

## ANALISIS EFISIENSI PEMASARAN USAHA BUDIDAYA JAMUR TIRAM PUTIH DI KOTA MATARAM

Aeko Fria Utama FR<sup>1</sup>, Muhammad Nursan<sup>2</sup>, Amry Rakhman<sup>3</sup>

<sup>1, 2, 3</sup>Universitas Mataram, Jl. Majapahit No.62, Gomong, Nusa Tenggara Barat, Indonesia

Email: [aekofr@unram.ac.id](mailto:aekofr@unram.ac.id)

### Article History

Received: 04-06-2024

Revision: 12-06-2024

Accepted: 14-06-2024

Published: 16-06-2024

**Abstract.** One of the factors that can influence the success of the mushroom business can be seen from the marketing channels and marketing efficiency of the oyster mushroom cultivation business. This research aims to analyze channel profits and marketing efficiency of white oyster mushroom cultivation businesses in Mataram City. The method used in this research is a descriptive method, collecting data obtained using survey and interview techniques. The unit of analysis is the oyster mushroom cultivation business in Mataram City. The determination of the area in this study was determined by "purposive sampling" in Mataram City. The determination of respondents was carried out by census, meanwhile. The data analysis used is marketing channel analysis and marketing efficiency. The research results show that the average profit obtained is IDR. 12,790,868 per area of cultivated land, during one production process. The marketing channel for white oyster mushrooms in Mataram City consists of two channels, channel I is a direct marketing channel, namely producers directly to final consumers and marketing channel II, namely farmers - retailers - final consumers. The marketing channel for white oyster mushrooms in Mataram City is considered efficient, because the producer share value in marketing channel I is 100% and marketing channel II is 80% with a marketing margin of Rp. 5,000/Kg so that marketing channels I and II are said to be efficient because they are greater than 60%

**Keywords:** Cost, Profit, Cultivation Business, Marketing, Oyster Mushrooms

**Abstrak.** Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan usaha jamur dapat dilihat dari saluran pemasaran dan efisiensi pemasaran dari usaha budidaya jamur tiram. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis keuntungan, saluran dan Efisiensi Pemasaran pemasaran usaha budidaya jamur tiram putih di Kota Mataram. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif, pengumpulan data yang diperoleh menggunakan teknik survey dan wawancara. Unit analisis adalah usaha budidaya jamur tiram di Kota Mataram. Penentuan daerah di penelitian ini ditentukan secara "purposive sampling" di Kota Mataram Penentuan responden dilakukan secara sensus, sedangkan. Analisis data yang digunakan adalah analisis saluran pemasaran dan efisiensi pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Rata-rata keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 12.790.868 per luas lahan garapan, selama satu kali proses produksi. Saluran pemasaran jamur tiram putih di Kota Mataram terdiri dari dua saluran, saluran I merupakan saluran pemasaran langsung yaitu produsen langsung ke konsumen akhir dan saluran pemasaran II yaitu petani - pengecer - konsumen akhir. Saluran pemasaran jamur tiram putih di Kota Mataram sudah tergolong efisien, karena nilai Share produsen pada saluran pemasaran I yaitu sebesar 100% dan saluran pemasaran II sebesar 80% dengan margin pemasaran sebesar Rp. 5.000/Kg sehingga saluran pemasaran I dan II dikatakan efisien karena lebih besar dari 60%.

**Kata Kunci:** Saluran Pemasaran, Efisiensi, Usaha Budidaya, Jamur Tiram

**How to Cite:** FR, A. F. U., Nursan, M., & Rakhman, A. (2023). Analisis Efisiensi Pemasaran Usaha Budidaya Jamur Tiram Putih di Kota Mataram. *Indo-Fintech Intellectuals: Journal of Economics and Business*, 4 (2), 381-392. <http://doi.org/10.54373/ifijeb.v4i2.1213>

