

**ANALISIS EFISIENSI PEMASARAN DAN EFISIENSI USAHA JAMUR TIRAM DI
DESA TAMANSARI KECAMATAN GUNUNG SARI
LOMBOK BARAT**

***ANALYSIS OF MARKETING EFFICIENCY AND OYSTER MUSHROOM BUSINESS
EFFICIENCY IN TAMANSARI VILLAGE, GUNUNG SARI DISTRICT
WEST LOMBOK***

**Ida Ayu Agung Premari Isti Utami^{1*}, I Ketut Budastra¹, I Gusti Lanang
Partatanaya¹**

¹Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Mataram, Mataram, Indonesia

*Email Penulis korespondensi: yayu9190@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan: (1) Untuk menganalisis efisiensi usaha jamur tiram di Desa Tamansari Kecamatan Gunungsari, (2) Untuk menganalisis efisiensi pemasaran usaha jamur tiram di Desa Tamansari Kecamatan Gunungsari. Penentuan responden dilakukan secara "Quota Sampling" yaitu menetapkan sebanyak 22 orang responden dari total 64 orang yang melakukan budidaya Jamur Tiram di kedua dusun. Berdasarkan jenisnya, data dalam penelitian ini adalah data kuantitatif dan data kualitatif, sedangkan berdasarkan sumbernya ada dua, yaitu data primer dan data sekunder. Analisis data pada penelitian ini yaitu: (1) Analisis Efisiensi Usaha; (2) Analisis Efisiensi Pemasaran. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa (1) Usaha jamur tiram di Desa Tamansari secara ekonomi termasuk efisien atau layak diusahakan. Karena memperoleh hasil R/C ratio sebesar 1,5. (2) Saluran pemasaran pada usaha jamur tiram yang paling efisien adalah saluran pemasaran I yakni dari produsen langsung ke konsumen akhir. Dengan memperoleh farmer share sebesar 100%. Usaha jamur tiram di desa Tamansari layak untuk diusahakan dan dikembangkan, oleh karena itu petani perlu melakukan upaya agar penggunaan input produksinya lebih efisien sehingga meningkatkan produksi dan keuntungan serta meminimalisir biaya.

Kata Kunci: Usaha Jamur Tiram, Efisiensi Pemasaran, Efisiensi Usaha

ABSTRACT

This research was carried out with the objectives: (1) To analyze the efficiency of the oyster mushroom business in Tamansari Village, Gunungsari District, (2) To analyze the marketing efficiency of the oyster mushroom business in Tamansari Village, Gunungsari District. The determination of respondents was carried out using "Quota Sampling", namely determining 22 respondents from a total of 64 people who cultivated Oyster Mushrooms in the two hamlets. Based on the type, the data in this research is quantitative data and qualitative data, while based on the source there are two, namely primary data and secondary data. Data analysis in this research is: (1) Business Efficiency Analysis; (2) Marketing Efficiency Analysis. The results of this research show that (1) the oyster mushroom business in Tamansari Village is economically efficient or worth pursuing. Because the results obtained are an R/C ratio of 1.5. (2) The most efficient marketing channel in the oyster mushroom business is marketing channel I, namely from the producer directly to the final consumer. By obtaining a farmer share of 100%. The oyster mushroom business in Tamansari village is worthy of cultivation and development, therefore farmers need to make efforts to use their production inputs more efficiently so as to increase production and profits and minimize costs.

Keywords: Oyster Mushroom Business, Marketing Efficiency, Business Efficiency

PENDAHULUAN

Pertanian adalah sektor potensial yang berkembang di Indonesia. Pertanian terdiri dari berbagai sub sektor diantaranya subsektor hortikultura, subsektor perikanan, subsektor perkebunan, subsektor tanaman pangan. Sektor pertanian telah memberikan kontribusi yang cukup besar dibandingkan sektor lainnya pada Produk Domestik Bruto Indonesia yang

mencapai 12,55 % pada triwulan 1 tahun 2022 (BPS, 2022). Berbagai perkembangan terus terjadi pada sektor pertanian, salah satunya perkembangan pada usahatani yang di lakoni masyarakat. Perkembangan ini dapat dilihat dari makin beragamnya usaha tani yang dilakukan dengan berbagai jenis komoditas yang diusahakan. Salah satu komoditi yang berkembang di Indonesia adalah komoditi jamur. Jenis jamur yang diusahakan pun beraneka ragam, jamur tiram putih menjadi salah satu jenis jamur yang banyak dibudidayakan di Indonesia. Usahatani jamur tiram berkembang di hampir seluruh daerah di Indonesia termasuk diantaranya Kabupaten Lombok Barat Provinsi Nusa Tenggara Barat.

Usaha tani jamur tiram di Kabupten Lombok Barat tersebar diberbagai wilayah mulai dari perkotaan hingga ke pedesaan. Minat konsumen yang tinggi terhadap jamur tiram memberikan peluang yang membuat usahatani jamur tiram terus bertumbuh. Desa Tamansari Kecamatan Gunung Sari adalah salah satu di antara berbagai wilayah yang mengusakan budidaya jamur tiram. Usahatani jamur tiram diusahakan di dua dusun di Desa Tamansari. Berikut adalah tabel sebaran dan jumlah masyarakat yang mengusahakan jamur tiram di Desa Taman Sari.

