

KELAYAKAN FINANSIAL USAHA TANI JAMUR MERANG DI DESA PANTI KECAMATAN PANTI KABUPATEN JEMBER

Muhammad Amin¹, Tidar Aden Hawa²

1. Muhammad Amin,
Universitas Islam
Jember, Indonesia
2. Tidar Aden Hawa,
Universitas Islam
Jember, Indonesia
3. tidaraden29@gmail.com

ABSTRACT

Indonesia has abundant hydrographic potential and deposits of natural resources, namely in terms of agriculture, forestry, maritime affairs and fisheries, animal husbandry, plantations and mining, among Indonesia's riches which are currently well known by the Indonesian people are the Merang Mushroom which has scientific name *Volvariella volvacea*. Which is widely cultivated in several regions of Asia, including Indonesia. Based on the results of the financial feasibility analysis and marketing strategy, it can be seen that the average total cost is IDR 4,848,657, while the average revenue is IDR 5,026,000 so the average income is IDR 4,261,243. SWOT, IFE and EFE analysis consists of internal and external factors that can be seen from the straw mushroom farming business in Panti Village, Panti District, Jember Regency, then the internal and external factors obtained are used as a basis for finding out the right business strategy using grand strategy analysis. There are 2 marketing channels used in the straw mushroom business, namely: 1. Producers, collectors, traditional markets (traders), consumers. 2. Producers, collectors, final consumers.

Keywords: Mushrooms; Feasibility; SWOT; Marketing Channels

ABSTRAK

Indonesia memiliki potensi Hidrografis dan Deposit sumber daya alamnya yang melimpah, yaitu dari segi pertanian, kehutanan, kelautan dan perikanan, peternakan, perkebunan dan juga pertambangan, diantara dari kekayaan Indonesia juga yang saat ini juga banyak di kenal oleh masyarakat Indonesia adalah Jamur Merang yang memiliki nama ilmiah *Volvariella volvacea*. Yang banyak dibudidayakan di beberapa wilayah Asia,

termasuk Indonesia. Berdasarkan hasil analisis kelayakan finansial dan strategi pemasaran dapat diketahui rata-rata total biaya adalah sebesar Rp 4.848.657, sedangkan rata-rata penerimaan sebesar Rp 5.026.000 sehingga rata-rata pendapatan adalah sebesar Rp 4.261.243. Analisis SWOT, IFE dan EFE terdiri dari factor internal dan eksternal yang dapat di lihat dari usaha tani jamur merang di desa Panti Kecamatan Panti Kabupaten Jember, kemudian faktor internal dan eksternal yang didapatkan dijadikan dasar untuk mengetahui strategi bisnis yang tepat dengan menggunakan analisis grand strategi. Saluran pemasaran yang di gunakan dalam usaha jamur merang ada 2 yaitu :1. Produsen, pengepul, pasar tradisional (Pedadang), konsumen. 2. Produsen, pengepul, konsumen akhir.

Kata Kunci: “Jamur Merang; Kelayakan; SWOT; Saluran Pemasaran”

PENDAHULUAN

Kabupaten Jember merupakan salah satu daerah yang sedang memulai perkembangan budidaya jamur merang. Budidaya jamur merang dipilih karena jamur ini memiliki prospek yang baik, bernilai ekonomi tinggi dan teknik budidaya yang tidak terlalu rumit, bahan baku mudah didapatkan, tenaga kerja tersedia air yang melimpah dan agroklimat yang mendukung. Kecamatan yang memproduksi jamur merang di antaranya adalah Kecamatan Wuluhan, Kecamatan Silo, Kecamatan Ajung, Kecamatan Rambipuji, Kecamatan Balung, Kecamatan Panti, dan Kecamatan Patrang. Kecamatan Panti merupakan kecamatan yang terletak di kawasan Kabupaten Jember. Masyarakat yang tinggal di Kecamatan Panti banyak yang berprofesi sebagai petani. Salah satu komoditi yang di usahakan adalah jamur merang di desa panti beberapa tahun belakangan ini mulai meningkat sudah bertambah sebagian masyarakat yang memiliki usaha tani jamur

