

**ANALISIS PENDAPATAN DAN SALURAN PEMASARAN USAHATANI
JAMUR TIRAM (*Pleurotus ostreatus*) DI BAROKAH JAYA
KELURAHAN MANGLI KECAMATAN KALIWATES
KABUPATEN JEMBER**

Dewi Rusdiana Sholehah¹, Endang Wahyu Pudjiastutik²

1. Dewi Rusdiana Sholehah, Universitas Islam Jember
2. Endang Wahyu Pudjiastutik, Universitas Islam Jember
3. Email korespondensi: dewiaan23@gmail.com

ABSTRACT

Mushrooms are one type of horticultural products that can be developed and directed to be able to improve the nutritional state of society. Oyster mushrooms are a safe food to consume due to the relatively little use of pesticides and chemicals. Efficient marketing channels are influenced by the relevant marketing institutions in them. The purpose of this study is (1) Analyzing the income efficiency of white oyster mushroom farming in Barokah Jaya, (2) Knowing the marketing chain of white oyster mushrooms in Barokah Jaya and (3) Analyzing the marketing efficiency of oyster mushrooms in Barokah Jaya. The sampling method used in this study is purposive sampling technique that is sampling with the aim of businesses. Based on the results of the analysis of the efficiency of oyster mushroom farming revenue from 2015 to 2019 R/C ratio is greater than one. The highest R/C ratio in 2018 was R/C ratio over Total Cost of 9.4 and R/C cash cost ratio of 12.5. In 2015, 2016 and 2019 with the lowest R/C ratio of R/C ratio over Total Cost of 8.54 and R/C cash cost ratio of 10.9. Barokah Jaya has two marketing channels, farmer's share channel pattern one in 2015, 2016 and 2019 by 70.00 percent in 2017 by 75.00 percent and in 2018 by 71.05 percent. Farmer's share of channel two patterns in 2015, 2016 and 2019 was 77.8 percent, 2017 was 80.00 percent and 2018 was 79.4 percent. Of the two marketing channels above the most profitable are in the second marketing channel pattern.

Keywords: revenue, marketing channels, oyster mushroom farming

ABSTRAK

Jamur merupakan salah satu jenis produk hortikultura yang dapat dikembangkan dan diarahkan untuk dapat memperbaiki keadaan gizi masyarakat. Jamur tiram adalah makanan yang aman untuk dikonsumsi karena penggunaan pestisida dan bahan-bahan kimia relatif sedikit. Saluran pemasaran yang efisien dipengaruhi oleh lembaga-lembaga pemasaran yang terkait di dalamnya. Tujuan penelitian ini adalah (1) Menganalisis efisiensi pendapatan usahatani jamur tiram putih di Barokah Jaya, (2) Mengetahui rantai pemasaran jamur tiram putih di Barokah Jaya dan (3) Menganalisis efisiensi pemasaran jamur tiram di Barokah Jaya. Metode pengambilan sample yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan teknik purposive sampling yaitu pengambilan sample dengan tujuan pada pelaku usaha. Berdasarkan hasil analisis efisiensi pendapatan usahatani jamur tiram dari tahun 2015 sampai 2019 R/C rasio lebih besar dari satu. R/C rasio tertinggi terdapat pada tahun 2018 yaitu R/C rasio atas Total Biaya sebesar 9,4 dan R/C rasio Biaya Tunai sebesar 12,5. Pada tahun 2015, 2016 dan 2019 dengan R/C rasio terendah yaitu R/C rasio atas Total Biaya sebesar 8,54 dan R/C rasio Biaya Tunai sebesar 10,9. Barokah Jaya memiliki dua saluran pemasaran, farmer's share pola saluran satu tahun 2015, 2016 dan 2019 sebesar 70,00 persen tahun 2017 sebesar 75,00 persen dan tahun 2018 sebesar 71,05 persen. Farmer's share pola saluran dua tahun 2015, 2016 dan 2019 sebesar 77,8 persen, tahun 2017 sebesar 80,00 persen dan tahun 2018 sebesar 79,4 persen. Dari kedua saluran pemasaran diatas yang paling menguntungkan terdapat pada pola saluran pemasaran ke dua.

