yang cukup sangat penting dalam mempengaruhi pola pikir seseorang dalam menjalankan usahanya. Karena tingkat pendidikan

akan mempengaruhi pola pikir dan daya serap terhadap teknologi baru, yang pada akhirnya akan mempengaruhi produktivitasnya (Soekartawi, 2000).

Berdasarkan Tabel 6 dapat dilihat bahwa rata-rata penduduk di Kecamatan Tenayan Raya menempuh jenjang pendidikan mulai dari TK sampai SMA/SMK. Kelurahan Sialang Sakti merupakan salah satu kelurahan yang ada di Kecamatan Tenayan Raya dimana jumlah penduduk yang menempuh pendidikan TK sebanyak 74 jiwa, SD Negeri sebanyak 1.215 jiwa, SMP Negeri sebanyak 294 jiwa, Smp Swasta sebanyak 229 jiwa sehingga total jumlah penduduk di Kelurahan Sialang Sakti berdasarkan tingkat pendidikan sebanyak 1.812 jiwa (BPS, 2021).

4.4. Mata Pencaharian Penduduk

Selain sebagai pengusaha, pendapatan masyarakat di Kelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya didapat dari berbagai profesi dan jenis mata pencaharian lainnya baik itu pegawai, pedagang, dan lainnya.

Tabel 6. Distribusi Tingkat Pendidikan di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Tahun 2019.

No	Kelurahan	TK	SD		SMP		SMA		SMK		Jumlah
			Negeri	Swasta	Negeri	Swasta	Negeri	Swasta	Negeri	Swasta	
1	Kulim	-	494	-	-	-	-	-	-	-	494
2	Tangkerang Timur	86	1.288	1.129	1.246	328	1.137	94	-	260	5.568
3	Rejosari	124	2.290	-	-	14	830	9	-	29	3.296
4	Bencah Lesung	27	2.330	-	729	492	-	137	-	158	3.873
5	Sialang Rampai	-	409	-	-	60	-	-	980	-	1.449
6	Pebatuan	102	682	-	549	-	-	-	-	-	1.333
7	Mentangor	78	1.456	-	-	-	-	-	-	-	1.534
8	Pematang Kapau	76	675	492	-	127	-	-	-	113	1.483
9	Sialang Sakti	74	1.215	-	294	229	-	-	-	-	1.812
10	Tuah Negeri	16	130	-	-	-	-	-	-	-	146
11	Melebung	-	127	-	-	-	-	-	-	-	127
12	Industri Tenayan	-	172	-	-	-	-	-	-	-	172
13	Bambu Kuning	87	543	-	1.149	42	999	-	-	383	3.203
Jumlah		670	11.811	1.621	3.967	1.292	2.966	240	980	943	24.490

Sumber: BPS Pekanbaru 2020

4.5. Mata Pencaharian Penduduk

Selain sebagai pengusaha, pendapatan masyarakat di Kelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya didapat dari berbagai profesi dan jenis mata pencaharian lainnya baik itu pegawai, pedagang, dan lainnya. Adapun jenis mata pencaharian penduduk di Kecamatan Tenayan Raya dapat dilihat pada Tabel 7 berikut:

Tabel 7. Jenis Mata Pencaharian Penduduk di Kecamatan Tenayan Raya Tahun 2019.

No	Pekerjaan	Kec. Tenayan Raya	Persentase (%)
1	Pegawai Negeri Sipil	17	0,04
2	Pengusaha	23	0,05
3	Pelajar/Mahasiswa	24.490	52,28
4	IRT	3.200	6,83
5	Belum/Tidak Bekerja	12.345	26,35
6	Karyawan Swasta	142	0,30
7	Guru	1.417	3,02
8	Pedagang	2.053	4,38
9	Kesehatan	110	0,23
10	Wiraswasta	1.850	3,95
11	Pensiunan	1.200	2,56
Jumlah		46.847	100,00

Sumber : BPS Pekanbaru, 2020

Berdasarkan Tabel ,7 dapat diketahui bahwa jenis mata pencaharian penduduk di Kecamatan Tenayan Raya berbeda-beda. Jenis pekerjaan terbanyak yaitu pelajar/mahasiswa sebanyak 24.490 orang (52,28%) hal iniberarti penduduk di Kecamatan Tenayan Raya masih banyak berstatus pelajar. Kemudian selanjutnya adalah belum/tidak bekerja sebanyak 12.245 orang (26,35%) dan yang paling terkecil adalah sebagai pegawai negeri sipil sebanyak 17 orang (0,04%). (BPS, 2021).

4.6. Sarana dan Prasarana

Secara umum tingkat perkembangan suatu wilayah dapat dilihat dari ketersediaan beberapa fasilitas yang ada di daerah tersebut. Fasilitas yang terdapat di Kecamatan Tenayan Raya sangat mendukung terhadap perkembangan masyarakat. Perkembangan sosial ekonomi juga mempunyai pengaruh yang cukup besar terhadap sarana dan prasarana. Adapun sarana dan prasarana yang ada di Kecamatan Tenayan Raya dapat dilihat pada Tabel 8:

Tabel 8. Sarana dan Prasarana di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Tahun 2019.

No	Sarana dan Prasarana	Jumlah (Unit)
1	Sarana Pendidikan	
	a. Taman Kanak-Kanak	61
	b. SD/MI	40
	c. SMP	22
	d. SMU/SMA/SMK	15
2	Sarana Kesehatan	
	a. Puskesmas	8
	b. Rumah Sakit Bersalin	8
	c. Praktek Dokter	15
	d. Balai Pengobatan	9
3	Sarana Ibadah	
	a. Masjid	113
	b. Mushalla	75
	c. Gereja	31
4	Sarana Perokonomian	
	a. Swalayan	9
	b. Grosir	58
	c. Kios	133
	d. Pasar	5
	e. Warung Kelontong	121

Sumber: BPS Pekanbaru, 2020

Dari Tabel 8 dapat dilihat bahwa sarana dan prasarana yang ada di Kecamatan Tenayan raya cukup memadai, hal tersebut terlihat dari adanya fasilitas pendidikan yang cukup lengkap, sarana perekonomian seperti adanya warung ataupun kiod dagangan, sarana ibadah dan sarana lainnya yang

menunjang aktivitas perekonomian di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru. (BPS, 2021).