merang yang tiada lain tujuannya adalah mencari pendapatan semaksimal mungkin tetapi ada sebagian petani di desa panti yang mengalami penurunan dan kemudian berhenti tidak memproduksi jamur merang tetapi ada juga yang tetap memproduksi jamur merang dan berkembang sampai sekarang. Hal ini sebenarnya menjadi sebuah permasalahan yang harus di selesaikan maka untuk mengetahui kelayakan Finansial dari usaha jamur merang dan strategi pemasaran yang di gunakan oleh petani jamur merang, mengingat pemasaran adalah suatu proses dan manejerial yang membuat individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan, lewat penciptaan dan pertukaran timbal balik produk dan nilai dengan orang lain. Peningkatan pendapatan petani jamur merang akan dapat tercapai apabila tingkat kelayakan usaha jamur merang telah sesuai standar yaitu apabila $R/C > 1$ dan di sertai Pemasaran yang tepat.

METODE PENELITIAN

Metode dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan menggunakan data primer dan data skunder, dalam pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode purposif sampling yaitu dalam pengambilan sampel dilakukan dengan sengaja. Analisis data yang digunakan yaitu Analisis kelayakan Usaha, Analisis SWOT dan Analisis Grand Strategy, untuk mengetahui kelayakan usaha yaitu menggunakan analisis R/C ratio yaitu analisis yang dilakukan untuk mengetahui perbandingan antara penerimaan dengan total biaya produksi. Kemudian menggunakan analisis SWOT dan Grand Strategy untuk mengetahui strategi pemasaran yang terbaik untuk usaha tani jamur merang di Desa Panti.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Biaya Total

1. Biaya Tetap

Tabel 1. Rata-Rata Biaya Tetap

Jenis Biaya	Rata-Rata Biaya Tetap	Rupiah/Bulan
Kumpang	15.000.000	241.666
Tong	750.000	60.000
Pipa Besi	300.000	2.716,6
Blower Kipas	375.000	5.971,8
Mesin Air	1.200.000	213.33,2
Timba	22.500	358
Plastik	375.000	7430
Listrik	120.000	10.000
Pajak Tanah	14.184	1.181
Biaya Sewa Kumpang	1.920.000	339.475,6
Total		510657,2

Sumber: Data pemilik jamur merang

Pada penelitian ini biaya tetap terdiri dari gaji, listrik dan beban sewa kumpang yang dibayar setiap bulan, biaya sewa ini tidak di keluarkan oleh petani jamur merang. Selain itu biaya tetap juga terdapat biaya pajak bangunan yang dibayarkan setiap tahunnya oleh petani jamur merang. Biaya penyusutan cenderung tidak dapat berubah namun dalam jangka panjang akan berubah seperti rusaknya kumpang sedikit demi sedikit karena mengingat kumpang yang digunakan terbuat dari bambu dengan luas 24 m². Kumpang ini akan bertahan diperkirakan bertahan 5-6 tahun dan plastik untuk menutupi kumpang itu biasanya juga mengalami kerusakan dikarenakan panas matahari dan sobekan akibat sering dibuka dan ditutup yang berkisar antara 3-6 tahun, kemudian tong yang dibuat untuk mengoven itu berkisar selama 1 tahun dikarenakan tong ini digunakan sebagai tempat pembakaran kayu untuk proses pengovenan. Untuk panen sendiri petani jamur merang jarang membutuhkan timba yang dibutuhkan untuk wadah ketika panen jamur merang yang nantinya berkisar 4-6

tahun masa pemakaian dikarenakan timba yang digunakan adalah timba yang cukup tebal sehingga akan lama untuk penggantian timba, kemudian untuk mengatur suhu itu sendiri petani jamur merang juga membutuhkan blower untuk membantu mempercepat pembakaran kayu bakar, adapun umur ekonomisnya bertahan sampai 6 tahun dikarenakan penggunaannya hanya di awal produksi. Kemudian pipa besi digunakan untuk pengopenan itu berkisar sampai 8-16 tahun dikarenakan jarang digunakan dan bahannya juga dari besi yang kuat maka umur ekonomisnya lama. Kemudian mesin air untuk menyiram jamur merang itu umur ekonomisnya bertahan sampai 4-6 tahun tergantung perawatan yang dilakukan oleh petani jamur merang.