Tabel. 1. Sebaran jumlah Masyarakat Yang Mengusahakan Jamur Tiram Di Desa Tamansari

No.	Lokasi	Jumlah Yang Mengusahakan Jamur Tiram
1.	Dusun Medas Barat Kokok	42
2.	Dusun Medas Bedugul	22
	Total	64

Sumber: Kantor Desa Tamansari (2022)

Skala produksi masyarakat yang mengusahakan jamur tiram beragam di kedua Dusun. Pelaku usahatani jamur tiram di Desa Tamansari secara umum memasarkan hasil produksi secara langsung pada konsumen dan melibatkan pengepul dan pengecer di pasar. Keterlibatan beberapa pihak dalam pemasaran jamur tiram tentunya memberikan hasil yang beragam pada usahatani jamur tiram yang diusahakan masyarakat di Desa Tamansari. Pelaku usahatani jamur tiram di Desa Taman Sari tentunya berharap usaha yang dilakukan dapat memberikan keuntungan dan memberikan nilai ekonomi yang tinggi bagi mereka. Keberlangsungan usahatani jamur tiram di Desa Taman Sari berkaitan dengan pendapatan dan keuntungan yang didapatkan yang merupakan bagian dari efisiensi usaha serta pembagian atau share dan selisih atau margin pemasaran yang merupakan bagian dari efisiensi pemasaran. Kedua aspek tersebut menjadi hal yang penting untuk diteliti mengingat pentingnya keberlangsungan usahatani jamur tiram di Desa Tamansari. Berdasarkan hal tersebut dilakukan penelitian dengan judul “Analisis Efisiensi Pemasaran Dan Efisiensi Usaha Jamur Tiram Di Desa Tamansari Kecamatan Gunungsari Lombok Barat”. Tujuan penelitian ini adalah: (1) untuk menganalisis efisiensi usaha jamur tiram di Desa Tamansari Kecamatan Gunungsari, (2) untuk menganalisis efisiensi pemasaran usaha jamur tiram di Desa Tamansari Kecamatan Gunungsari.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan dengan metode deskriptif, yaitu metode yang tertuju pada pemecahan masalah yang ada saat sekarang dengan cara mengumpulkan data, menganalisa kemudian menarik kesimpulan dan menyalin dalam bentuk laporan yang sistematis mengenai objek yang diteliti (Nazir, 2014.) Metode deskriptif tersebut digunakan untuk menganalisis proses produksi usaha tani dan saluran pemasaran jamur tiram. Penelitian ini dilakukan di 2 Dusun meliputi Dusun Medas Barat Kokok, dan Dusun Medas Bedugul pada Kecamatan Gunungsari. Responden dalam penelitian ini

adalah petani/produsen jamur tiram dan pelaku pemasaran yang terlibat dalam pemasaran jamur tiram.

Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Analisis Efisiensi Usaha dan Analisis Efisiensi Pemasaran. Analisis Efisiensi Usaha adalah sebuah analisa dapat diukur dari ratio atau perbandingan antara output yang dihasilkan dengan input yang digunakan untuk menghasilkannya. Analisis Efisiensi Pemasaran yaitu analisa yang dapat dilakukan dengan menghitung margin keuntungan atau ratio profit margin (RPM) pada setiap lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran

Analisis Efisiensi Usaha

secara sistematis dapat dirumuskan sebagai berikut: (Fadhilah dan Rochdiani, 2021)

Efisiensi Usaha = R/C Ratio

Keterangan:

R = Penerimaan Usaha Jamur Tiram (Rp)

C = Biaya Total Usaha Jamur Tiram (Rp)

Analisis Efisiensi Pemasaran

Ratio margin keuntungan adalah perbandingan antara tingkat keuntungan yang diperoleh dengan biaya yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran yang bersangkutan. Secara sistematis dapat dirumuskan sebagai berikut:

$MP = Pr - Pf$

Keterangan:

MP = Margin pemasaran

Pr = Harga di tingkat konsumen (Rp)

Pf = Harga di tingkat produsen (Rp)

Untuk menghitung Farmer's share dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$Fs = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$

Keterangan:

Fs = Farmer Share

Pf = Harga di tingkat produsen (Rp)

Pr = Harga di tingkat konsumen (Rp)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Biaya dan Pendapatan Usaha Jamur Tiram

Biaya Variabel

Biaya variabel yaitu biaya yang besar kecilnya tergantung dari sedikit atau banyaknya produk dan jasa yang akan dihasilkan. Seperti biaya sarana produksi dan biaya tenaga kerja.