4.7. Keadaan Agribisnis di Kelurahan Sialang Sakti

Kota Pekanbaru merupakan Ibukota Provinsi Riau merupakan salah satu sentra ekonomi terbesar di Pulau Sumatra dan termasuk kota dengan tingkat pertumbuhan, migrasi, dan urbanisasi yang tinggi. Tingkat kepadatan penduduk tergolong tinggi. Sebagai ibukota yang kaya akan sumber daya alamnya, kota ini merupakan salah satu tujuan imigran. Perekonomian Pekanbaru didukung oleh perdagangan dan pertambangan minyak bumi. Kota ini memiliki sebuah bandar udara internasional, terminal bus antar kota dan antar provinsi, serta dua pelabuhan.

Di Pekanbaru, diantara tanaman perkebunan yang lain seperti kelapa sawit, karet, dan kelapa, nanas (*Ananas cumosus*) merupakan tanaman yang menunjukkan adaptasi yang tinggi pada gambut berdrainase. Lahan yang dominan pada daerah ini adalah Lahan gambut. Lahan gambut mempunyai penyebaran di lahan rawa, yaitu lahan yang menempati posisi peralihan diantara daratan dan sistem perairan. Lahan ini sepanjang tahun/selama waktu yang panjang dalam setahun selalu jenuh air (*water logged*) atau tergenang air.

Kegiatan agribisnis di Kelurahan Sialang Sakti tidak terlalu banyak, karena kebanyakan penduduknya berniaga dalam bentuk kios kecil, namun untuk cakupan kegiatan agribisnis (agroindustri) di Kecamatan Tenayan Raya cukup banyak masyarakat yang melakukan usaha agroindustri tempe dan tahu. Untuk jamur tiram sendiri rumah jamur nando menjadi sentral usaha agroindustri jamur.

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Karakteristik Pelaku Usaha dan Profil Agroindustri Jamur Krispy

Kemampuan menjalankan usaha ditentukan oleh karakteristik yang dimiliki pengusaha, karena pengusaha adalah sumberdaya manusia yang merupakan pelaku utama dalam mengelola usaha agroindustri. Karakteristik tersebut akan menentukan bagaimana merencanakan, mengatur dan menjalankan usaha tersebut agar sesuai dengan tujuan maupun visi dan misi dari usaha yang dijalankan sehingga dapat memberikan keuntungan yang besar bagi usaha dan keberlangsungan yang lebih lama terhadap usaha agroindustri jamur krispy. Karakteristik juga menentukan bagaimana suatu usaha berlangsung, dan mampu bertahan dalam jangka waktu yang lama.

5.1.1. Karakteristik Pelaku Usaha dan Pekerja

Beberapa karakteristik yang dimiliki pengrajin yang ikut menentukan keberhasilan usaha agroindustri jamur krispy yang dijalankan oleh pengusaha, meliputi: umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha dan jumlah tanggungan keluarga. Ke empat hal tersebut merupakan pokok penting bagi pengusaha dalam menentukan keberhasilan suatu usaha. Karakteristik mempengaruhi tingkat kemampuan bekerja dan kinerja yang dihasilkan oleh pengusaha ataupun pekerja, walaupun tidak seluruh karakteristik menjamin keberhasilan suatu usaha namun karakteristik pengusaha dan pekerja berpengaruh terhadap usaha yang dijalankan. Karakteristik pengusaha dan pekerja disajikan pada Tabel 9:

Tabel 9. Karakteristik Pelaku dan Pekerja Pada Usaha Agroindustri Jamur Krispy di Kelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya Tahun 2021

No	Karakteristik	Pelaku Usaha		Tenaga Kerja	
		Jumlah (Jiwa)	Persen	Jumlah (Jiwa)	Persentase
1	Umur (Tahun)				
	a. 25-27	1	100	2	33,33
	b. 28-30	-	0	2	33,33
	c. 31-33	-	0	1	16,67
	d. 34-36	-	0	1	16,67
2	Pendidikan (Tahun)				
	a. SD	-	-	-	-
	b. SMP	-	-	1	16,67
	c. SMA	-	-	5	83,33
	d. S1	1	100	-	-
3	Pengalaman Usaha (Tahun)				
	a. 3-4	-	-	4	66,67
	b. 5-6	1	100	2	33,33
4	Tanggungjawab Keluarga (Jiwa)				
	a. 1-2	1	100	6	100

1. Umur

Umur dijadikan sebagai salah satu indikator yang merupakan produktif atau tidaknya seseorang dalam bekerja. Selain itu, umur juga mempengaruhi fisik pengusaha dan juga karyawan dalam mengelola usaha yang dijalankan. umur juga merupakan hal utama yang menentukan kemampuan dalam mengelola usaha dah tersebut berpengaruh terhadap pola pikir, kemampuan fisik untuk bekerja, bertindak dalam menerima dan mengadopsi berbagai inovasi (Hasyim, 2006)

Berdasarkan Tabel 9, umur pengusaha agroindustri jamur krispy adalah 26 tahun. Sedangkan umur pekerja pada usaha jamur krispy berkisar 25-33 tahun dan. Pada rentang 25-27 tahun sebanyak 2 orang (33,33%), pada rentang usia 28-30 sebanyak 2 orang (33,33%), kemdian pada rentang usaia 31-33 sebanyak 1

orang (16,67%) dan pada rentang usia 34-36 sebanyak 1 orang (16,67%). Rata-rata umur pekerja pada usaha agroindustri jamur krispy adalah 25 tahun.

2. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan sangat mempengaruhi wawasan atau daya nalar seseorang pengusaha ataupun pekerja dalam menjalankan usahanya. Pendidikan rendah mengakibatkan kurangnya pengetahuan dalam memanfaatkan sumber daya alam yang tersedia (Kartasapoetra, 1994). Semakin tinggi tingkat pendidikan yang dijalani, maka cenderung usaha yang dikelola lebih rasional. Pendidikan pengusaha adalah pada tingkat S2. Sedangkan pendidikan pekerja adalah pada jenjang SMP sebanyak 1 orang (16,67%), dan pada jenjang pendidikan SMA sebanyak 5 orang (83,33%), rata-rata tingkat pendidikan pekerja pada usaha agroindustri jamur krispy adalah 9 tahun (SMP). Walaupun tingkat pendidikan tenaga kerja yang digunakan pada usaha agroindustri masih cukup rendah, namun hal ini tidak menjadi penghambat dalam melaksanakan kegiatan pengelolaan jamur krispy, karena kegiatan usaha ini tidak menuntut keahlian tertentu yang harus diperoleh melalui jenjang pendidikan yang tinggi karena teknologi juga yang pada akhirnya akan membantu mengembangkan dan mengelola usaha yang dapat berpengaruh terhadap hasil usaha agroindustri jamur krispy Nando.