Keywords: *pendapatan, saluran pemasaran, budidaya jamur tiram*

PENDAHULUAN

Negara Indonesia disebut negara agraris karena sektor pertanian sangat berperan penting terhadap kemajuan

perekonomian Indonesia. Salah satu subsektor pertanian yang memiliki pengaruh sangat besar bagi perekonomian Indonesia adalah hortikultura. Jamur merupakan salah satu jenis produk hortikultura yang dapat dikembangkan dan diarahkan untuk dapat memperbaiki keadaan gizi masyarakat. Jamur tiram adalah makanan yang aman untuk dikonsumsi karena penggunaan pestisida dan bahan-bahan kimia relatif sedikit.

Daerah sentra jamur tiram putih tersebar di seluruh wilayah Indonesia, apabila dilihat dari jumlah produksi ada empat Kecamatan di Kabupaten Jember yang merupakan penghasil jamur tiram putih terbanyak, yaitu Kecamatan Ajung, Wuluhan, Rambipuji dan Patrang. Data produktivitas dan produksi dapat dilihat pada Tabel berikut ;

Tabel 1. Produksi Jamur Tiram Putih

Kecamatan	Produktivitas (kw/Ha)	Produksi (kw)
Ajung	4,07	74 201
Wuluhan	9,90	1049
Rambipuji	0,04	600
Patrang	0,97	36

Sumber: Dinas Tanaman Pangan, Hortikultura dan Perkebunan Kabupaten Jember, 2018

Berdasarkan tabel diatas, jumlah produksi dari keempat Kecamatan di Kabupaten Jember ada produksi dan produktivitas yang tertinggi dan terendah. Daerah yang memiliki produktivitas tertinggi di Kabupaten Jember yaitu Kecamatan Wuluhan dibandingkan Kecamatan lain dalam produksi jamur tiram putih yaitu sebesar 9,90 kw/Ha. Sedangkan dengan produktifitas terendah adalah Kecamatan Rambipuji sebesar 0,04 kw/Ha.

Produksi jamur tiram putih sangat dipengaruhi oleh teknik budidaya untuk memperoleh produk yang berkualitas baik. Pada kegiatan budidaya jamur tiram putih, pendapatan petani dapat dipengaruhi dari besarnya skala usaha, ketersediaan modal, harga jual produk, ketersediaan tenaga kerja, tingkat pengetahuan dan

pengalaman petani. Namun kenyataan yang terjadi dilapangan bahwa petani sangat kesulitan untuk memperoleh dana, sehingga akan menghambat petani tersebut untuk memperbesar skala usahanya, adanya campur tangan pemerintah maupun pihak swasta sangat diperlukan untuk mengatasi masalah tersebut

Saluran pemasaran yang efisien dipengaruhi oleh lembaga-lembaga pemasaran yang terkait di dalamnya. Lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat seperti pedagang pengumpul, supplier dan pedagang pengecer berperan dalam penentuan saluran pemasaran jamur tiram putih. Lembaga-lembaga pemasaran di lokasi penelitian dalam melakukan fungsi-fungsi pemasaran jamur tiram putih memiliki peranan yang sangat besar dalam penyampaian produk ke konsumen akhir, sehingga lembaga pemasaran yang terkait memperoleh imbalan keuntungan dan margin yang cukup tinggi.

Pada Kabupaten Jember khususnya di Kecamatan Kaliwates Kelurahan Mangli terdapat pelaku usaha media bibit jamur tiram dengan budidaya jamur tiram yang tergolong besar yaitu Barokah Jaya. Usaha media bibit jamur tiram atau yang dikenal dengan baglog dengan budidaya jamur tiram tersebut banyak menerima pesanan dari pengusaha jamur rumahan, mall ataupun permintaan dari luar kota. Pada Kabupaten

Jember khususnya di Kecamatan Kaliwates Kelurahan Mangli terdapat pelaku usaha media bibit jamur tiram dengan budidaya jamur tiram yang tergolong besar yaitu Barokah Jaya. Usaha media bibit jamur tiram atau yang dikenal dengan baglog dengan budidaya jamur tiram tersebut banyak menerima pesanan dari pengusaha jamur rumahan, mall ataupun permintaan dari luar kota. Pengusaha jamur tiram rumahan memesan bibit jamur dari Barokah Jaya untuk dijual kembali dalam bentuk jamur tiram di pasar ataupun diolah sebagai bahan menu makanan. Barokah Jaya merupakan

salah satu usaha pembuatan baglog dengan budidaya jamur tiram dengan berbagai jenis di Kelurahan Mangli Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember.