## PENDAHULUAN

Pulau Lombok menjadi salah satu wilayah yang mengembangkan usahatani jamur tiram yang dimana jamur tiram di Pulau Lombok telah berkembang dengan baik. Kota Mataram merupakan salah satu wilayah yang mengembangkan usaha budidaya jamur tiram. Kota Mataram menjadi salah satu kota yang banyak terjadi alih fungsi lahan, oleh sebab itu jamur tiram putih menjadi salah satu solusi komoditi yang dilirik oleh para petani untuk dibudidayakan, karena jamur tiram tidak terlalu membutuhkan lahan yang luas sehingga dapat dibudidayakan dalam skala rumahan, bahan bakunya mudah didapat, cara budidaya dan perawatannya tidak terlalu sulit. Oleh sebab itu tanaman hortikultura seperti jamur tiram lebih menjanjikan sehingga para petani berminat untuk membudidayakan jamur tiram di Kota Mataram karena memiliki potensi untuk mendapatkan keuntungan. Fakta tersebut merupakan hal positif bagi upaya diversifikasi sumber pangan alternatif maupun peluang bisnis bagi petani jamur tiram di Kota Mataram (Achmad, 2013). Jamur tiram putih mendapat sambutan yang antusias dari masyarakat (Yusnol, 2018).

Jamur tiram sebagai salah satu komoditas yang memiliki keunggulan, sebagian masyarakat menyadari peluang bisnis yang muncul dalam usaha budidaya jamur tiram. Jamur tiram merupakan salah satu jenis tanaman pangan yang mempunyai nilai ekonomis tinggi (Candra et al., 2014). Jamur tiram sebagai salah satu jenis jamur yang dibudidayakan memiliki banyak keunggulan dibandingkan jenis jamur lainnya (Hermawan et al., 2017). Kota Mataram menjadi salah satu kota yang membudidayakan jamur tiram. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik Provinsi NTB, jumlah produksi jamur dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Pada tahun 2021 hasil produksi jamur sebesar 9.925 kg, tahun 2022 mengalami kenaikan sebesar 31.978 kg (BPS Provinsi NTB, 2023). Jamur tiram putih di Kota Mataram memiliki Prospek yang cerah karena kondisi lingkungan dan alam yang sangat mendukung. Bahan baku untuk membuat substrat atau log tanam pun tersedia melimpah. Oleh karena itu untuk memulai usaha budidaya jamur dalam skala terbatas kita tidak perlu membeli bibit dari luar negeri (Widyastuti, 2008).

Kota Mataram menjadi salah satu kota yang banyak terjadi alih fungsi lahan, oleh sebab itu jamur tiram menjadi salah satu solusi komoditi yang dilirik oleh para petani untuk dibudidayakan, karena jamur tiram tidak terlalu membutuhkan lahan yang luas sehingga dapat dibudidayakan dalam skala rumahan, bahan bakunya mudah didapat, cara budidaya dan perawatannya tidak terlalu sulit. Berdasarkan uraian tersebut penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Keuntungan, saluran dan Efisiensi Pemasaran pemasaran usaha budidaya jamur tiram putih di Kota Mataram.

## **METODE**

### **Jenis Penelitian**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif, sedangkan pengumpulan data dilakukan dengan teknik survei (Sugiyono, 2018). Penentuan daerah penelitian dilakukan secara Purposive sampling. Penelitian ini dilakukan di Kota Mataram Kabupaten Lombok Barat. Penentuan jumlah responden pada penelitian ini dilakukan secara sensus yaitu sebanyak 7 orang petani jamur tiram di Kota Mataram, sedangkan untuk responden lembaga pemasaran di ambil dari lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran jamur tiram. Jenis's data dalam penelitian ini adalah data kuantitatif dan kualitatif, sedangkan sumber data dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan teknik survei yaitu dengan melakukan wawancara langsung kepada responden yang berpedoman pada daftar pertanyaan (kuesioner). Data yang terkumpul kemudian dianalisis dengan menggunakan analisis deskriptif yaitu data disusun, diolah, disajikan dan ditarik kesimpulan.

### **Analisis Keuntungan**

Untuk menganalisis keuntungan Usaha budidaya jamur tiram yaitu selisih antara total penerimaan dan total biaya yang dikeluarkan selama satu kali musim tanam. Persamaan keuntungan yang digunakan adalah persamaan keuntungan (Soekartawi, 2011) dan (Suratiyah, 2015) sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

$\pi$  = Keuntungan (Rp)

TR = Total Penerimaan (Rp)

TC = Total Biaya (Rp)

### **Analisis Saluran Pemasaran**

Untuk mengetahui saluran pemasaran pada penelitian ini dilakukan secara deskriptif. Analisis deskriptif adalah cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum/generalisasi (Purwoto, 2007). Dilihat dari aliran yang dilalui oleh lembaga - lembaga pemasaran yang ada dalam proses pemasaran, hasil produksi jamur tiram mulai dari petani hingga sampai ke konsumen.