1. Biaya Sarana Produksi

Biaya sarana produksi merupakan total dari seluruh biaya yang di keluarkan selama proses produksi berlangsung pada saat melakukan proses budidaya jamur tiram. Besarnya biaya sarana produksi yang di keluarkan oleh pelaku usaha jamur tiram dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Biaya Sarana Produksi pada usaha Jamur Tiram di Desa Tamansari

No	Uraian	Jumlah Rata-Rata Biaya Sarana Produksi (Rp)
1	Baglog	3.409
2	Regen	2.768
3	Kantong plastik	271
Total Rata-Rata		6.448

Sumber: Data Primer Diolah (2022)

Berdasarkan tabel di atas rata-rata biaya sarana produksi yang dikeluarkan perkali atau sekali produksi pada usaha budidaya jamur tiram adalah sebesar Rp 6.448.

2. Biaya Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja yang di maksud dalam penelitian ini adalah biaya yang di keluarkan oleh petani responden untuk membayar upah tenaga kerja yang dipergunakan dalam proses produksi usaha budidaya jamur tiram, baik tenaga kerja dalam keluarga maupun tenaga kerja luar keluarga.

Tabel 3. Biaya Tenaga Kerja pada Usaha Budidaya Jamur Tiram

No	Uraian	Jumlah (HKO)	Nilai (RP/PP)
1	Penyiraman	2,5	26.705
2	Pemeliharaan	1	11.613
3	Panen	2,5	26.705
Total Biaya Tenaga Kerja		6	65.023

Sumber: Data Primer Diolah (2022)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa biaya tenaga kerja yang paling besar dikeluarkan pada proses penyiraman dan pemanenan yakni sebesar Rp 26.705, sedangkan untuk pemeliharaan mengeluarkan biaya sebesar Rp 11.613.

Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang besar kecilnya tidak tergantung kepada besar kecilnya produksi pada setiap usaha. Biaya yang termasuk dalam biaya tetap adalah biaya penyusutan alat-alat produksi yang digunakan dalam proses produksi jamur tiram, air/listrik dan penggunaan alat transportasi. Berdasarkan tabel 4, dapat diketahui bahwa jumlah rata-rata biaya tetap yang dikeluarkan dalam sekali proses produksi sebesar Rp. 59.175 sedangkan untuk rata-rata biaya tetap yang dikeluarkan dalam jangka satu bulan sebesar Rp. 1.775.313. Biaya penggunaan air merupakan biaya tertinggi pada variable biaya tetap. Hal ini sejalan dengan penelitian Mundiayah (2020), dimana inokulasi bibit jamur pada media tanam merupakan kegiatan yang paling penting dan memiliki resiko, sehingga kondisi kelembaban lokasi budidaya jamur harus terjaga. Kelembaban lokasi budidaya jamur dapat dikondisikan dengan melakukan penyiraman air.

Tabel 4. Biaya Tetap pada Usaha Jamur Tiram di Desa Tamansari

No	Uraian	Jumlah Rata-Rata Biaya Tetap	
		(RP/PP)	(RP/Bulan)
1	Penyusutan Alat	16.675	500.313
2	Transportasi	14.500	435.000
3	Air/Listrik	28.000	840.000
Rata-Rata Biaya Tetap		59.175	1.775.313

Sumber: Data Primer Diolah (2022)

Total Biaya Produksi Jamur Tiram Di Desa Tamansari

Total biaya yang dimaksud dalam penelitian ini adalah semua biaya yang dikeluarkan selama melakukan proses produksi jamur tiram di Desa Tamansari. Adapun biaya yang dikeluarkan seperti sarana produksi, biaya tenaga kerja, transportasi, penyusutan alat dan listrik. Total Biaya Usaha Budidaya Jamur Tiram di Desa Tamansari dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Total Biaya Usaha Budidaya Jamur Tiram di Desa Tamansari

No	Uraian	Total Biaya	
		(RP/PP)	(RP/Bulan)
Biaya Variabel			
1	Biaya Sarana Produksi	6.448	193.440
	Biaya Tenaga Kerja	65.023	1.950.690
	Jumlah	71.471	2.144.130
Biaya Tetap			
2	Penyusutan Alat	16.675	500.313
	Transportasi	14.500	435.000
	Listrik/Air	28.000	840.000
Jumlah		59.175	1.775.313
Total Biaya		130.646	3.919.443

Sumber: Data Primer Diolah (2022)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa total biaya variabel yang dikeluarkan dalam satu kali proses produksi adalah sebesar Rp. 6.448 sedangkan total biaya variabel yang dikeluarkan dalam satu bulan adalah sebesar Rp. 193.440. Untuk jumlah biaya tetap yang dikeluarkan dalam satu kali proses produksi sebesar Rp. 59.175 sedangkan untuk biaya total yang dikeluarkan dalam satu bulan sebesar Rp. 1.775.313. Dan untuk total biaya yang dikeluarkan dalam satu kali proses produksi adalah sebesar Rp. 113.987 sedangkan untuk total biaya yang dikeluarkan dalam jangka satu bulan adalah sebesar Rp. 3.919.443.