3. Pengalaman Berusaha

Pengalaman bekerja biasanya dihubungkan dengan lamanya seseorang bekerja dalam bidang tertentu, semakin lama seseorang bekerja berarti pengalaman bekerjanya tinggi sehingga dapat mempengaruhi pendapatan (Suwita, 2011). Pengalaman berusaha adalah salah satu faktor dalam usaha Jamur Krispy Nando yang dapat mempengaruhi kemampuan untuk mengelola usahanya,

kemampuan dan keterampilan pengusaha dalam mengalokasikan faktor-faktor produksi, mengambil keputusan dan sikap dalam mengatasi setiap permasalahan yang akan dihadapi. Agroindustri Jamur Krispy Nando belum lama berjalan dan memasarkan produknya, akan tetapi usahanya terus berkembang dari tahun ke tahun hingga usaha yang dijalankan beranjak 6 tahun. Hal itu sudah cukup untuk menjadi modal yang besar dalam menjalankan dan memasarkan produk jamur krispy. Sedangkan pengalaman bekerja para pekerja terbanyak yaitu 3-4 tahun sebanyak 4 orang (66,67%) dan lama pengalaman 5-6 tahun sebanyak 2 orang (33,33%) dan rata-rata lama pengalaman bekerja para pekerja pada usaha agroindustri jamur krispy adalah 3 tahun, Lampiran 1. Hal ini menunjukkan bahwa beberapa pekerja mengikuti perkembangan usaha jamur krispy Nando sehingga mereka cukup pengalaman dibidang pengelolaan jamur krispy.

4. Jumlah Tanggungan Keluarga

Jumlah tanggungan keluarga merupakan total dari jumlah anggota keluarga yang masih menjadi tanggungan dari kepala keluarga yang terdiri dari suami sebagai kepala keluarga, istri, anak-anak, anak saudara serta orang tua yang tidak mampu lagi untuk bekerja dan hidup menetap bersama keluarga tersebut (Soekartawi, 2003). Pengusaha pada usaha agroindustri Jamur Krispy Nando memiliki jumlah tanggungan keluarga sebanyak 1 orang. Hal ini menunjukkan bahwa pengusaha belum memiliki jumlah tanggungan keluarga yang besar sehingga penghasilan yang diperoleh dikategorikan cukup untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga pengusaha.

Jumlah tanggungan keluarga para pekerja berkisar antara 1-2 jiwa sebanyak 6 orang dengan rata-rata tanggungan 2 jiwa (Lampiran 1). Berdasarkan

data di atas jumlah tanggungan keluarga pekerja di Jamur Krispy Nando Kelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya merupakan kategori keluarga kecil.

5.1.2. Profil Usaha Agroindustri Jamur Krispy

1. Sejarah Usaha

Rumah Jamur Nando merupakan *home industry* yang bergerak dibidang agribisnis sebagai petani jamur sekaligus mengolah jamur tiram putih menjadi berbagai produk olahan makanan .

Usaha budidaya jamu tiram putih yang menjadi tempat penelitian ini adalah usaha milik Bapak Bayu Fernando yang berlokasi di Kelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru. Usaha ini berdiri pada tahun 2015-2021 dan masih berproduksi sampai saat ini. Modal yang digunakan untuk memulai usaha ini adalah modal sendiri. Rumah Jamur Nando berdiri karena alasan yaitu hobby dan memanfaatkan lahan kosong di samping rumah.

Rumah Jamur Nando merupakan tempat wisata edukasi jamur pertama di Riau, dimana setiap pengunjung akan diberi edukasi tentang bagaimana mempersiapkan baglog sampai dengan pasca panen jamur tiram putih. Selain membudidaya jamur tiram putih, di Rumah Jamur Nando terdapat produk kuliner jamur yaitu rendang jamur, jamur crispy, es krim jamur, dan nugget jamur. Pengunjung juga dapat membeli secara langsung jamur tiram putih segar yang baru di panen.

2. Bentuk Usaha

Agroindustri Jamur krispi merupakan salah satu bentuk usaha individu yang didirikan dan dikelola sendiri oleh pemilik usaha. Agroindustri Jamur Krispi merupakan usaha rumahan yang mengelola jamur menjadi makanan siap santap,

dimana bahan baku diperoleh dari hasil budidaya sendiri. Usaha jamur krispy ini bukan lagi sebuah usaha dengan olahan produk baru yang pertama, karena banyak juga beberapa penjual jamur krispy lainnya di Kota Pekanbaru. Namun jamur krispy Nando ini berbeda dengan yang lain dikarenakan jamur yang dijadikan bahan baku pembuatan jamur krispy diperoleh langsung dari kebun sendiri atau hasil budidaya jamur sendiri sehingga kualitas bahan baku dapat terjamin dan segar.

3. Tujuan Usaha

Usaha agroindustri jamur krispy dilakukan dengan tujuan untuk mendapat untung lebih dari hasil budidaya jamur. Karena pengolahan produk pertanian dengan penambahan bahan penunjang produksi dapat menghasilkan nilai tambah yang cukup besar sehingga dapat juga meningkatkan keuntungan. Selain itu usaha yang dijalankan oleh jamur krispy Nando ini bertujuan agar jamur hasil budidaya tidak terbuang karena disebabkan kerusakan saat penyimpanan, busuk ataupun layu yang menyebabkan jamur tidak bisa di jual ataupun dikonsumsi. Adanya perubahan bentuk jamur biasa menjadi jamur olahan jamur krispy dapat meningkatkan daya simpan yang dan daya jual yang tinggi sehingga dapat meningkatkan perekonomian keluarga. Selain itu budidaya jamur krispy tidak hanya dijadikan bahan baku pembuatan jamur krispy, akan tetapi tempat budidaya dijadikan taman wisata ilmu sehingga kegunaan budidaya nya bertambah dan menghasilkan.