## Analisis Efisiensi Pemasaran

Untuk mengetahui tingkat efisiensi pemasaran jamur tiram di Kota Mataram dilihat dari margin pemasaran dan share petani, yaitu sebagai berikut:

### Margin Pemasaran

Untuk mengetahui margin pemasaran maka digunakan rumus sebagai berikut ini:

$$M = Pr - Pf$$

Keterangan:

- M = Margin Pemasaran (Rp/Kg)  
 Pr = Harga di Tingkat Konsumen Akhir (Rp/Kg)  
 Pf = Harga di Tingkat Petani (Rp/Kg)

Margin untuk setiap lembaga pemasaran:

$$Mi = Ps - Pb$$

Keterangan:

- Mi = Margin Pemasaran pada Tingkat Lembaga Pemasaran (Rp/Kg)  
 Ps = Harga Jual pada Setiap Tingkat Lembaga Pemasaran (Rp/Kg)  
 Pb = Harga Beli pada Setiap tingkat Lembaga Pemasaran (Rp/Kg)

### Share produsen

Untuk mengetahui share produsen maka digunakan rumus sebagai berikut:

$$x = (Pf/Pr) \times 100\%$$

Keterangan:

- x = Share Harga yang Diterima Produsen (Rp/Kg)  
 Pr = Harga pada Konsumen Akhir (Rp/Kg)  
 Pf = Harga pada Produsen (Rp/Kg)

Kriteria Keputusan:

Apabila  $x \geq 60\%$ : maka pemasaran dika takan efisien. Apabila  $x < 60\%$ : maka pemasaran dikatakan tidak efisien

## HASIL DAN DISKUSI

### Karakteristik Responden

Karakteristik responden merupakan gambaran tentang keadaan dan latar belakang responden. Karakteristik responden yang dibahas dalam penelitian ini adalah umur responden, tingkat pendidikan responden, pengalaman usaha, dan jumlah tanggungan keluarga.

## Umur Responden

**Tabel 1.** Umur responden usaha budidaya jamur tiram putih berdasarkan umur Tahun 2023

No	Uraian (Tahun)	<u>Produsen</u>		<u>Pedagang Pengecer</u>	
		Jumlah (Orang)	Persentase (%)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	31-40	3	42.85	0	0
2	41-50	3	42.85	4	100
3	50-60	1	14.3	0	0
Jumlah		7	100	4	100
Rata – rata		45		46,75	

Sumber: Data Primer diolah (2023)

Berdasarkan data pada tabel 1 dapat diketahui bahwa umur responden petani jamur tiram di Kota Mataram berkisaran 31 – 40 dan 41 – 50 tahun yang sama-sama sejumlah 3 petani jumlah persentasenya yaitu 42.85 % tahun dan 1 diantaranya berumur 50 – 60 tahun jumlah persentasenya yaitu 14.3 % dan pedagang pengecer memiliki kisara umur 41 – 50 tahun dengan persentase 100%. Menurut Badan Pusat Statistik menyatakan bahwa umur produktif diukur dari rentang umur 15-64 tahun. Seseorang dalam umur produktif berkemungkinan untuk mengembangkan ide dan inovasi dalam usahanya, jadi petani Jamur Tiram di Kota Mataram memiliki peluang besar untuk mengembangkan usahanya karena semua responden berada dalam umur produktif dengan rata-rata umur responden 45 dan 46 tahun dan dianggap mampu bekerja.

## Pendidikan Responden

Semakin tinggi tingkat Pendidikan seseorang diharapkan akan semakin rasional cara berfikir terutama dalam hal mengambil keputusan untuk kegiatan usahanya. Menurut Natoadmojo (2003), Pendidikan adalah segala upaya yang direncanakan untuk mempengaruhi orang lain sehingga mereka melakukan apa yang diharapkan oleh pelaku pendidikan. Pada umumnya semakin tinggi pendidikan seseorang maka semakin mudah dalam menerima informasi.