Produksi, Harga dan Nilai Produksi Usaha Jamur Tiram Di Desa Tamansari

Produksi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah hasil panen yang di peroleh oleh petani dari budidaya jamur tiram yang dihasilkan dalam satuan kilogram. Jumlah produksi yang diperoleh tergantung banyaknya baglog yang digunakan untuk budidaya jamur tiram. Nilai produksi yaitu hasil kali antara produksi jamur tiram (Kg) dengan harga produksi per Kg (Rp/kg). Secara rinci rata-rata produksi, harga per kilogram, dan nilai produksi jamur tiram dapat dilihat pada tabel di bawah:

Tabel 6. Rata-rata Produksi, Harga dan Nilai Produksi Jamur Tiram di Desa Tamansari

No	Produksi (bulan)	Jumlah Produksi (kg/ bulan)	Harga Jual (Rp/kg)	Nilai Produksi (Rp/ bulan)
1	I	2.070	18.000	17.185.909
2	II	3.992	17,160	3.094.159
3	III	3.152	18.000	2.593.364
4	IV	1.533	18.500	1.272.316
Jumlah		10.747	71.660	24.145748
Rata-rata		2.687	17,915	6.036.437

Sumber: Data Primer Diolah (2022)

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa hasil produksi jamur tiram setiap bulannya berbeda, semakin banyak jumlah jamur yang beredar di pasar maka semakin menurun harga jamur tersebut. Dilihat pada tabel di atas harga jamur tiram menurun pada bulan kedua sebesar Rp17.160/Kg dikarenakan pada bulan tersebut produksi jamur tinggi sebesar 3.992Kg/bulan. Rata-rata produksi yang dihasilkan oleh petani sebesar 2.687kg/bulan dengan nilai produksi yaitu sebesar Rp. 6.036.437/bulan.

Total Rata-rata Produksi, Biaya Produksi dan Pendapatan Jamur Tiram Di Desa Tamansari

Total Rata-Rata produksi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah jumlah rata-rata produksi Jamur Tiram yang di peroleh oleh petani per proses produksi dan per bulan dengan satuan kilogram (kg). Sedangkan nilai produksi adalah hasil kali antara jumlah produksi jamur tiram yang berlaku persatuan kilogram (Rp/Kg). Lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 7. Total Rata–Rata Produksi, Nilai Produksi dan Pendapatan Jamur Tiram

No	Uraian	Per Bulan (Rp)
1	Rata-rata Produksi (kg)	2.687
2	Harga (Rp/kg)	17.915
3	Nilai Produksi	6.036.437
4	Biaya Produksi	
	a. Biaya Variabel (Rp)	2.144.130
	b. Biaya Tetap (Rp)	1.775.313
5	Total Biaya (Rp)	3.919.443
6	Pendapatan (3-5) (Rp)	2.116.995

Sumber: Data Primer Diolah (2022)

Dari tabel di atas diketahui bahwa rata-rata produksi usaha jamur tiram adalah sebesar 2.687 kg/bulan dengan nilai jual sebesar Rp 17.915/kg. Dengan nilai produksi usaha jamur tiram sebesar Rp.6.036.438/bulan. Sedangkan untuk total pendapatan pada usaha jamur tiram (setelah dikurangi biaya produksi) adalah sebesar Rp 2.116.995/bulan.

Efisiensi Usaha Jamur Tiram Di Desa Tamansari

Efisiensi usaha (R/C Ratio) adalah perbandingan antara nilai produksi (TR) dengan total biaya produksi (TC). Jika nilai R/C ratio >1 maka usaha efisien atau layak diusahakan, apabila nilai R/C ratio <1 maka usaha tidak efisien atau tidak layak diusahakan. Namun apabila R/C ratio =1 maka usaha jamur tiram di Desa Tamansari

berada pada kondisi BEP (titik impas). Efisiensi usaha jamur tiram di Desa Tamansari dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 8. Rata-Rata Nilai Produksi, Biaya Produksi dan Efisiensi Usaha Jamur Tiram di Desa Tamansari

No	Uraian	Rata-Rata
1	Nilai Produksi (Rp/Proses Produksi)	201.214,6
2	Biaya Produksi (Rp/Proses Produksi)	130.648,1
3	R/C Ratio	1,5