4. Skala Usaha

Agroindustri jamur krispy merupakan salah satu usaha pengolahan jamur. Agroindustry jamur di tempat penelitian skala usaha yang dilakukan merupakan

skala industri mikro menurut PP NO 7 Tahun 2021 tentang usaha mikro Pasa 35, Usaha Agroindustri jamur krispy Nando termasuk kategori usaha mikro kecil menengah, hal ini dikarenakan jumlah modalnya. Modal yang didapat berasal dari modal sendiri, dimana modal awalnya sebanyak Rp. 15.000.000,00 dan berjalan hampir 6 tahun. Agroindustri jamur krispy Nando jumlah tenaganya berkisar sebanyak 6 orang yang berasal dari Tenaga Kerja Dalam Keluarga dan Tenaga Kerja Luar Keluarga.

5.2. Analisis Agroindustri

5.2.1. Teknologi Produksi

5.2.1.1. Proses Produksi Pencucian



Setelah jamur dipilih atau disortir sesuai dengan bentuk dan ciri-ciri yang dibutuhkan, kemudian jamur dicuci menggunakan baskom dengan air yang mengalir agar sampah-sampah kotoran terbang sempurna, kemudian setelah itu disiram dengan air es atau air dingin agar bentuk dan rupanya tetap segar, mekar dan tidak layu, setelah itu tiriskan hingga air benar-benar kering.

a. Proses Pengeringan



Proses pengeringan jamur sebelum dijadikan jamur krispy adalah tindakan yang baik untuk memperoleh hasil akhir yang maksimal, agar jamur krispy tidak mudah layu dan tetap menciptakan tekstur yang krispy. Proses pengeringan dilakukan dengan mesin spinner atau mesin pengering untuk meniriskan dengan sempurna sisa air yang terdapat di dalam jamur.

b. Pencampuran Tepung



Setelah jamur benar-benar kering waktunya jamur dicampur dengan tepung yang telah diberi bumbu-bumbu seperti garam dan air. Tepung dibagi menjadi dua bagian yaitu bagian tepung kering dan bagian tepung basah serta telur yang sudah diaduk rata dalam wadah sendiri. Sebelum jamur di masukkan ke dalam tepung basah masukkan terlebih dahulu jamur ke dalam telur dan kemudian

angkat, lalu masukkan kedalam tepung basah, setelah itu masukkan kedalam tepung kering dan goreng.

c. Penggorengan



Proses penggorengan dilakukan dengan hati-hati untuk mendapatkan warna hasil gorengan yang sempurna yaitu coklat kuning keemasan. Proses penggorengan dilakukan secara manual dengan menggunakan kuai dan kompor gas.

d. Pencampuran rasa dan pengemasan



Proses pengemasan dilakukan setelah jamur selesai digoreng dan siap untuk di kemas. Jamur krispy Nando dikemas dengan menggunakan kemasan plastik dan dipres dengan menggunakan mesin pres agar kedap udara sehingga jamur krispy dapat bertahan lama.

5.2.2. Faktor Produksi

Penggunaan faktor produksi dalam usaha agroindustri jamur krispy meliputi jumlah penggunaan peralatan bahan baku, penggunaan bahan penunjang dan penggunaan tenaga kerja.

1. Penggunaan Peralatan dan Teknologi Produksi

Seorang pengusaha dalam menjalankan usahanya memerlukan teknologi untuk dapat mengolah bahan mentah atau bahan baku menjadi barang jadi yang siap langsung dikondumsi atau belum siap langsung konsumsi. Usaha agroindustri jamur krispy Nando menggunakan teknologi semi mekanis yaitu menggunakan mesin sederhana dan masih menggunakan tenaga manusia dalam menjalankan dan mengelola usaha jamur krispynya. Salah satu indikator perkembangan suatu agroindustri dapat dilihat dari perkembangan teknologi yang digunakan dalam usahanya.

Teknologi produksi yang digunakan oleh pengusaha jamur krispy Nando adalah sebagai berikut:

1. Kompor, digunakan sebagai media pemanas untuk menggoreng jamur krispy, kompor yang digunakan oleh pengusaha adalah kompor yang menggunakan gas.
2. Kualri besar, digunakan sebagai wadah penggorengan jamur krispy.
3. Sendok masak, digunakan untuk mengaduk saat proses penggorengan jamur krispy.
4. Baskom, digunakan untuk wadah jamur krispy yang akan digoreng setelah dicampur tepung ataupun setelah pencucian jamur.

5. Pisau, digunakan untuk memisahkan jamur-jamur dan membersihkan jamur dari kotoran-kotoran media tanam.
6. Spinner, digunakan untuk meniriskan jamur yang sudah di cuci agar benar-benar kering dan bebas air, diupayakan supaya jamur benar-benar krispy ketika digoreng.
7. Mesin press, digunakan untuk mengemas makanan agar kedap udara sehingga makanan tahan lama dan tetap terjaga kualitasnya.

Untuk lebih jelasnya mengenai penggunaan dan biaya penyusutan peralatan dalam pembuatan jamur krispy dapat dilihat pada Tabel 10. Berdasarkan Tabel 10 dapat dilihat bahwa agroindustri jamur krispy Nando memiliki 8 peralatan dalam menjalankan usahanya. Masing-masing alat memiliki umur ekonomis yang berbeda. Jumlah penyusutan per proses produksi adalah Rp 3.340,- . Biaya penyusutan terbesar adalah biaya penyusutan mesin spinner karena biaya pembelian mesin spinner adalah yang terbesar, dengan nilai penyusutan sebanyak Rp.533.333,3,-

Tabel 10. Distribusi Penggunaan Peralatan Usaha Agroindustri Jamur Krispy Nando Tahun 2021

No.	Jenis Alat	Jumlah (Unit)	Harga (Rp/Unit)	Nilai	UE	Nilai Sisa	Nilai Penyusutan (Rp)
1	Kompor	2	500.000	1.000.000	3	200.000	266.666,7
2	Wajan Besar	3	200.000	600.000	5	120.000	96.000
3	Sendok Masak	3	70.000	210.000	3	42.000	56.000
5	Baskom	5	30.000	150.000	1	30.000	120.000
6	Pisau	3	20.000	60.000	2	12.000	24.000
7	Spinner	1	2.000.000	2.000.000	3	400.000	533.333,3
8	Mesin Pres	2	200.000	400.000	3	80.000	106.666,7
Jumlahper tahun			3.020.000	4.420.000	20	884.000	1.202.667
Jumlah per Proses produksi / hari							3.340

2. Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang

Usaha agroindustri jamur krispy tidak lepas dari bahan baku atau bahan utama dan bahan pelengkap atau bahan penunjang. Untuk lebih jelasnya dapat dijelaskan pada Tabel 11.