Usaha pembuatan baglog dengan budidaya jamur berbagai jenis seperti warna kecoklatan, kekuning-kuningan, kemerah-merahan dan putih terdapat pada Barokah Jaya di Kelurahan Mangli merupakan usaha yang bertujuan untuk memperoleh pendapatan atau keuntungan. Tinggi rendahnya pendapatan dari usaha baglog jamur tiram ditentukan oleh biaya produksi, jumlah produksi (output) dan harga jual. Harga jual ditentukan berdasarkan jumlah biaya produksi, jumlah produksi, dan keuntungan yang diinginkan dalam tiap baglog. Permintaan baglog jamur yang semakin meningkat, menyebabkan pelaku usaha pembuatan baglog meningkatkan kualitas baglog yang dihasilkan. Salah satu cara yang dilakukan yaitu dengan melakukan penyediaan faktor produksi yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan. Salah satu faktor produksi tersebut adalah adanya tenaga kerja di Barokah Jaya.

Dari penjelasan di atas yang menjadi fokus penelitian adalah berapa pendapatan yang di hasilkan dan bagaimana saluran pemasaran usahatani jamur tiram di Barokah Jaya. Sehingga peneliti mengambil judul “Analisis Pendapatan dan Saluran Pemasaran Usahatani Jamur Tiram (*Pleurotus ostreatus*) di Barokah Jaya Kelurahan Mangli Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember ”.

Berdasarkan uraian tersebut, maka permasalahan yang dikaji dalam penelitian ini adalah: 1. Untuk mengetahui efisiensi pendapatan usahatani jamur tiram putih di Barokah Jaya; 2. Untuk mengetahui rantai pemasaran jamur tiram putih selama lima tahun terakhir dari produsen sampai ke konsumen akhir di Barokah Jaya; 3. Untuk mengetahui efisiensi pemasaran jamur tiram dari produsen ke konsumen di Barokah Jaya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Barokah Jaya Kelurahan Mangli, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember, Provinsi Jawa Timur. Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja (purposive) dengan pertimbangan bahwa Kecamatan Kaliwates merupakan daerah yang potensial untuk budidaya jamur tiram putih karena suhu daerah ini berkisar antara 23-30°C dan kelembaban 82 – 90 %, dimana suhu dan kelembaban daerah tersebut sesuai dengan kisaran suhu untuk pertumbuhan jamur tiram putih yaitu pada suhu 15 – 30°C dan kelembaban 80 – 90 %. Pengumpulan data dilaksanakan pada Bulan Oktober 2019 sampai Bulan Februari 2020. Waktu ini digunakan untuk memperoleh data dan keterangan dari pemimpin perusahaan, pekerja dan semua pihak yang terkait dalam penelitian ini.

Jenis data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari pengamatan dan wawancara langsung kepada pekerja jamur tiram putih dengan menggunakan daftar pertanyaan yang telah dipersiapkan sebelumnya. Pertanyaan yang diajukan kepada pekerja antara lain karakteristik seperti nama, umur, pendidikan dan sebagainya.

Pengambilan responden penelitian ini ialah dengan teknik purposive sampling (pengambilan sampel dengan tujuan) pada pelaku usaha pembuatan baglog dan produksi jamur tiram di Barokah Jaya Kelurahan Mangli. Purposive sampling adalah teknik penentuan sampel yang mana sampel diambil dengan maksud atau tujuan tertentu. Data yang diperoleh baik data primer maupun data sekunder dianalisis secara kualitatif dan kuantitatif.