**Tabel 2.** Pendidikan responden berdasarkan pendidikan Tahun 2023

No	Uraian	<u>Produsen</u>		<u>Pedagang Pengecer</u>	
		Jumlah (Orang)	Jumlah (%)	Jumlah (Orang)	Jumlah(%)
1	Tamat SD	2	28.6	2	50
2	Tamat SMA	1	14.3	1	25
3	S1	3	42,8	1	25
4	S2	1	14,3		
<b>Jumlah</b>		<b>7</b>	<b>100</b>	<b>4</b>	<b>100</b>
<b>Rata-Rata</b>		<b>12,86</b>		<b>9,75</b>	

Berdasarkan data pada Tabel 2 dapat diketahui bahwa jumlah tingkat Pendidikan responden usaha budidaya jamur tiram putih di Kota Mataram yang tertinggi pada tingkat S1 3 orang dengan jumlah persentase yaitu 42,8.1 % yang terendah pada tingkat SMA sejumlah 1 orang dengan persentase yaitu 14,3% dan Tingkat S2 sejumlah 1 orang dengan persentase 14,3% Sedangkan pada tingkat Pendidikan pedagang pengecer terbanyak pada tingkat Pendidikan tamatan SD dengan persentase 50%. Hal ini menunjukkan bahwa seluruh responden penelitian ini pernah menerima Pendidikan formal.

### Pengalaman Berusahatani

Pengalaman berusaha juga dapat mempengaruhi kemampuan pengusaha dalam menjalankan usahanya. Pengalaman yang dimaksud dalam penelitian ini adalah seberapa lama responden sudah menjalankan usahanya. Pengusaha yang menjalankan usahanya lebih lama tentunya akan lebih ahli karena pengalaman yang didapat selama menjalankan usahanya dan sebaliknya, pengusaha yang kurang mempunyai pengalaman yang lama atau masih baru akan mengalami kesulitan untuk menentukan langkah-langkah dalam menjalankan usahanya. Adapun secara rinci karakteristik responden usaha budidaya jamur tiram berdasarkan pengalaman berusaha di Kota Mataram tahun 2023 dapat dilihat pada Tabel 3 sebagai berikut:

**Tabel 3.** Pengalaman berusaha tani responden berdasarkan pengalaman berusaha Tahun 2023

No	Uraian (Tahun)	Produsen		Pedagang Pengecer	
		Jumlah (Orang)	Persentase (%)	Jumlah (Orang)	persentase (%)
1	1 – 5	0	0	2	50
2	5 – 10	7	100	2	50
	Jumlah	7	100	4	100
	Rata – rata	7.6		5	

Sumber: Data Primer diolah (2023)

Berdasarkan data pada Tabel 3 dapat diketahui tingkat pengalaman berusaha budidaya jamur tiram putih di Kota Mataram berkisar antara 5 – 10 tahun sejumlah 7 responden dengan persentase yaitu 100 % dengan rata-rata 7.6. Sedangkan pedagang pengecer memiliki lama usaha 1 – 5 tahun berjumlah 2 orang pedagang pengecer dan 5-10 tahun 2 orang pengecer jadi jumlahnya 4 orang dengan rata-rata 5 dengan persentase 100%.

### Tanggungjawab Keluarga

Jumlah tanggungan keluarga yang dimaksud dalam penelitian ini adalah jumlah anggota keluarga yang ditanggung kebutuhannya oleh pengusaha budidaya jamur tiram. Jumlah

anggota keluarga akan sangat mempengaruhi jumlah pengeluaran, semakin banyak jumlah anggota keluarga maka akan semakin banyak juga biaya kebutuhan hidup yang dikeluarkan. Disamping itu semakin banyak jumlah anggota keluarga yang masih dalam usia produktif tentu dapat membantu dalam mencari nafkah dan dapat menjadi sumber tenaga kerja dalam keluarga untuk membantu dalam berusaha. Adapun secara rinci karakteristik responden usaha budidaya jamur tiram putih berdasarkan jumlah tanggungan di Kota Mataram tahun 2023 dapat dilihat pada tabel 4 sebagai berikut:

**Tabel 4.** Karakteristik Responden Usaha Budidaya Jamur Tiram Putih di Kota Mataram Berdasarkan Jumlah Tanggungan Keluarga Tahun 2023.