Tabel 11. Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang Usaha Agroindustri Jamur Krispy Rumah Jamur Nando Perhari

No	Bahan	Jumlah	Harga (Rp/Unit)	Nilai
Bahan Baku				
1	Jamur (Kg)	12,00	25000	300.000
Bahan Penunjang				
1	Tepung Terigu (Kg)	6,00	8.000	48.000
2	Maizena (Kg)	1,20	15.000	18.000
3	Penyedap Rasa (Pack)	12,00	6.000	72.000
4	Garam (Pack)	2,00	2.000	4.000
5	Minyak Goreng (Lt)	6,00	12.000	72.000
6	GAS (3 Kg)	0,42	4.000	1.680
Jumlah			72.000	215.680

Berdasarkan Tabel 11 diatas, dapat dilihat penggunaan Bahan baku yang digunakan dalam usaha agroinsudtri jamur krispy adalah jamur. Penggunaan jamur dalam usaha ini sebanyak 12 kilogram per proses produksi. Usaha agroindustri jamur krispy Nando ini memperoleh bahan baku dari hasil budidaya

jamur sendiri. Namun jika diperoleh dari luar harga jamur ini sendiri sebesar Rp.25.000 per kilogramnya.

3. Penggunaan Bahan Penunjang

Selain bahan baku, dalam usaa agroindustri jamur krispy pengusaha juga menggunakan bahan penunjang untuk melengkapi proses pengolahan jamur krispy. Hal ini dikarenakan dalam proses pembuatan jamur krispy, tidak hanya jamur yang diolah, melainkan juga ada bahan penunjang yang lain untuk melengkapi proses pembuatan jamur krispy menjadi produk yang siap dipasarkan. Bahan penunjang yang digunakan dalam usaha agroindustri jamur krispy ini meliputi: tepung terigu, maizena, penyedap rasa, garam , minyak goreng dan gas.

Dari Tabel 11 dapat dilihat bahwa total penggunaan bahan penunjang adalah sebanyak Rp. 215.680 per proses produksi. Penggunaan biaya penunjang terbesar yaitu biaya penggunaan minyak goreng dan penyedap rasa yaitu masing-masing sebanyak Rp. 72.000 per proses produksi.

4. Penggunaan Tenaga Kerja

Dalam suatu usaha, tenaga kerja merupakan hal yang penting dan utama dalam melakukan proses produksi, dimana tenaga kerja cukup berperan dalam jalannya suatu proses produksi, jika sebuah usaha yang dijalankan cukup besar maka penggunaan tenaga kerja juga akan banyak, akan tetapi pada usaha jamur krispy Nando hanya menggunakan 6 orang tenaga kerja yang bekerja setiap hari

tenaga kerja terbesar adalah meliputi : pemanenan, pencucian, pengeringan, pencampuran tepung, penggorengan, pencampuran rasa, dan pengemasan.

5.2.3. Analisis Biaya, Produksi, Pendapatan, Efisiensi dan Nilai Tambah Agroindustri Jamur Krispy Nando

Dalam suatu usaha biaya merupakan hal penting dalam menjalankan suatu usaha. Untuk lebih jelasnya mengenai penggunaan biaya, pendapatan, efisiensi dan nilai tambah usaha agroindustri jamur krispy dijelaskan sebagai berikut;

Tabel 13. Analisis Biaya Produksi, Pendapatan dan Efisiensi Agroindustri Jamur Krispy per Hari (Tahun 2021)

No	Uraian	Nilai (Rp)	Persentase (%)
1	Produksi Jamur Krispy (Kg)	12	
2	Pendapatan Kotor*	1.800.000	
3	Biaya		
	A. Biaya Tetap (FC)	3.340	3,81
	B. Biaya Variabel (VC)		
	1. Bahan Baku		
	Jamur Tiram (Kg)	300.000	35,45
	2. Bahan Penunjang	215.680	60,74
	3. TK	480.000	
	Total Biaya Variabel (Vc)	995.680	
	C. Total Biaya	999.020	100
4	Pendapatan Bersih	800.980	
5	RCR	1,80	

Keterangan

*Harga per 100 gram : Rp 15.000,-

Pada Tabel 13 dapat dilihat bahwa total biaya usaha agroindustri jamur krispy adalah sebanyak Rp. 999.020/hari, dimana total biaya variabel adalah sebanyak Rp. 995.680/hari produksi dan total biaya tetap adalah sebanyak Rp. 3.340/hari

1. Biaya Produksi

Biaya produksi jamur krispy adalah sejumlah nilai yang dikeluarkan oleh pengusaha untuk kegiatan produksi jamur krispy. Besarnya input yang digunakan dalam suatu proses produksi akan mempengaruhi biaya yang dikeluarkan,

begitupun dengan pendapatan yang akan diperoleh oleh pelaku usaha. Biaya produksi usaha agroindustri pengolahan jamur terdiri dari biaya sarana produksi seperti bahan baku, bahan penunjang, biaya penyusutan peralatan dan biaya tenaga kerja yang digunakan dalam proses produksi. Adapun biaya yang dikeluarkan oleh petalu usaha dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 13.

a. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah penggunaan biaya bahan baku yang digunakan oleh pengusaha dan habis digunakan dalam satu kali proses produksi.

1. Biaya Baku dan Bahan Penunjang

Biaya variabel yang digunakan adalah biaya jamur tiram yaitu sebanyak Rp. 995.680 /hari produksi dan biaya penunjang sebanyak 215.680 / proses produksi.

2. Biaya Tenaga Kerja

Tenaga kerja yang digunakan dalam usaha agroindustri jamur krispy adalah tenaga kerja harian. Banyaknya biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha untuk biaya tenaga kerja adalah sebanyak Rp. 480.000,-

3. Produksi

Setiap usaha yang dijalankan sudah pastinya diharapkan bisa menghasilkan produksi. Produksi merupakan hasil akhir dari proses yang dilalui jamur tiram untuk menjadi jamur krispy yang siap di konsumsi. Produksi jamur krispy di rumah jamur Nando ini adalah sebanyak 12 Kg tiap harinya (Tabe.13).