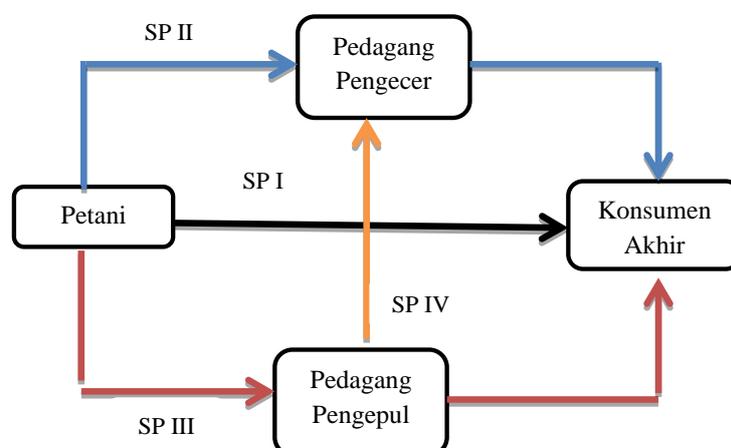
Sumber: Data Primer Diolah (2022)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa R/C ratio usaha budidaya jamur tiram di Desa Tamansari sebesar 1,5. Nilai R/C ratio yang diperoleh usaha budidaya jamur tiram di Desa Tamansari lebih besar dari satu (R/C ratio >1), hal ini menunjukkan bahwa usaha budidaya jamur tiram yang dilakukan oleh masyarakat yang berada di Desa Tamansari adalah efisien atau layak di usahakan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Astri Rosdiana (2015) yang menyatakan bahwa efisiensi usaha berdasarkan RC ratio pada agroindustri yaitu Rp 1,04 yang artinya setiap Rp 1 biaya akan menghasilkan penerimaan sebesar Rp. 1,04 sehingga agroindustry tersebut termasuk kedalam kategori cukup sesuai dan dapat dikatakan efisien.

Pemasaran Jamur Tiram

Untuk mengatahui saluran pemasaran jamur tiram di daerah penelitian dilakukam dengan cara penelusuran dari tingkat petani hingga konsumen akhir. Dari 22 petani responden sebagian ada yang menjual hasil jamur tiramnya kepada pedagang pengepul, ada yang menjual kepada pedagang pengecer dan adapula yang memasarkan secara langsung kepada konsumen akhir.

Sistem pembayaran yang dilakukan dalam pemasaran jamur tiram yaitu pembayaran langsung dan tidak langsung. Petani yang menjual jamur tiram kepada pedagang pengepul menerima pembayaran secara tidak langsung, karena jamur tiram yang di ambil oleh pengepul akan dibayar setelah jamur tiram habis terjual. Sedangkan petani yang memasarkan jamur tiram kepada pedagang pengecer akan menerima pembayaran secara langsung saat pedagang pengecer mengambil jamur tiram dari petani. Untuk lebih jelasnya saluran pemasaran jamur tiram dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 1. Saluran Pemasaran Jamur Tiram Pada Setiap Lembaga Pemasaran Di Desa Tamansari

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat 4 saluran pemasaran yang di lalui oleh komoditas jamur tiram di Desa Tamansari Kecamatan Gunungsari. Keempat saluran pemasaran tersebut disajikan pada gambar berikut:

SP I: Petani => Konsumen Akhir

SP II: Petani => Pedagang Pengecer => Konsumen Akhir

SP III: Petani => Pedagang Pengepul => Konsumen Akhir

SP IV: Petani => Pedagang Pengepul => Pedagang Pengecer => Konsumen Akhir

Saluran Pemasaran I

Petani yang menggunakan saluran pemasaran I sebanyak 3 orang dengan persentase 3,7%. Hasil produksi jamur tiram langsung dijual kepada konsumen akhir. Saluran pemasaran ini dilakukan melalui sosial media seperti Facebook dan Whatsapp, dan adapula konsumen yang datang langsung kerumah petani jamur tiram untuk membeli jamur tiram secara langsung. Rata-rata volume jual jamur tiram perhari sebanyak 4.5 kg, dengan harga jual Rp 20.000/kg.

Saluran Pemasaran II

Pada saluran pemasaran II terdapat satu lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran jamur tiram di Desa Tamansari yaitu pedagang pengecer. Jumlah petani yang menggunakan saluran pemasaran ini sebanyak 5 orang dengan persentase sebesar 22,8%. Pedagang pengecer yang membeli jamur tiram sudah bekerjasama dengan petani. Setelah panen, para pedagang pengecer langsung mengambil jamur tiram kerumah petani yang kemudian akan di jual di pasar dan keliling desa. Rata-rata volume beli pedagang pengecer sebanyak 19.6kg/hari, dengan rata-rata harga beli pedagang pengecer sebesar Rp. 18.000/kg.

Saluran Pemasaran III

Pada saluran pemasaran III ini terdapat 1 lembaga pemasran yang terlibat yaitu pedagang pengepul. Pada saluran pemasaran III ini jumlah petani responden yang menggunakan saluran pemasaran ini sebanyak 6 orang dengan persentase sebesar 27,2%. Pada saluran pemasaran ini rata-rata volume pembelian pedagang pengepul sebesar 33,75 kg/hari dengan rata-rata harga beli sebesar Rp 17.500/kg.