No	Uraian (Orang)	Prod		Pedagang Pengecer	
		Jumlah (Orang)	Persentase (%)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	1 – 2	4	57.14	0	0
2	3 – 5	3	42.86	4	100
<b>Jumlah</b>		<b>7</b>	<b>100</b>	<b>4</b>	<b>100</b>
<b>Rata-Rata</b>		<b>3.42</b>		<b>4</b>	

Sumber: Data Primer diolah (2023)

Berdasarkan data pada Tabel 4 dapat diketahui bahwa jumlah tanggungan keluarga terbanyak yaitu kisaran 1-2 orang yang berjumlah 4 responden dengan persentase 57.14 %, dan sebagian di kisaran 3-5 orang dari 3 responden dengan persentase yaitu 42.86 %. Sedangkan pada pedagang pengecer memiliki tanggungan keluarga kisaran 3 – 5 dengan jumlah 4 orang dan rata-rata 4 orang dengan persentase 100 %. Menurut Ilyas (2002), besar kecilnya rumah tangga keluarga ditentukan oleh jumlah keluarga yang ditanggung. Keluarga tergolong kecil apabila mempunyai tanggungan keluarga antara 1-2 orang. Keluarga tergolong menengah apabila tanggungan keluarga antara 3-5 orang. Dan termasuk keluarga besar apabila mempunyai tanggungan keluarga lebih dari 5 orang.

## Analisis Keuntungan Usaha Budidaya Jamur Tiram Putih

### *Biaya Produksi*

Biaya produksi merupakan semua biaya yang dikeluarkan dalam usaha budidaya jamur tiram putih di Kota Mataram terdiri atas biaya variabel dan biaya tetap.

**Tabel 5.** Rata-rata biaya produksi per musim panen usaha budidaya jamur tiram putih di Kota Mataram Tahun 2023.

No	Jenis Biaya	Per LLG (0,281)	Per Hektar (1 Ha)
1.	Biaya Variabel (Rp)		
	a. Biaya Sarana Produksi (Rp)	5.010.571,43	17.831.215,05
	b. Biaya Tenaga Kerja (Rp)	5.771.429	20.538.892

c. Biaya Air/Listrik (Rp)	25285,71	89.984,75
Total Biaya Variabel	10.784.529,14	38.460.091,8
<hr/>		
2. Biaya Tetap (Rp)		
a. Penyusutan Alat (Rp)	182.916,75	650.949,29
b. Penyusutan Kumbang (Rp)	917.856,86	3.266.394
c. Biaya Pajak Bumi Bangunan (Rp)	9.428,57	33.553,635
Total Biaya Tetap (Rp)	1.110.202,18	3.950.896,925
Total Biaya Produksi (Rp)	11.894.731,32	42.410.988,72
<hr/>		

Sumber: Data Primer diolah (2023)

Berdasarkan Tabel 5 dapat diketahui bahwa total rata-rata biaya produksi usaha budidaya jamur tiram putih di Kota Mataram untuk per proses produksi selama 4 bulan biaya variabelnya adalah sebesar Rp. 10.784.529,14 per luas lahan garapan atau sebesar Rp.38.460.091,8 per hektar, sedangkan biaya tetap antara lain sebesar Rp. 1.110.202,18 per luas lahan garapan atau sebesar Rp. 3.950.896,925 per hektar. Jadi dari tabel 4.8 dapat diketahui total biaya produksi usaha budidaya jamur tiram putih sebesar Rp 11.894.731,32 per luas lahan garapan, atau sebesar Rp. 42.410.988,72 per hektar.

### Produksi dan Penerimaan

Produksi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah jumlah produksi yang dihasilkan selama satu kali proses produksi 4 bulan. Jumlah budidaya jamur tiram putih yang diproduksi dalam satuan (Kg), dengan harga jual jamur tiram (Rp/kg). Untuk lebih memperjelas penerimaan yang diperoleh dari usaha budidaya jamur tiram putih di Kota Mataram per musim tanam dapat dilihat pada tabel 6.

**Tabel 6.** Rata – rata penerimaan, harga jual dan nilai produksi usaha budidaya jamur tiram putih di Kota Mataram Tahun 2023

No	Uraian	Per LLG (0,281)	Per Hektar (1 Ha)
1	Jumlah Produksi (Kg)	1234,28	4392,478
2	Harga (Rp/Kg)	20.000	20.000
3	Penerimaan (Rp)	24.685.600	87.849.516

Sumber: Data Primer diolah (2023)

Dari tabel 6 dapat dilihat total penerimaan dari usaha budidaya jamur tiram putih per musim panen selama 4 bulan, dengan jumlah produksi sebesar Rp. 1234,28 per luas lahan garapan atau sebesar Rp. 4392,478 per hektar dan harga jual jamur tiram putih sebesar Rp. 20.000 per luas lahan garapan atau sebesar Rp.20.000 per hektar, sehingga menghasilkan penerimaan sebesar Rp. 24.685.600 per luas lahan garapan atau sebesar Rp. 87.849.516 per hektar.