4. Pendapatan Agroindustri Jamur Krispy

Pendapatan dalam usaha agroindustri jamur krispy terbagi menjadi pendapatan kotor dan pendapatan bersih. pendapatan kotor diperoleh dari hasil perkalian antara produksi dengan harga jual, sedangkan pendapatan bersih

diperoleh dari hasil pengurangan antara pendapatan kotor dengan total biaya. Pendapatan kotor dalam usaha agroindustri jamur krispy adalah sebanyak Rp. 1.800.000/ hari dan pendapatan bersih sebanyak Rp. 800.980/hari dengan produksi sebanyak 12 kg dan harga jual sebesar Rp. 15.000/ 100 gram

5. Efisiensi Agroindustri Jamur Krispy

Efisiensi usaha atau disebut dengan *Return Cost of Ratio* (RCR) yaitu membandingkan antara penerimaan yang diperoleh oleh pelaku usaha dengan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi.

Pada Tabel 13 diketahui bahwa nilai RCR pada usaha agroindustri jamur krispy adalah sebesar 2,12 yang artinya setiap Rp.1,00 alokasi biaya produksi maka akan diperoleh pendapatan kotor sebesar Rp. 2,12. Hal ini bermakna usaha agroindustri jamur krispy efisien dan layak untuk dikembangkan.

6. Nilai Tambah Agroindustri Jamur Krispy

Tujuan dari pengolahan suatu produk pertanian adalah untuk menghasilkan nilai tambah. Nilai tambah yang diterima tersebut merupakan imbalan jasa dan alokasi tenaga kerja serta keuntungan usaha dari hasil keluaran bahan baku dan bahan penunjang untuk menghasilkan produk baru dari produk primer yang dihasilkan, untuk lebih jelasnya dijelaskan di Tabel 14.

Tabel 14. Analisis Nilai Tambah Agroindustri Jamur Krispy Nando Tahun 2021

Variabel		Nilai
I.	Output, Input dan Harga	
	1. Output (kg)	12
	2. Input (kg)	12
	3. Tenaga Kerja (HOK)	0,36
	4. Faktor Konversi	10,00
	5. Koefisien Tenga Kerja (HOK/kg)	0,03
	6. Harga Ouput (Rp/Gram)	15.000
	7. Upah Tenaga Kerja (Rp)	480.000

II. Penerimaan dan Keuntungan				
	8.	Harga bahan baku (Rp/kg)	25.000	
	9.	Sumbangan input lain (Rp/kg)	44.450	
	10.	Nilai output (Rp/kg)	150.000	
	11.	a.	Nilai tambah (Rp/kg)	80.550
		b.	Rasio nilai tambah (%)	53,70
	12.	a.	Pendapatan tenaga kerja (Rp/kg)	864
		b.	Pangsa tenaga kerja (%)	1,07
	13.	a.	Keuntungan (Rp/kg)	79.686
		b.	Tingkat keuntungan (%)	98,9
III. Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi				
	14.	Marjin (Rp/kg)	125.000	
		a.	Pendapatan tenaga kerja (%)	0,69
		b.	Sumbangan input lain (%)	35,56
		c.	Keuntungan pengusaha (%)	63,74

Berdasarkan Tabel nilai tambah di atas dapat dilihat bahwa output yang dihasilkan pada usaha agroindustri jamur krispy Nando sebanyak 12 Kg dengan penggunaan input sebanyak 12 Kg. Penggunaan tenaga kerja untuk menjalankan usaha agroindustri jamur krispy Nando sebanyak 0,36 HOK-P dengan faktor konversi 10,00 yang artinya setiap jamur yang diolah sebanyak 10 kilogram maka akan dihasilkan 10 kilogram juga. Dengan koefisien tenaga kerja per kilogram bahan baku per proses produksi sebanyak 0,03 yang artinya tidak banyak tenaga kerja yang digunakan dalam tiap bahan baku per proses produksi. Harga jual output perbungkus sebesar Rp. 15.000 /100 gram. Upah tenaga kerja yang diberikan dengan total rata-rata keseluruhan tenaga kerja harian sebanyak Rp. 480.000,-

Dengan adanya usaha agroindustri ini dapat menciptakan lapangan pekerjaan, hal ini dapat dilihat dari nilai tambah yang diperoleh dalam agroindustri jamur krispy Nando sebesar Rp. 80.550/Kg dengan pendapatan tenaga kerja sebesar Rp. 864/kg dan pangsa pasar tenaga kerja sebesar Rp. 1,07%.

Untuk faktor produksi yaitu pendapatan tenaga kerja sebesar 0,69% dan sumbangan input lain 35,56% kemudian untuk keuntungan pelaku usaha mencapai 63,74%.

5.3. Strategi Pemasaran Jamur Krispy Nando

Setiap usaha yang dijalankan pastinya pengusaha memiliki strategi dagangnya masing-masing. Strategi pemasaran jamur krispy Nando memiliki 7 strategi dalam pemasaran produk jamur krispy yaitu *product, price, promotion, place, people, and physic* dan ke 7 strategi ini memiliki indikator strategi pemasarannya masing-masing.

Strategi pemasaran yang baik sangat diperlukan untuk mewujudkan eksistensi produk kita di pasaran, sehingga dikenal orang-orang yang dapat berdampak pada tingginya tingkat penjualan. Tingginya penjualan dapat memberikan efek yang baik bagi perkembangan usaha, karena dapat meningkatkan keuntungan perusahaan. Apabila perusahaan untung maka usaha yang dijalankan mampu bertahan dan bersaing dengan jenis usaha lainnya ataupun usaha yang sejenis. Strategi pemasaran yang baik dapat memberikan dampak yang baik pula pada perkembangan usaha yang dijalankan. Untuk lebih jelasnya mengenai strategi pengembangan dan indikator strategi pemasaran jamur krispy Nando dapat dilihat pada Tabel 15 berikut:

Tabel 15. Indikator dan Strategi Pemasaran 7P Pada Usaha Agroindustri Jamur Krispy di Kelurahan Sialang Sakti Kota Pekanbaru

No	Strategi	Indikator	Strategi Sekarang	Strategi Akan Datang
----	----------	-----------	-------------------	----------------------

1	Produk	Keragaman	Produk jamur krispy yang dijual oleh rumah jamur nando keragaman produknya hanya berupa jenis rasa yang berbeda, akan tetapi produknya tetap sama yaitu jamur tiram.	Rencana kedepannya rumah jamur Nando berharap dapat mengembangkan keragaman produk jamur dengan menggunakan berbagai jenis jamur yang baik dikonsumsi untuk dibuat jamur krispy.
		Kualitas	Kualitas produk yang diberikan oleh rumah jamur Nando merupakan kualitas terbaik, karena bahan baku yang digunakan segar hasil panen sendiri	Berusaha menjaga kualitas dengan baik agar tidak berubah dan akan meningkatkannya dengan proses pengolahan yang lebih baik dengan menggunakan teknologi terbaik
		Desain	Desain dari produk jamur krispy ini sendiri tampak seperti jamur krispy pada umumnya tidak terdapat desain khusus pada produk jamur krispy.	Desain produk jamur krispy tidak ada, hanya saja mereka akan membuat desain kemasan yang unik agar penjualan meningkat.