Saluran Pemasaran IV

Pada saluran pemasaran IV jumlah lembaga pemasaran yang terlibat dalam saluran pemasaran ini yaitu sebanyak 2 lembaga pemasaran diantaranya yaitu pedagang pengecer dan pedagang pengepul. Jumlah petani responden yang memasarkan jamur tiram melalui saluran pemasaran ini sebanyak 8orang dnegan persentase sebesar 36,3%. Rata-rata volume pembelian pedagang pengepul sebanyak 30kg/hari. Dengan rata-rata harga beli sebesar Rp 18.000/kg. selanjutnya pedagang pengecer membeli jamur tiram kepada pedagang pengepul dengan volume pembelian jamur tiram sebesar 30kg/hari denganrata-rata harga beli sebesar Rp 20.000/kg. pada saluran pemasaran ini pedagang pengecer menjual jamur tiram langsung kepada took pusat oleh-oleh dan sebagian ada yang dijual keliling kepada konsumen akhir.

Biaya dan Keuntungan Pemasaran

Biaya pemasaran merupakan sejumlah penyaluran atau pengorbanan yang dilakukan oleh lembaga pemasaran dalam proses pemasaran jamur tiram. Keuntungan pemasaran merupakan selisih harga yang diterima oleh lembaga pemasaran sebagai hasil dari

pemasaran jamur tiram yang telah dikurang dengan biaya pemasaran. Lembaga pemasaran dikatakan mendapat keuntungan apabila pendapatan yang diterima lebih besar dari biaya yang di keluarkan. Biaya dan keuntungan masing-masing lembaga pemasaran jamur tiram di Desa Tamansari disajikan pada tabel berikut:

Tabel 9. Rata-rata Biaya dan Keuntungan Lembaga Pemasaran di Desa Tamansari

Uraian	Lembaga Pemasaran	
	PP (Rp/Hari)	Pr (Rp/Hari)
Rata-rata nilai Pembelian	574.000	357.200
Rata-rata nilai Penjualan	1.072.000	887.000
Rata rata biaya Pemasaran	20.611	14.687
Keuntungan Pemasaran	477.389	515.113

Sumber: Data Primer Diolah (2022)

Keterangan:

PP : Pedagang Pengepul

Pr : Pedagang Pengecer

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata keuntungan yang diterima oleh lembaga pemasaran berkisar antara Rp 477.389 – Rp 515.113/hari, dimana keuntungan yang paling banyak yang di terima oleh pedagang pengepul yaitu sebesar Rp 477.389/hari. Sedangkan untuk pedagang pengecer keuntungan yang di terima rata-rata sebesar Rp 515.113/hari.

Margin Pemasaran

Margin pemasaran merupakan selisih antara harga yang di bayar konsumen dengan dengan harga yang diterima petani di Desa Tamansari. Apabila nilai margin pemasaran pada suatu saluran pemasaran lebih kecil dari nilai margin pemasaran pada saluran pemasaran yang lain, maka saluran pemasaran tersebut paling efisien. Adapun margin pemasaran pada setiap lembaga pemasaran dalam saluran pemasaran jamur tiram di Desa Tamansari dapat dilihat pada tabel 10.

Berdasarkan tabel 10, dapat diketahui bahwa margin pemasaran terbesar berada pada saluran pemsaran IV sebesar Rp 5.000, kemudian diikuti saluran pemasaran II sebesar Rp 3.600, untuk saluran pemasaran III sebesar Rp 3.250 dan yang terendah berada pada saluran pemasaran I marginnya sebesar Rp. 0 karena pada saluran I petani langsung memasarkan jamur tiram kepada konsumen akhir.

Tabel 10. Margin Pemasaran Setiap Lemabaga Pemasaran

No	Uraian	Saluran Pemasaran			
		I (Rp/Kg)	II (Rp/Kg)	III (Rp/Kg)	IV (Rp/Kg)
1	Produsen Jamur Tiram				
	a. Harga Jual	20.000	18.000	17.500	18.000
2	Pedagang Pengempul				
	a. Harga Beli	-	-	17.500	18.000
	b. harga Jual	-	-	20.750	21.000
	c. Biaya Pemasaran	-	-	280	156
	d. Keuntungan	-	-	2.970	2.844
	e. Margin Pemasaran	-	-	3.250	3.000

3	Pedagang Pengecer(Pr)				
	a. Harga Beli	-	18.000	-	20.000
	b. harga Jual	-	21.600	-	22.000
	c. Biaya Pemasaran	-	560	-	312
	d. Keuntungan	-	3.040	-	1.688
	e. Margin Pemasaran	-	3.600	-	2.000
4	Konsumen Akhir				
	Harga Beli	20.000	21.800	20.750	22.000
	Total biaya pemasaran	70	560	280	468
	Total Keuntungan Pemasaran	-	3.040	2.470	4.032
	Total Margin Pemasaran	-	3.600	3.250	5.000

Sumber: Data Primer Diolah (2022)

Farmer's Share

Farmer's share merupakan analisis pemasaran yang membandingkan antara harga yang di terima oleh petani dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir. Farmer's share sangat di pengaruhi oleh saluran pemasaran yang digunakan dan besarnya harga jual di tingkat pengecer. Semakin banyak perantara pemasaran, maka akan semakin kecil bagian yang di terima oleh petani. Adapun farmer's Share pada setiap lembaga pemasaran dalam saluran pemasaran jamur tiram di Desa Tamansari Tahun 2022 dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 11. Farmer's Share Setiap Lembaga Pemasaran Jamur Tiram Di Desa Tamansari