### Keuntungan Usaha Budidaya Jamur Tiram Putih

Keuntungan yang diterima oleh petani usaha budidaya jamur tiram diperoleh dari penerimaan yang didapatkan dikurangi dengan total rata – rata biaya produksi selama satu kali musim panen. Adapun secara rinci keuntungan usaha budidaya jamur tiram putih di kota Mataram per musim panen selama 4 bulan dapat dilihat pada Tabel 7 sebagai berikut:

**Tabel 7.** Keuntungan usaha budidaya jamur tiram putih di Kota Mataram Tahun 2023

No	Uraian	Per LLG	Per Hektar
1	Penerimaan (Rp)	24.685.600	87.849.516
2	Total Biaya Produksi (Rp)	11.894.731,32	42.410.988,72
3	Keuntungan (Rp)	12.790.868,68	45.438.527,28

Sumber: Data Primer diolah (2023)

Berdasarkan Tabel 7 dapat diketahui bahwa keuntungan yang diperoleh petani usaha budidaya jamur tiram putih di Kota Mataram sebesar Rp. 12.790.868,68 per luas lahan garapan, atau sebesar Rp. 45.438.572,28 Per hektar.

### Analisis Saluran Pemasaran Jamur Tiram Putih

Saluran pemasaran adalah organisasi yang saling menguntungkan dan terhitung dalam proses membuat produk dan jasa tersedia untuk digunakan konsumen. Banyak produsen yang mampu menciptakan produk sendiri namun tidak banyak dari produsen yang melakukan penjualan ke konsumen akhir. Dari hasil penelitian terdapat dua saluran pemasaran yaitu (1) saluran pertama dari petani langsung ke konsumen akhir, dan (2) saluran kedua petani – pedagang pengecer-konsumen akhir. Jadi dari saluran pemasaran tersebut dapat dilihat bahwa pada saluran pemasaran I petani langsung menjual hasil budidayanya ke konsumen akhir tanpa melalui perantara. Pada saluran pemasaran II petani menjual hasil budidaya jamur tiramnya ke pedagang pengecer selanjutnya pedagang pengecer akan menjual jamur tiram putih tersebut ke konsumen akhir.

### Analisis Efisiensi Pemasaran

Efisiensi pemasaran adalah tolak ukur dari produktivitas budidaya jamur tiram putih di Kota Mataram, proses pemasaran yang adil tanpa merugikan pihak manapun merupakan tolak ukur dari mekanisme efisiensi pemasaran dapat dikatakan berhasil, dengan membandingkan sumberdaya yang digunakan terhadap output yang dihasilkan selama berlangsungnya proses pemasaran, serta mata rantai pada proses pemasaran mulai dari petani sampai pada konsumen akhir yang dilakukan pada usaha budidaya jamur tiram.

### Analisis Margin Pemasaran dan Share Produsen

Margin pemasaran adalah perbedaan harga jamur tiram yang diterima petani dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir. Harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir merupakan harga di tingkat pedagang pengecer analisis margin pemasaran digunakan untuk melihat tingkat efisiensi pemasaran jamur tiram di Kota Mataran.

**Tabel 8.** Marjin pemasaran, share produsen dan keuntungan usaha budidaya jamur tiram putih di Kota Mataram Tahun 2023

<b>Saluran Pemasaran</b>			
<b>No</b>	<b>Pedagang</b>	<b>I</b>	<b>II</b>
1.	Petani		
	a. Harga jual (Rp/Kg)	20.000	
	b. Jumlah Penjualan (Kg)	2.100	
	c. Biaya Pemasaran		
	Pengemasan (Rp/Kg)	46,4	
	Transportasi (Rp/Kg)	7,62	
	- Total Biaya Pemasaran (Rp/Kg)	54,02	
2.	Pedagang Pengecer		
	a. Harga beli (Rp/Kg)		20.000
	b. Harga Jual (Rp/Kg)		25.000
	c. Jumlah Pembelian (Kg)		585
	d. Biaya Pemasaran		
	Pengemasan (Rp/Kg)		46,4
	Transportasi (Rp/Kg)		7,62
	- Total Biaya Pemasaran (Rp/Kg)		54,02
	e. Margin (Rp/Kg)		5.000
	f. Keuntungan (Rp/Kg)		4.945,98
	Share Produsen %	100	80