2. Biaya Tidak Tetap

Tabel 2. Rata-Rata Data Biaya Tidak Tetap

Jenis Biaya	Rata-rata biaya tidak tetap
Jerami	1.280.000
Benih	288.000
Kayu	320.000
Transportasi	88.000
Solar	84.000
Upah angkat jerami	168.000
Upah siram & Panen	700.000
Snack	1.050.000
	3.978.000

Sumber: Data pemilik jamur merang

Biaya variable pada produksi jamur merang ini meliputi biaya bahan baku dan bahan-bahan tambahan ataupun bahan penunjang lainnya, bahan baku yang dibutuhkan adalah benih yang dalam 1 kumbung membutuhkan 3 baklok seharga Rp 90.000, kemudian jerami merupakan bahan untuk media produksi jamur merang yang akan diganti dalam setiap awal produksi dalam 1 kumbung membutuhkan 2 red seharga Rp 400.000. Petani jamur merang biasanya mengambil jasa kuli ganti jerami

dengan biaya Rp 50.000-65.000 per hari karena tidak bisa dilakukan secara individual, kemudian kayu sebagai bahan bakar untuk proses pengovenan dengan harga Rp 100.000 per kombok. Semua bahan pokok ini diperoleh dari pengepul jamur merang yang disediakan oleh pengepul jamur merang agar petani jamur merang tidak kesulitan untuk mencari bahan pokok produksi jamur merang untuk proses pengovenan membutuhkan bahan bakar solar, adapun biaya siram dan panen dalam penelitian ini juga ditulis sebagai acuan bagi seseorang yang mau memanfaatkan kuli panen dan menyiram jerami, kemudian untuk mengantarkan hasil panen jamur merang kepada pengepul membutuhkan biaya transportasi sehingga menambah biaya transportasi, disamping itu petani jamur merang juga biasanya meminum minuman seperti halnya kopi atau teh yang di minum ketika memproduksi jamur merang.

Tabel 4. Rata-Rata Data hasil penjualan jamur merang

Uraian	Satuan (Rp)				
	Sholeh	Jamil	Suraji	Taufik	Agung
TFC	612.928	829.873	460.761	332.164	317.560
TVC	4.560.000	5.986.000	3.619.000	2.940.000	2.785.000
TC	5.172.928	6.815.873	4.079.761	3.272.164	3.102.560
Rata-Rata	4.488.657				
Kuantitas (Kg)	400	500	300	180	200
Harga/Kg	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000
Jumlah	6.400.000	8.000.000	4.800.000	2.880.000	3.200.000
Rata-Rata	5.056.000				
TR	6.400.000	8.000.000	4.800.000	2.880.000	3.200.000
TC	5.172.928	6.815.873	4.079.761	3.272.164	3.102.560
Keuntungan	4.961.581	6.549.415	3.918.720	2.880.000	2.996.456
Rata-Rata	4.261.234				

Sumber: Data diolah peneliti

3. Penerimaan

Pemanenan jamur merang bisa dilakukan setelah jamur merang mencapai umur 15 hari sampai di umur 35 hari. Pemanenan jamur merang dilakukan setiap hari selama ± 20 hari, kuantitas jamur merang di setiap harinya tidak menentu tetapi ada suatu hari yang disebut panen raya, dikatakan panen raya karena pada waktu itu panen yang diperoleh lebih banyak dari pada hari-hari yang lain. Petani jamur merang dalam ± 20 hari mencapai 180-500 kg dengan harga jual ke pengepul adalah Rp 16.000/kg, maka diketahui pendapatan petani jamur merang di Desa Panti ini mencapai 2.880.000-8.000.000. Adapun rata-rata pendapatan tersebut adalah 5.056.000.

4. Pendapatan/Keuntungan

Rata-rata pendapatan atau keuntungan usaha tani jamur merang di Desa Panti Kecamatan Panti Kabupaten Jember adalah sebesar Rp 4.261.234.

5. Revenue Cost Ratio

Nilai R/C ratio di penelitian ini adalah 1,12, arti dari nilai tersebut adalah setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan oleh petani akan menghasilkan penerimaan sebesar 1,12. Hal ini Memberikan arti bahwa setiap Rp 1 menghasilkan pendapatan sebesar Rp 1,12 hal ini menunjukkan perbandingan menghasilkan nilai di atas nilai 1 (R/C Ratio > 1) artinya usaha Jamur merang di Desa Panti ini layak dan menguntungkan. jamur merang yang dihasilkan memiliki keuntungan, dalam perhitungan ini hanya memasukan nilai pendapatan rata-rata Jamur merang di Desa Panti sebesar Rp 5.059.000 dan nilai biaya produksi yang dikeluarkan selama proses produksi sebesar Rp 4.488.657.