Saluran Pemasaran	Harga Rata -rata (Rp/Kg)		Farmer's Share (%)
	Tingkat Petani	Tingkat Konsumen	
I	20.000	20.000	100
II	18.000	21.800	82,6
III	17.500	20.750	84,3
IV	18.000	22.000	81,8

Sumber: Data Primer Diolah (2022)

Share terbesar yang di terima oleh petani terdapat pada saluran pemasaran I sebesar 100% karena petani menjual jamur tiram langsung kepada konsumen akhir. Pada saluran pemasaran II petani menerima share sebesar 82,6%, dan pada saluran pemasaran III menghasilkan share sebanyak 84,3%, sementara pada saluran pemasaran IV menghasilkan share sebanyak 81,8%. Hal ini menunjukkan bahwa pada saluran pemasaran I merupakan saluran pemasaran yang paling menguntungkan untuk petani dengan share sebesar 100% dan diikuti oleh saluran pemasaran III sebesar 84,3%. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Saptarini et al (2019) dalam penelitiannya menemukan bahwa semakin pendek saluran pemasaran maka Farmer's Share yang ada semakin besar.

Efisiensi Pemasaran

Menurut Azzaino (1991) suatu pemasaran dapat dikatakan efisien apabila mempunyai margin yang rendah dan farmer's share yang tinggi dibandingkan dengan saluran pemasaran yang lain pada komoditas yang sama. Menurut Darmawati (2005) bila bagian yang diterima produsen <50% dan margin pemasaran >50% berarti pemasaran belum

efisien dan bila bagian yang diterima produsen >50% dan margin pemasaran <50% maka saluran pemasaran dikatakan efisien.

Kriteria suatu efisiensi pemasaran dapat dilihat dengan membandingkann Farmer's Share dan Margin Pemasaran yang telah di ubah menjadi persen (%) pada setiap saluran pemasaran, dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 12. Efisiensi Pemasaran

Saluran Pemasaran	Margin Pemasaran (%)	Farmer's Share (%)	Keterangan
I	0	100	Efisien
II	21,2	82,6	Efisien
III	13,2	84,3	Efisien
IV	15,9	81,8	Efisien

Sumber: Data Primer Diolah (2022)

Berdasarkan Tabel 4.18 diketahui bahwa saluran pemasaran I adalah saluran pemasaran yang paling efisien, karena margin pemasarannya sebesar 0%. Kemudian saluran pemasaran III dengan margin pemasaran sebesar 13,2%. Selanjutnya saluran pemasaran IV dengan nilai margin pemasaran sebesar 15,9%. Dan yang terakhir saluran pemasaran II dengan nilai margin pemasaran sebesar 21,2%.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Usaha jamur tiram di Desa Tamansari secara ekonomi termasuk efisien atau layak diusahakan. Karena memperoleh R/C Ratio sebesar 1,5.
2. Saluran pemasaran pada usaha jamur tiram yang paling efisien adalah saluran pemasaran I yakni dari produsen langsung ke konsumen akhir. Dengan memperoleh farmer share sebesar 100%.

Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dapat diajukan saran sebagai berikut:

1. Usaha jamur tiram di desa Tamansari layak untuk diusahakan dan dikembangkan, oleh karena itu petani perlu melakukan upaya agar penggunaan input produksinya lebih efisien sehingga meningkatkan produksi dan keuntungan serta meminimalisir biaya.
2. Untuk petani jamur tiram hendaknya memasarkan jamur tiram secara langsung ke konsumen akhir dengan menawarkan jamur tiram secara langsung atau bisa juga dengan memanfaatkan sosial media seperti Facebook, WhatsApp dan bisa memasarkan jamur tiram menggunakan E-Commerce untuk wilayah yang masih bisa dijangkau.

DAFTAR PUSTAKA

- Adawyah, R. (2007). *Pengelolaan dan Pengawetan Ikan*. Bumi Aksara. Jakarta
 Afrianto, Liviawaty. (1991). *Pengawetan dan Pengolahan Ikan*. Kanisius. Yogyakarta.