Tabel 15. (Lanjutan) Indikator dan Strategi Pemasaran 7P Pada Usaha Agroindustri Jamur Krispy di Kelurahan Sialang Sakti Kota Pekanbaru

No	Strategi	Indikator	Strategi Sekarang	Strategi Akan Datang
		Merek	Merek produk olahan jamur ini adalah Jamur Krispy Rumah	Tidak mengganti merek produknya karena merek produk mereka

			Jamur Nando	saat ini sudah banyak dikenal oleh masyarakat.
		Ukuran	Usaha jamur krispy ini dijual dengan menggunakan kemasan dengan berat kurang lebih 2 Ons	Berusaha untuk meningkatkan ukuran penjualan dengan perbaikan kemasan agar lebih bervariasi
2	Harga	Diskon	Diskon diberikan kepada pelanggan tetap dan pada saat promosi tertentu.	Akan tetap melakukan ini bagi pelanggan tetap yang sering berbelanja.
		Potongan Harga Khusus	Potongan harga khusus tidak diberlakukan karena usaha ini tidak memiliki agen reseller dan lainnya.	Berencana membuka cakupan reseller untuk perkembangan usahanya.
		Periode Pembayaran	Pembayaran dilakukan di tempat saat dilakukan perbelanjaan.	Berupaya agar pembayaran dapat dilakukan secara online apabila usaha yang dijalankan sudah dapat berkembang hingga keluar daerah ataupun provinsi.

Tabel 15. (Lanjutan) Indikator dan Strategi Pemasaran 7P Pada Usaha Agroindustri Jamur Krispy di Kelurahan Sialang Sakti Kota Pekanbaru

No	Strategi	Indikator	Strategi Sekarang	Strategi Akan Datang
3	Promosi	Periklanan	Strategi yang dilakukan adalah pemasangan iklan yang dilakukan	Tetap mempertahankan cara pengiklanan yang sama karena

			dimedia sosial dan langsung	mengikuti tren zaman
		Tenaga Penjualan	Tenaga penjualnya adalah pemilik dan pekerja di rumah jamur nando	Tetap menggunakan pemilik dan pekerja.
		Pemasaran Langsung	Pemasaran langsung dilakukan di stand tempat berjualan	Upaya melakukan pemasaran diluar daerah atau provinsi
4	Tempat	Saluran Pemasaran	Saluran pemasarannya masih berkisar masyarakat setempat dan daerah lain yang berkunjung ke rumah jamur nando	Upaya mereka produk jamur krispy ini dapat di pasarnya di luar wilayah pekanbaru.
		Cakupan Pemasaran	Cakupan pemasarannya adalah masyarakat setempat dan luar daerah	Tetap berusaha agar pemasarannya dapat dilakukan ke wilayah yang lebih luas lagi
		Persediaan	Persediaan jamur krispy cukup memadai	Mengembangkan atau menambah link pasar penjualan jamur
		Trasnportasi	Transportasi yang digunakan adalah mobil dan kendaran bermotor	Menambah unit tranfortasi

Tabel 15. (Lanjutan) Indikator dan Strategi Pemasaran 7P Pada Usaha Agroindustri Jamur Krispy di Kelurahan Sialang Sakti Kota Pekanbaru

No	Strategi	Indikator	Strategi Sekarang	Strategi Akan Datang
5	Orang	Pendiri	Pendiri nya adalah pemiliki usaha jamur krispy yaitu bapak Nando.	Memperluas usaha jamur krispy

		Karyawan	Karyawannya terdiri dari 4 orang dan merupakan pekerja harian	Penambahan jumlah karyawan apabila usaha yang dijalankan berkembang semakin besar
		Pelayanan	Pelayanan dilakukan dengan sangat baik	Mempertahankan pelayanan terbaik
6	Fisik	Rekomendasi	Jamur krispy nando merupakan tempat rekomendasi karena bahan baku yang digunakan segar dan berkualitas	Tetap mempertahankan kualitas serta mengembangkan usaha tersebut semakin berkembang atau maju, biar bisa dikenal masyarakat I
		Penempatan Kantor	Usaha ini tidak ada kantor hanya sebuah rumah usaha biasa yang didalamnya menjadi kantor	Kedepannya diharapkan jika usaha berkembang pesat maka pengusaha akan membuat kantor dan rumah produksi berbeda
		Dengungan	Berkembangnya usaha ini berwal dari mulut-kemulut masyarakat yang kemudian beredar di media social	Media sosial

Tabel 15. (Lanjutan) Indikator dan Strategi Pemasaran 7P Pada Usaha Agroindustri Jamur Krispy di Kelurahan Sialang Sakti Kota Pekanbaru

No	Strategi	Indikator	Strategi Sekarang	Strategi Akan Datang
----	----------	-----------	-------------------	----------------------