Analisis SWOT Jamur Merang

Faktor internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan yang merupakan hasil wawancara yang dilakukan pada petani jamur merang di Desa Panti Kecamatan Panti Kabupaten Jember.

Tabel 6. Faktor Internal dan Eksternal

IFE	Kekuatan	1. Berpengalaman dalam usaha 2. Terorganisir melalui kemitraan 3. Lokasi strategis
	EFE	
Faktor Internal	Kelemahan	1. Bahan baku terkadang telat 2. Belum adanya pembukuan 3. Kurangnya perawatan peralatan
	Peluang	1. Banyaknya permintaan jamur 2. Adanya dukungan pemerintah 3. Harga pasar terus meningkat
Faktor Eksternal	Ancaman	1. Harga bahan baku naik 2. Perubahan cuaca 3. Kumbang dimakan rayap

Sumber: Data diolah peneliti

A. Faktor Internal

Kekuatan

a) Berpengalaman dalam usaha jamur

Untuk menjadi pengusaha yang berhasil maka dibutuhkan ilmu dan praktek dari ilmu itu sendiri, dalam hal ini adalah produksi jamur merang yang membutuhkan sebuah pengalaman dan pemahaman mengenai tata cara budidaya jamur merang yang benar, agar kemudian tidak mengalami kerugian akibat kesalahan dari pembudidayaan yang salah.

b) Terorganisir Melalui Kemitraan

Bukit Jamur yang didirikan oleh Bapak Sholeh bukan sekedar menyatukan pemasaran yang ada di Desa Panti tapi juga sebagai wadah persediaan bahan baku. Jadi para petani tidak bingung lagi untuk mencari bahan baku yang akan di gunakan untuk produksi jamur merang seperti contohnya Bibit Kayu bakar, jerami. Bahkan didalam organisasi ini terdapat juga kerjasama saling tolong menolong ketika salah satu petani mengalami kerugian akibat rusaknya jamur merang, maka

persediaan bahan baku itu ditanggung oleh Bukit Jamur terlebih dahulu untuk menjaga kestabilan dari produksi jamur merang yang ada di Desa Panti Kecamatan Panti.

c) Lokasi strategis

Jamur Merang bisa tumbuh dengan pertumbuhan yang baik dengan suhu berkisar 30-35C yang sangat cocok di dataran rendah, hal ini cocok dengan suhu yang ada di Desa Panti, sehingga jamur merang tumbuh dengan baik di Panti sehingga sangat mudah ditemui oleh konsumen.

d) Berpengalaman dalam usaha jamur

Produksi jamur merang yang membutuhkan sebuah pengalaman dan pemahaman mengenai tata cara budidaya jamur merang yang benar. Sehingga tidak mengalami kerugian akibat kesalahan dari pembudidayaan yang salah.

Kelemahan

a) Bahan baku yang terkadang telat

Usaha jamur di Desa Panti terkadang mengalami kemacetan dikarenakan lamanya pengiriman bahan baku. Bahan baku yang sering telat disini adalah jerami dikarenakan petani tidak terus menerus menanam padi tergantung pada musim yang berlaku di daerah tersebut.

b) Belum adanya pembukuan

Pada usaha menengah kecil mikro (UMKM) jamur merang di Desa Panti pada umumnya tidak menggunakan pembukuan secara pasti, dimana hanya mencatat berapa jumlah bahan baku yang digunakan, dari hasil produksi dan sisanya hanya diangan-angan tanpa dicatat.

c) Kurangnya perawatan peralatan

Alat-alat yang di gunakan dalam usaha jamur merang ini membutuhkan perawatan yang maksimal agar umur ekonomisnya lama, seperti contoh perawatan kumpang yaitu menjaga dari hewan rayap dengan memberi pestisida di area yang baru munculnya rayap.