Analisis yang dilakukan adalah analisis pendapatan usahatani, analisis efisiensi saluran pemasaran, yaitu: analisis margin pemasaran dan analisis farmer's share. Penentuan daerah dalam penelitian ini digunakan purposive method. Purposive method yaitu

pemilihan daerah penelitian yang telah ditentukan terlebih dahulu. Daerah yang dipilih sebagai objek penelitian yaitu daerah Kabupaten Jember. Kabupaten Jember merupakan salah satu penghasil cabai rawit. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder menurut runtut waktu (*time series*) dalam bentuk bulanan yang merupakan data yang diperoleh dari instansi-instansi yang terkait yang ada hubungannya dengan penelitian ini, seperti BPS, Departemen Pertanian, Disperindag serta dari penelitian lain yang hasilnya berkaitan dengan penelitian ini. Data yang dipergunakan adalah data selama 15 bulan. Rentang waktu bulan yang dipergunakan dalam data adalah mulai bulan Januari 2018 sampai dengan bulan Maret tahun 2019. Untuk menguji hipotesis yang pertama yaitu menggunakan rumus regresi berganda. Untuk menguji hipotesis yang kedua yaitu trend harga cabai rawit di Kabupaten Jember digunakan analisis trend peramalan yaitu dengan kuadrat terkecil (*Least Square Methode*).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Teknik Budidaya Jamur Tiram Putih

Proses budidaya jamur tiram putih dimulai dari penyediaan input usahatani yang terdiri dari bibit jamur tiram putih, media tanam seperti serbuk kayu, bekatul, dan kapur. Sarana pendukung kegiatan usahatani jamur tiram adalah minyak tanah, plastik, karet, alkohol, cincin paralon, dan bahan bakar.

Pendapatan Usahatani Jamur Tiram Putih

Menurut Hernanto (1989), analisis pendapatan pada umumnya digunakan untuk mengevaluasi kegiatan usaha pertanian dalam satu tahun, dengan tujuan untuk membantu perbaikan

pengelolaan usatani. Analisis pendapatan usahatani bertujuan untuk mengetahui besarnya keuntungan yang diperoleh dari usaha yang dilakukan.

Suatu usahatani dikatakan menguntungkan jika selisih antara penerimaan dengan pengeluaran bernilai positif. Semakin besar selisih antar penerimaan dengan pengeluaran maka semakin menguntungkan suatu usahatani. Selisih tersebut akan dinamakan pendapatan atas biaya tunai jika penerimaan totalnya dikurangkan dengan biaya tunai. Sedangkan pendapatan total usahatani diperoleh dari selisih antar penerimaan hasil produksi dengan

Analisis Efisiensi Pendapatan Usahatani Jamur Tiram Putih

Penerimaan merupakan keseluruhan uang yang diperoleh petani dari hasil penjualan jamur tiram yang dikur dengan satuan rupiah.

Tabel 1. Rata-rata Pendapatan dan R/C Rasio Usahatani Jamur Tiram Putih di Barokah Jaya Kelurahan Mangli Kecamatan Kaliwates Pada Tahun 2015, 2016 dan 2019.

Uraian	Nilai
Penerimaan Usahatani	Rp 31.500.000
Biaya Usahatani :	
Tunai	Rp 2.868.000
Diperhitungkan	Rp 820.125
Total Biaya	Rp 3.688.125
Pendapatan atas Biaya Tunai	Rp 28.632.000
Pendapatan atas Total Biaya	Rp 30.679.875
R/C Rasio atas Biaya Tunai	10,9
R/C Rasio atas Total Biaya	8,54

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2020

Tabel 2. Rata-rata Pendapatan dan R/C Rasio Usahatani Jamur Tiram Putih di Barokah Jaya Kelurahan Mangli Kecamatan Kaliwates Pada Tahun 2017.

Uraian	Nilai
Penerimaan Usahatani	Rp 27.000.000
Biaya Usahatani :	
Tunai	Rp 2.256.000
Diperhitungkan	Rp 820.125

Total Biaya	Rp 3.076.125
Pendapatan atas Biaya Tunai	Rp 24.744.000
Pendapatan atas Total Biaya	Rp 26.179.875
R/C Rasio atas Biaya Tunai	11,9
R/C Rasio atas Total Biaya	8,8

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2020

Tabel 3. Rata-rata Pendapatan dan R/C Rasio Usahatani Jamur Tiram Putih di Barokah Jaya Kelurahan Mangli Kecamatan Kaliwates Pada Tahun 2018.