- Aini, R., Anwar, M. (2020). Prospek Dan Strategi Pemasaran Agroindustri Jajan Bantal Gapuk Kabupaten Lombok Timur. *Journal Ilmiah Rinjani : Media Informasi Ilmiah Universitas Gunung Rinjani*, 8(2), 92–103. <https://doi.org/10.53952/jir.v8i2.289>.
- Angginesa, P. (2013). *Analisis Efisiensi Pemasaran Ubi Jalar Di Kabupaten Lampung Tengah*. Fakultas Pertanian. Universitas Lampung.
- Ardi, M. (2017). *Strategi Pemasaran Agroindustri Dodol Rasa Buah (Studi Kasus: Desa Bengkel, Kecamatan Perbaungan, Kabupaten Serdang Bedagai)*. Fakultas Pertanian Universitas Sumatera Utara. Medan.
- Asrina. M. (2017). Strategi Pemasaran Usaha Krupuk Tempe Di Desa Blang Geluanggang Kecamatan Peusangan Kabupaten Bieruen. *Jurnal Sains Pertanian*, 1(2), 48-62. <http://jurnal.umuslim.ac.id/index.php/JSP/article/view/781>
- Astri, R. (2015). *Analisis Usaha Efisiensi Agroindustri Berbasis Rumpuk Laut di Kota Mataram*. Fakultas Pertanian. Universitas Mataram.
- Azzaino, Z. (1991). *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Departemen Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Charles, L. (2001). *Pemasaran*. Edisi Pertama, Salemba Empat. Jakarta.
- Cravens. (2010). *Pemasaran Strategis*. Erlangga. Jakarta.
- Dahuri, R. (2003). *Keanekaragaman Hayati Laut: Aset Pembangunan Berkelanjutan Indonesia*. PT. Gramedia Pusaka Utama. Jakarta.
- Darmawati. (2005). *Analisis Pemasaran Cabai Di Kecamatan Bansari Kabupaten Temanggung*. Fakultas Peternakan Dan Pertanian. Universitas Diponegoro. Semarang.
- Fandy. (2020). *Analisis SWOT Tentang Strategi Pemasaran Agribisnis Di Pulau Setotok (Studi Kasus Komuditas Semangka)*. Politeknik Negeri Batam. Indonesia.
- Ginting, S. (2017). *Pendapatan Usahatani Tanaman Sayur Pola Tumpang Sari di Mujagi Farm Kecamatan Pacet Kabupaten Cianjur*. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Gofas, I. (2010). *Analysis Efficiency Marketing System of Fresh Layang Fish on Pelabuhan Fish Auction Place in Tegal City*. Fakultas Pertanian. Universitas Wahid Hasyim. Semarang.
- Hernanto. (1995). *Ilmu Usahatani*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Intan, P. (2021). *Efisiensi Usaha dan Strategi Pemasaran Tahu dan Tempe Di Kota Mataram*. Fakultas Pertanian. Universitas Mataram. Mataram.
- Keller, K. (2008). *Manajemen Pemasaran*. Edisi Ketiga Belas. Jilid 1. Erlangga. Jakarta.
- Kotler. (2010). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jilid 1 dan 2 Edisi Kedua Belas. Erlangga. Jakarta.
- Kotler, P. (2000). *Manajemen Pemasaran*. Edisi Milenium. PT. Indeks Kelompok Gramedia. Jakarta.
- Mundiyah, A.I., Sari, N.M., Nabilah, S., & Suparyana, P.K. (2020). Pelatihan Budidaya Jamur Tiram Dengan Konsep Urban Farming Untuk Masyarakat Perkotaan. *Jurnal Pengabdian Al-Ikhlas*, 6(2), 156-163. <https://ojs.uniska-bjm.ac.id/index.php/AIJP/article/view/3890>
- Nazir, M. (2014). *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Primyastanto, M. (2011). *Fesibility Study Usaha Perikanan (sebagai aplikasi teori studi kelayakan usaha perikanan)*. Universitas Brawijaya Press (UB Press). Malang.
- Rangkuti, F. (2015). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Salfida, N. (2017). *Analisis Efisiensi Pemasaran Kakao (Studi Kasus: Desa Lau Sireme, Desa Lau Bagot, Desa Sukandehi, Kecamatan Tigalingga, Kabupaten Dairi)*. Universitas Sumatera Utara. Sumatera Utara.

- Saptarini, M. (2019). *Analisis Efisiensi Saluran Pemasaran Jamur Tiram Di Kabupaten Purbalingga*. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis. Universitas Jenderal Soedirman. Jakarta.
- Saragih, B. (2004). *Agribisnis: Paradigma Baru Pembangunan Ekonomi Berbasis Pertanian, Kumpulan Pemikiran*. PT Surveyor Indonesia dan Pusat Studi Pembangunan LP- IPB. Jakarta.
- Simanjuntak, P. (1993). *Produktivitas Kerja. Penerbit Fakultas Ekonomi*. Universitas Indonesia. Jakarta.
- Sinta. (2011). *Ilmu Usahatani*. UB Press. Malang.
- Sjah, T. (2015). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Universitas Mataram. Mataram
- Soekartawi. (2000). *Agroindustri Dalam Perspektif Sosial Ekonomi*. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Soetriono. (2006). *Pengantar Ilmu Pertanian Agraris, Agrobisnis, dan Industri*. Bayumedia Publishing. Malang.
- Suryani. (2007). *Membuat Aneka Abon*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Susanti, A. (2021). *Analisis Efisiensi Pemasaran Tomat Di Kabupaten Lombok Timur*. Fakultas Pertanian. Universitas Gunung Rinjani. Selong
- Umar, H. (2002). *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- William, J. S. (2013). *Dasar-Dasar Pemasaran. Edisi Ke Tujuh*. Media Pressindo. Jakarta.