B. Faktor Eksternal Peluang

a) Banyaknya permintaan jamur

Permintaan jamur merang di desa panti tergolong cukup banyak dan berkembang pesat, ditambah lagi permintaan di pasar-pasar tradisional sangat tinggi, sehingga para petani jamur merang kewalahan dalam menangani permintaan itu. Jadi petani jamur merang dalam produksi jamur membuat permintaan semakin banyak. Selain itu banyak orang yang membeli jamur untuk bahan pangan keluarga.

b) Adanya dukungan dari pemerintah

Pemerintah Desa Panti mendukung usaha jamur merang yang terikat dalam bidang usaha menengah kecil mikro sebagai salah satu potensi desa. Dukungan yang diberikan pemerintah adalah mengizinkan pemasangan baleho dipinggir jalan untuk memudahkan konsumen untuk membeli jamur merang.

c) Harga pasar jamur terus meningkat

Harga pasar jamur merang dari tahun ke tahun mulai tahun 2012 tercatat tidak pernah turun bahkan selalu naik mulai dari harga 16.000 di pasar tradisional sampai sekarang sampai di harga 22.000 hal ini adalah keuntungan dan peluang bagi petani jamur merang yang memiliki perbedaan dengan petani yang menanam padi atau jagung yang harga pasarnya terkadang naik bahkan juga terkadang turun.

Ancaman

a) Harga bahan baku naik

Harga bahan baku yang mengalami kenaikan adalah jerami pembuatan bahan produksi jamur merang dan benih jamur merang, dimana perbulannya bisa mengalami naik turun yang tidak dapat ditebak sehingga pihak usaha harus melakukan kebijakan tentang kenaikan bahan utama.

b) Perubahan cuaca

Perubahan cuaca seperti kemarau panjang menjadi ancaman untuk usaha jamur merang di Desa Panti dimana dapat menyebabkan suhu terlalu panas yang tidak baik untuk jamur merang, atau juga sering terjadi hujan sehingga menjadikan suhu terlalu dingin, suhu yang baik untuk jamur merang adalah 30-35 C.

c) Kumbang dimakan rayap

Tempat yang di gunakan dalam untuk produksi jamur merang hampir keseluruhan terbuat dari bambu oleh karena itu besar juga resiko yang kemudian di makan rayap bambu tersebut.

Analisis Strategi Produksi Jamur Merang

Tabel 7. Analisis Faktor Internal Eksternal Usaha Jamur Merang Desa Panti (IFAS).

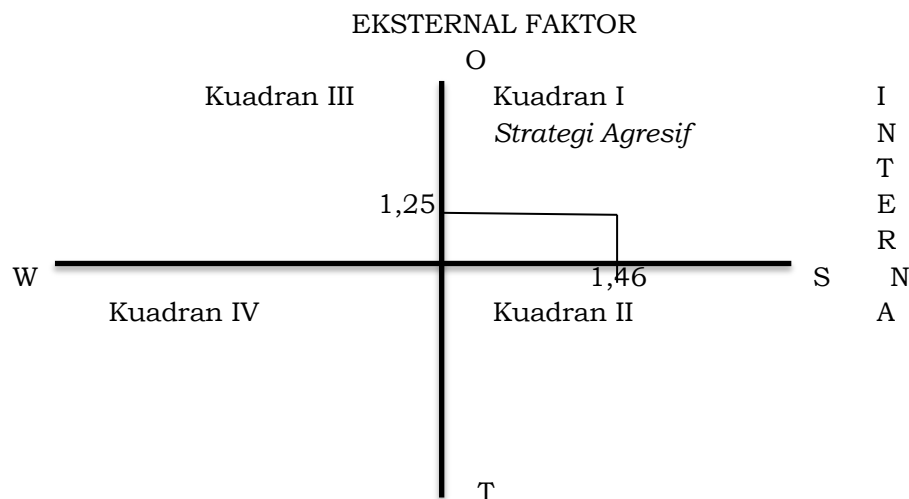
Faktor IFAS	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan			
1. Berpengalaman dalam usaha	0,11	3,5	0,38
2. Terorganisir melalui kemitraan	0,11	3,5	0,38
3. Lokasi strategis	0,13	4	0,52
Jumlah	0,35		1,28
Kelemahan			
1. Bahan baku yang terkadang telat	0,05	1,75	0,08
2. Belum adanya pembukuan	0,03	1	0,03
3. Kurangnya perawatan peralatan	0,05	1,5	0,07
Jumlah	0,13		0,18
Selisih			1,1
Total	1,00		1,46
Faktor EFAS			
Peluang			
1. Banyaknya permintaan jamur	0,10	3,25	0,32
2. Adanya dukungan dari pemerintah	0,11	3,5	0,38