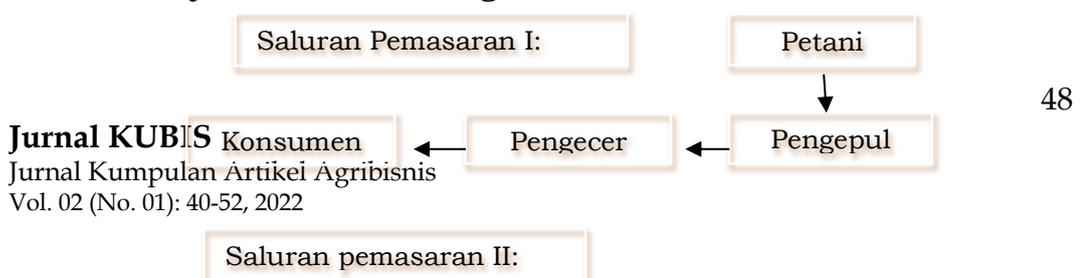
Uraian	Nilai
Penerimaan Usahatani	Rp 30.375.000
Biaya Usahatani :	
Tunai	Rp 2.418.000
Diperhitungkan	Rp 820.125
Total Biaya	Rp 3.238.125
Pendapatan atas Biaya Tunai	Rp 27.957.000
Pendapatan atas Total Biaya	Rp 29.554.875
R/C Rasio atas Biaya Tunai	12,5
R/C Rasio atas Total Biaya	9,4

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2020

Berdasarkan analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa usahatani jamur tiram putih di Barokah Jaya Kelurahan Mangli Kecamatan Kaliwates dari tahun 2015 sampai 2019 sudah efisien karena kedua nilai R/C rasio lebih besar dari satu. Nilai R/C rasio tertinggi terdapat pada tahun 2018 dan nilai R/C rasio terendah terdapat pada tahun 2015, 2016 dan 2019. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa usahatani jamur tiram putih tersebut menguntungkan dan layak untuk dikembangkan.

Analisis Lembaga dan Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran adalah beberapa organisasi yang saling bergantung dan terlibat dalam proses mengupayakan produk atau jasa tersedia untuk dikonsumsi. Saluran pemasaran melaksanakan tugas memindahkan barang dari produsen kepada konsumen. Lembaga pemasaran yang terlibat dalam memasarkan jamur tiram putih dari petani sampai ke konsumen akhir di Barokah Jaya Kelurahan Mangli Kecamatan Kaliwates adalah:



Farmer's Share

Salah satu indikator yang berguna dalam melihat efisiensi pemasaran adalah dengan membandingkan bagian yang diterima petani (farmer's share terhadap harga yang dibayar oleh konsumen akhir.

Tabel 4. Besarnya Rata-Rata Farmer's Share Pemasaran pada Masing-masing Saluran Pemasaran Jamur Tiram Putih Pada Tahun 2015, 2016 dan 2019.

Keterangan	Saluran 1	Saluran 2
Farmer's share (%)	70,0	77,8
Keuntungan Petani (%)	22,5	25,0
Biaya Pemasaran (%)	3,12	4,74
Keuntungan Lembaga Pemasaran (%)	119,3	120,3
Harga di Tingkat Konsumen Akhir (%)	100,00	100,00

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2020

Tabel 5. Besarnya Rata-Rata Farmer's Share Pemasaran pada Masing-masing Saluran Pemasaran Jamur Tiram Putih Pada Tahun 2017.

Keterangan	Saluran 1	Saluran 2
Farmer's share (%)	75	80
Keuntungan Petani (%)	26	27,7
Biaya Pemasaran (%)	2,06	2,7
Keuntungan Lembaga Pemasaran (%)	124,03	125,0
Harga di Tingkat Konsumen Akhir (%)	100,00	100,00

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2020

Tabel 6. Besarnya Rata-Rata Farmer's Share Pemasaran pada Masing-masing Saluran Pemasaran Jamur Tiram Putih Pada Tahun 2018.