7	Proses	Pelayanan	Pelayanan dilakukan dengan sangat baik	Peningkatan pelayanan.
		Pengiriman	Pengiriman dilakukan dengan menggunakan jasa pengiriman online apabila diluar wilaya dan bertemu di luar (COD) dengan konsumen	Tetap mempertahankan pengiriman dengan jasa online dengan packing yang lebih baik dan tetap mempertahankan sistem COD.
		Keluhan	Stok jamur tiram yang kurang apabila terjadi musim panas yang lama.	Melakukan penyediaan yang banyak sebelum musim panas yang lama.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan tentang analisis nilai tambah dan strategi pemasaran jamur krispy di rumah jamur Nando Kelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru, maka dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Karakteristik pengusaha agroindustri jamur krispy di rumah jamur Nando pada kelompok umur produktif yaitu 26 tahun dengan lama pendidikan yaitu 6 tahun, lama pengalaman berusaha 6 tahun dan jumlah tanggungan keluarga 1 jiwa. Sedangkan rata-rata umur pekerja 25,14 tahun, dengan rata-rata pendidikan 9,86 tahun, lama pengalaman bekerja 3,57 tahun dan rata-rata jumlah tanggungan keluarga 1,29. Profil usaha agroindustri jamur krispy di rumah jamur Nando berskala industri kecil. Jumlah tenaga kerja yang digunakan sebanyak 4 orang tidak termasuk pengusaha. Modal usaha yang digunakan berasal dari modal sendiri.
2. Teknologi yang digunakan dalam usaha agroindustri jamur krispy di rumah jamur Nando menggunakan mesin sederhana, peralatan yang digunakan adalah sebagai berikut: kompor, wajan besar, sendok masak, pengiris, baskom, pisau, spinner dan mesin press. Total biaya produksi dalam agroindustri jamur krispy jamur Nando adalah sebesar Rp. 999.020/hari. Produk yang dihasilkan adalah 12 Kg dengan harga jual Rp.15.000/100 Gram. Pendapatan kotor per proses produksi yang diterima pengusaha adalah Rp. 1.800.000/hari, dan pendapatan bersih yang diterima pengusaha adalah sebanyak Rp. 800.980/hari. Efisiensi agroindustri jamur krispy jamur Nando sebesar 1,80

yang artinya usaha jamur krispy jamur Nando efisien dan layak untuk dikembangkan. Nilai tambah yang diperoleh dari agroindustri jamur krispy di rumah jamur Nando adalah sebesar Rp. 80.550 dengan rasio nilai tambah sebanyak 53,70%.

3. Strategi pemasaran yang digunakan dalam memasarkan produk jamur krispy pengusaha menggunakan strategi 7 p yaitu *Product* (Produk), *Price* (Harga), *Promotion* (Promosi), *Place* (Tempat), *People* (Orang) dan *Physic* (Bentuk) dengan menggunakan indikator penentu strategi pemasaran. Strategi pemasran di rumah jamur krispy rumah jamur nando telah menerapkan strategi pemasaran 7P dengan cukup baik dan dimanfaatkan secara efektif dan efisien.

6.2. Saran

Dari kerimpulan yang telah dijelaskan diatas maka diberikan saran yang membangun demi kepentingan bersama.

1. Bagi Pengusaha

Diharapkan kepada pengusaha untuk menambahkan rasa jamur krispy yang lebih bervariasi dengan menggunakan teknologi modern, hal ini dilakukan untuk peningkatan produksi usaha serta efisiensi usaha.

2. Bagi Pemerintah

Diharapkan kepada pemerintah khususnya lembaga yang menangani harga produk pertanian diharapkan agar mengontrol harga jual di pasar, dan memberikan dukungan serta bantuan kepada para pengusaha kecil agar usaha yang dijalankan berkembang baik dan dapat membantu penambahan sumber devisa negara.

3. Bagi Pengembangan Ilmu Pengetahuan

Diharapkan skripsi ini dapat menjadi literatur dan rujukan penelitian serta dapat menjadi acuan sebagai bahan penelitian selanjutny dengan judul “analisis saluran pemasaran jamur krispy di rumah jamur nando”.



DAFTAR PUSTAKA

- Abdisobar, R., dkk. 2014. Analisis Kelayakan Usaha Budidaya Jamur Tiram Di Desa Cilame Ciwidey Kabupaten Bandung. *Jurnal Online Institut Teknologi Nasional* Juli,02(01),2338–5081.
- Anggara. Ari. 2021. Analisis Kelayakan Usaha Jamur Tiram Putih Rumah Jamur Nando Di Kelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Provinsi Riau. *Skripsi. Pertanian. Universitas Islam Riau*. [Tidak Dipublikasi]
- Cahyana, Muchordji, & Bakrun. 2001. Pembibitan, Pembudidayaan, Analisa Usaha Jamur Tiram. Penebar Swadaya, Jakarta.
- David F. R. 2009. Konsep Manajemen Strategis. Salemba Empat, Jakarta
- Euis A. 2009. Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam, Rajawali Pers, Jakarta
- Gunanda, R., & Elida, S.2018. Analisis Agroindustri Kedelai Di Kecamatan Seberida Kabupaten Indragiri Hulu Provinsi Riau. *Jurnal Agribisnis*, 18(2), 100–117.
- Gunawan,A.W. 2008. Usaha Pembibitan Jamur Tiram. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Hurriyati, Ratih. 2005. Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen. Alfabeta, Bandung.
- Kotler, Philip and Kevin lane Keller, 2016. *Marketing managemen* , 15th Edition, Pearson Education, Inc.
- Kotler, P dan G. Amstrong. 2004. Dasar-Dasar Pemasaran. Erlangga, Jakarta.
- Kotler. P dan K, L, Keller, 2009. Manajemen Pemasaran. Afia. R, Fitriani, dan Ria R. (Penertjemah). PT Mancana Jaya Cemerlang, Jakarta.
- Limbong, Wilson H dan Panggabean S. 1987. Pengantar Tataniaga Pertanian. Jurusan Ilmu-ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian Institut Pertanian . Bogor.
- Januardi, Moch R. 2012. Analisis Nilai Tambah Agroindustri Tempe Di Kelurahan Medokan Ayu Kota Surabaya. UPN Veteran Jatim. Jatim.
- Nuri, T. A. 2012. Strategi pengembangan usahatani jamur merang di kabupaten jember.
- Pasaribu, T. Permana, D. R, dan Alda, E. R. 2002. Aneka Jamur Unggulan yang Menembus Pasar. PT. Gramedia Widiasarana Indonesia.Jakarta.

Philip., Kotler. 2002. Manajemen Pemasaran, Edisi Millenium, Jilid 2. PT Prenhallindo. Jakarta.

Saputra, A. S., Dewi, T., & Januar, J. 2011. Analisis Efisiensi Biaya Usaha Tani Jamur Tiram (*Pleurotus sp*) dan Pemasarannya Di Kabupaten Jember. *Jurnal Agritrop*. 195–206.

Soekartawi. 2000. Pengantar Agroindustri. Pt. Raja Grafindo Persada. Jakarta.

Sudiyono A. 2004. Pemasaran Pertanian. UMM Press, Malang.

Sutawi. 2002. Manajemen Agrobisnis. UMM Press, Malang.

Sugiyono. 2013. Metode Penelitian Administrasi. Alfabeta, Bandung.

Suratiyah, K. 2015. Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya. Jakarta.

Tjiptono, 2005. Brand Management and Strategy. Penerbit Andi, Yogyakarta.