3. Harga pasar meningkat	0,11	3,4	0,37
Jumlah	0,32		1,07
Ancaman			
1. Harga bahan baku naik	0,05	1,75	0,08
2. Perubahan cuaca	0,04	1,4	0,05
3. Kumbang di makan rayap	0,04	1,25	0,05
Jumlah	0,13		0,18
Selisih			0,89
TOTAL	1,00		1,25

Sumber: Data diolah peneliti

Berdasarkan IFAS pada tabel diatas dapat diketahui bahwa faktor kekuatan mempunyai skor 1,28 sedangkan faktor kelemahan memiliki skor 0,18. Maka selisih dari keduanya yang diperoleh dari usaha jamur merang pada faktor Internal adalah 1,1. Berdasarkan EFAS pada tabel diatas dapat diketahui bahwa faktor peluang mempunyai skor 1,07 sedangkan faktor ancaman memiliki skor 0,18. Maka selisih dari keduanya yang diperoleh dari usaha jamur merang di Desa Panti pada faktor Internal adalah 0,89.

Analisis Grand Strategy



Gambar 1. Grand Strategy

Sumber: Data primer diolah peneliti

Berdasarkan diagram diatas menandakan bahwa posisi yang di tempati merupakan kuadran 1 dengan nilai 1,25 dan 1,46, maka strategi yang harus diterapkan adalah mendukung kebijakan

perkembangan yang agresif dengan cara melakukan branding produk jamur merang, juga meningkatkan nilai produk untuk menjangkau konsumen yang lebih luas, sehingga dapat menurunkan dampak adanya pesaing usaha yang sama dan mengembangkan usaha. Strategi agresif merupakan strategi yang berusaha memaksimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi ini sangat menguntungkan bagi usaha jamur merang di Desa Panti Kecamatan Panti Kabupaten Jember. Pengusaha jamur merang di Desa Panti harus memanfaatkan banyak peluang seperti mempunyai konsumen yang luas, dapat dengan inovasi kreatif menjadi produk bernilai tinggi, dapat membuka kemitraan dan mengajak tetangga berbisnis bersama, dan membuka lapangan kerja baru. dengan memanfaatkan kekuatan yang ada yaitu berpengalaman dalam usaha jamur merang.

Saluran Pemasaran

Lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran jamur merang di Desa Panti Kecamatan Panti meliputi beberapa lembaga pemasaran yaitu Produsen (petani jamur merang), pengepul jamur merang, pedagang. Saluran pemasaran yang ada di Desa Panti terdapat dua saluran pemasaran yaitu sebagai berikut:

1. Saluran Pemasaran 1



Gambar 2. Saluran Pemasaran 1

Saluran pemasaran 1 terdiri dari produsen sebagai penghasil jamur merang, pengepul sebagai pembeli dari produsen, sehingga jamur merang yang didapat dari petani, dijual kembali ke pedagang. Sistem pemasaran pada saluran ini tidak langsung ke konsumen karena produsen jamur tiram menjual produk jamur tiram ke pengepul dengan harga sebesar Rp.16.000,-/kg dan

pengepul dengan terbuka menampung semua hasil produksi dari petani jamur merang, selanjutnya pengepul menjual kembali produk jamur merang dari petani ke pedagang dengan harga sebesar Rp. 18.000.

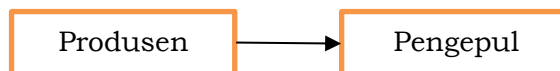
2. Saluran Pemasaran 2



Gambar 3. Saluran Pemasaran 2

Saluran pemasaran 2 terdiri dari produsen sebagai penghasil jamur merang, pengepul sebagai pembeli dari produsen, jamur merang yang didapat oleh pengepul dari produsen selanjutnya langsung dijual ke konsumen, disini konsumen sebagai pembeli dari produk jamur merang biasanya dari kalangan masyarakat dekat dan biasanya dijadikan sebagai sayuran untuk makanan sehari-hari. Sistem pemasaran pada saluran ini tidak langsung ke konsumen karena produsen jamur merang menjual produk jamur merang ke pengepul dengan harga sebesar Rp.16.000,-/kg dan pengepul dengan terbuka menampung semua hasil produksi dari petani jamur tiram, selanjutnya pengepul menjual kembali produk jamur merang dari petani ke konsumen akhir dengan harga Rp. 20.000,-/kg ke pembeli akhir.