Keterangan	Saluran 1	Saluran 2
Farmer's share (%)	71,05	79,4
Keuntungan Petani (%)	25	27,9
Biaya Pemasaran (%)	1,06	4,1
Keuntungan Lembaga Pemasaran (%)	121,14	123,9
Harga di Tingkat Konsumen Akhir (%)	100,00	100,00

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2020

Analisis Efisiensi Pemasaran

Sistem pemasaran dikatakan efisien apabila memenuhi dua syarat yaitu apabila mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani produsen kepada konsumen dengan biaya semurah-murahnya dan mampu mengadakan pembagian yang adil bagi seluruh harga yang dibayarkan oleh konsumen terakhir dalam kegiatan produksi.

Dari hasil yang diperoleh dapat dilihat bahwa sistem saluran pemasaran yang paling menguntungkan bagi petani dari segi pendapatan terbesar terdapat pada pola saluran kedua tahun 2017 karena petani tersebut memperoleh farmer's share (bagian yang diterima petani sebesar 80,0 persen, sedangkan pada pola saluran satu pendapatan terbesar petani pada tahun 2017 memperoleh farmer's share sebesar 75 persen).

KESIMPULAN

1. Analisis efisiensi pendapatan usahatani jamur tiram dari tahun 2015 sampai 2019 R/C rasio lebih besar dari satu. R/C rasio tertinggi terdapat pada tahun 2018 yaitu R/C rasio atas Total Biaya sebesar 9,4 dan R/C rasio Biaya Tunai sebesar 12,5. Pada tahun 2015, 2016 dan 2019 dengan R/C rasio terendah yaitu R/C rasio atas Total Biaya sebesar 8,54 dan R/C rasio Biaya Tunai sebesar 10,9. Barokah Jaya memiliki dua saluran pemasaran, farmer's share pola saluran satu tahun 2015, 2016

dan 2019 sebesar 70,00 persen tahun 2017 sebesar 75,00 persen dan tahun 2018 sebesar 71,05 persen.

2. Farmer's share pola saluran dua tahun 2015, 2016 dan 2019 sebesar 77,8 persen, tahun 2017 sebesar 80,00 persen dan tahun 2018 sebesar 79,4 persen. Dari kedua saluran pemasaran diatas yang paling menguntungkan terdapat pada pola saluran pemasaran ke dua.

SARAN

1. Untuk petani sebaiknya melakukan perencanaan pengaturan waktu penanaman pada usaha tani cabai rawit agar terjadi kestabilan dan keseimbangan hasil produksi sehingga pasokan produksi cabai rawit dapat memenuhi permintaan kebutuhan yang ada di masyarakat agar harga stabil dan tidak berfluktuatif tinggi.
2. Antisipasi dan penanganan resiko harga sangat penting dilakukan. Upaya untuk penanganan resiko fluktuasi harga dapat dilakukan dengan menggalakkan diversifikasi usahatani agar harga cabai rawit tidak melonjak tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

BPS Kabupaten Jember. 2018. Kabupaten Jember Dalam Angka 2017, (Online), (<https://www.google.com/url=https://jemberkab.bps.go.id/publication/2017/08/20/1fa125a3b5ed88703dc88f1a/kabupaten-jember-dalam-angka-2017.html>), diakses pada 15 Oktober 2019.

Hernanto, F. 1989. Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya. Jakarta.

Mubyanto. 1995. Pengantar Ekonomi Pertanian. LP3ES. Jakarta.

Soekartawi. 1986. Ilmu usahatani dan Penelitian Untuk Pengembangan Petani Kecil. Universitas Indonesia. Jakarta.

Suriawiria, U. 2000. Sukses Beragrobisnis Jamur Kayu. Jaya: Penebar Awadaya.

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

Warsana. 2007. Analisis Efisiensi dan Keuntungan Usaha Tani Jagung (Studi Di Kecamatan Randublantung Kabupaten Bora), (Online), (<https://eprints,undip.ac.id>), diakses 9 November 2019.