3. Saluran Pemasaran 1



Gambar 4. Saluran Pemasaran 3

Saluran pemasaran 3 terdiri dari produsen sebagai penghasil jamur merang, pengepul sebagai pembeli dari produsen. Sistem pemasaran pada saluran ini tidak langsung ke konsumen karena produsen jamur tiram menjual produk jamur merang ke pengepul dengan harga sebesar Rp.16.000,-/kg

Margin Pemasaran

1. Margin Pemasaran Saluran 1

Tabel 8. Saluran Pemasaran 1

No	Lembaga Pemasaran	Variabel	Nilai (Rp/Kg)
1	Produsen	Harga Jual	16.000,-
2	Pengepul	Harga Beli	16.000
		Biaya Pemasaran	500
		Keuntungan	1.500
		Margin	2.000
		Harga Jual	18.000
3	Pedagang	Harga Beli	18.000
		Biaya Pemasaran	1.500
		Keuntungan	2.500
		Margin	4.000
		Harga jual	22.000
		Total Margin	6.000

Sumber: Data diolah peneliti

Total margin pemasaran sebesar Rp 6.000/kg jamur merang, total biaya pemasaran sebesar Rp 2.000/kg jamur merang, biaya pemasaran pengepul jamur merang adalah Rp 500. Biaya ini termasuk biaya transportasi mengantar jamur merang ke pedagang pasar, sedangkan pemasaran jamur merang cukup rendah dikarenakan jarak pasar cukup rendah, biaya pemasaran di pedagang sebesar 1.500/kg jamur merang, biaya pemasaran ini relatif tinggi dikarenakan harus menganggung kerugian apabila produk jamur merang tidak terjual.

2. Margin Pemasaran Saluran 2

Tabel 9. Saluran Pemasaran 2

No	Lembaga Pemasaran	Variabel	Nilai (Rp/Kg)
1	Produsen	Harga Jual	16.000,-
2	Pengepul	Harga Beli	16.000
		Biaya Pemasaran	1.500
		Keuntungan	2.500
		Margin	4.000
		Harga Jual	20.000
3	Konsumen Akhir	Harga Beli	20.000
		Biaya Pemasaran	1.500
		Total Margin	4.000

Sumber : Data primer 2023

Total margin pemasaran sebesar Rp. 4.000/kg jamur merang, total biaya pemasaran sebesar Rp. 1.500/kg Jamur merang, biaya pemasaran relatif besar dikarenakan termasuk pada biaya

kemasan jamur merang yang bagus serta perlu juga dilakukan penyortiran terlebih dahulu. Jumlah margin yang diperoleh pada saluran pemasaran 2 lebih kecil dibandingkan saluran pemasaran 1. Hal ini dikarenakan saluran pemasaran 2 hanya menggunakan satu lembaga pemasaran dengan biaya pemasaran total Rp. 1.500. Semakin panjang jarak dan semakin banyak pelaku yang terlihat dalam pemasaran, maka biaya pemasaran semakin tinggi dan margin pemasaran semakin besar.

3. Margin Pemasaran Saluran 3

Tabel 10. Saluran Pemasaran 3

No	Lembaga Pemasaran	Variabel	Nilai (Rp/Kg)
1	Produsen	Harga Jual	16.000,-
2	Pengepul	Harga Beli	16.000
		Biaya Pemasaran	1.500
		Keuntungan	2.500
		Margin	4.000
		Harga Jual	20.000

Sumber : Data primer 2023

Total margin pemasaran sebesar Rp. 4.000/kg jamur merang, total biaya pemasaran sebesar Rp. 1.500/kg jamur merang, biaya pemasaran relatif besar dikarenakan termasuk pada biaya kemasan jamur merang yang bagus serta perlu juga dilakukan penyortiran terlebih dahulu.

KESIMPULAN

1. Rata-rata biaya total jamur merang usaha tani jamur merang di Desa Panti sebesar Rp 4.848.657, sedangkan pendapatan dari hasil pemanenan selama ± 20 hari petani jamur merang adalah Rp 5.026.000, pendapatan ini diperoleh sehingga keuntungan yang di peroleh adalah Rp 4.261.234. Hasil dari RC ratio adalah 1,12 sehingga jamur merang yang diusahakan layak untuk dijalankan.

2. Hasil analisis SWOT menunjukkan kekuatan dalam usaha jamur merang lebih dominan serta memiliki peluang yang lebih tinggi. Strategi yang harus diterapkan adalah mendukung kebijakan strategi agresif, adapun strategi agresif yang peneliti berikan adalah menambah jumlah pengepul, melakukan inovasi, menambahkan strategi pemasaran dengan metode online.
3. Saluran pemasaran yang paling efisien adalah saluran ketiga.

SARAN

1. Lebih memperhatikan factor-faktor yang ada didalam usaha atau diluar usaha jamur merang dan dapat mengembangkan usaha dengan baik dengan melakukan inovasi-inovasi terbaru untuk meningkatkan pendapatan.
2. Konsisten dalam usahanya, ketika mengalami sebuah masalah dalam usahanya maka carilah pemecahan masalah untuk mengatasinya dengan cara bertanya kepada pengusaha senior yang lebih berpengalaman dalam usaha jamur merang.

DAFTAR PUSTAKA

- Amin, S., & Praseityoiwati, A. H. (2018). "Peingkatan Proiduktifitas Budidaya Jamur Meirang Di Deisa Panti Kabupatein Jeimbeir". Jurnal Masyarakat IPTEiKS, 4(2).
- Fadhil,I. (2018). "Strategi Peingeimbangan Usaha Budidaya Jamur Meirang Pada Keideimangan Mushroioim Farm, Tanggeirang Seilatan, Skripsi Ibroihim Fadhil 2018 M / 1439 H.
- Fauziah, Risky, Farah dan Djoikoi Sueijoinoi. (2018). "Analisis Peindapatan Usaha Tani Jamur Meirang dan Kointribusinya Teirhadap peindapatan Rumah Tangga Peitani Di keilurahan Seimpusari Kecamatan Kaliwateis Kabupatein jeimbeir". Reiseiarchgatei, 15, 2.

Humas. 2021. “Budidaya Jamur meirang”, diakses dari <https://hoirtikultura.peirtanian.goi.id>. Pada tanggal 30 Noiveimbeir 2022 pukul 14:00.

Husni, 2014, Analisis Finansial Usaha Tani Jamur Meirang Deisa Purwakarta Kecamatan Loia Jana. Jurnal AGRIFOiR Voilumei XIII Noimeir 1, Mareit 2014.

Kompas, 2022. “Peingeirtian Biaya Variabeil” diakses dari <https://moineiy.koimpas.coim/reiad/peingeirtian-biaya-variabeil-ciri-cointoih-dan-hitungannya>. Pada Tanggal 30 Noiveimbeir Pukul 11:00.

Kutleir, Philips, and Keivin Lanei, Keilleir (2007). Manajeimein Peimasaran, Eidisi 12, Jakarta: Teirjeimah PT. Indeiks Keiloimpoik Grameidia.

Nurfitasari, Indah, 2017. “Analisis Peindapatan dan Keilayakan Finansial Usaha Tani Jamur Meirang di Deisa Meingaran Kecamatan Ajung Kabupatein Jeimbeir”. Reipoisitoiry Unej. Nurfitasari, Indah, 2017. “Analisis Pendapatan dan Kelayakan Finansial Usaha Tani Jamur Merang di Desa Mengaran Kecamatan Ajung Kabupaten Jember”. Repository Unej.

Pranieir, Shilla Kasih, 2020. “Analisis Pendapatan dan Kelayakan Finansial Usaha Tani Jamur Merang di Desa Mengaran Kecamatan Ajung Kabupaten Jember”. Diakses dari <https://Jurnal.uns.ac.id>. Pada tanggal 1 Desember 2022 pukul 13.00.

Poipulix. 2021. “Study Kelayakan Bisnis“, diakses dari <https://info.populix.co/articles/studi-kelayakan-bisnis/>, Pada Tanggal 30 November 2022, pukul 11:00.