Sumber: Data Primer diolah (2023)

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa share produsen yang diterima ditingkat petani sebesar 100% pada saluran pemasaran I dan sebesar 80% pada tingkat saluran ke II. Pada saluran pemasaran I petani mendapatkan share produsen sebesar 100% dikarenakan petani langsung menjual hasil budidaya jamur tiram ke konsumen akhir tanpa perantara. Pada saluran pemasaran II petani mendapatkan share produsen sebesar 80% dikarenakan petani menjual hasil budidaya jamur tiram putih nya ke pedagang pengecer kemudian pedagang pengecer menjual kembali ke konsumen akhir. Selain itu margin pemasaran pemasaran hanya terdapat pada saluran pemasaran ke II sebesar Rp. 5.000.

**Tabel 9.** Efisiensi pemasaran, margin pemasaran share produsen dan keuntungan per musim panen pada usaha budidaya jamur tiram putih di Kota Mataram Tahun 2023

No	Kriteria Efisiensi	Saluran Pemasaran I	Saluran Pemasaran II
1.	Margin Pemasaran(Rp/Kg)	-	5.000
2.	Share Produsen (%)	100 Efisien	80 Efisien

Sumber: Data Primer diolah (2023)

Berdasarkan Tabel 9 dapat diketahui bahwa pada saluran pemasaran I tidak terdapat margin pemasaran dikarenakan saluran pemasaran I merupakan saluran pemasaran langsung yakni produsen langsung ke konsumen akhir. Share produsen pada saluran pemasaran I yaitu sebesar 100% sehingga saluran pemasaran I dikatakan Efisien. Pada saluran pemasaran II nilai margin pemasaran II sebesar Rp. 5.000/Kg dengan share produsen sebesar 80%. Apabila share produsen lebih besar atau sama dengan 60% dapat dikatakan bahwa saluran pemasaran usaha budidaya jamur tiram putih di Kota Mataram efisien.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan maka ditarik kesimpulan bahwa rata-rata keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 12.790.868,68 per luas lahan garapan, atau sebesar Rp. 45.438.572,28 per hektar selama satu kali proses produksi. Saluran pemasaran jamur tiram putih di Kota Mataram terdiri dari dua saluran, saluran I merupakan saluran pemasaran langsung yaitu produsen langsung ke konsumen akhir dan saluran pemasaran II yaitu petani - pengecer - konsumen akhir. Saluran pemasaran jamur tiram putih di Kota Mataram sudah tergolong efisien, karena nilai Share produsen pada saluran pemasaran I yaitu sebesar 100% dan saluran pemasaran II sebesar 80% dengan margin pemasaran sebesar Rp. 5.000/Kg sehingga saluran pemasaran I dan II dikatakan efisien karena lebih besar dari 60%.

## REFERENSI

- Achmad. 2013. Panduan Lengkap Jamur. Penebar Swadaya. Jakarta Badan Pusat Statistik, Pertanian Holtikultura SPH – SBS. 2023. Provinsi NTB. Mataram.
- Candra, R., & Situmorang, S. (2014). Analisis Usahatani Dan Pemasaran Jamur Tiram Dengan Cara Konvensional Dan Jaringan (Multi Level Marketing) Di Provinsi Lampung. *Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis: Journal of Agribusiness Science*, 2 (1), 38 - 47
- Ilyas. 2002. Kinerja Teori Penilaian dan Penelitian Edisi Revisi. Fekom UI. Jakarta.
- Hermawan, E., Soetoro, S., & Hardiyanto, T. (2017). Strategi Pemasaran Jamur Tiram (Studi Kasus Pada Perusahaan Margi Mulyo di Desa Adimulya Kecamatan Wanareja Kabupaten Cilacap). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 3 (3), 338-343

- Notoadmojo., Soekidjo. 2003. Pengembangan Sumberdaya Manusia. PT. Rineka Cipta. Jakarta.
- Putri. 2018. Analisis Efisiensi dan Faktor yang Mempengaruhi Saluran Pemasaran. Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor.
- Sugiyono. 2018. Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R dan D. CV Alfabeta. Bandung.
- Suharyadi., Purwanto S. K. 2009. Statistika untuk Ekonomi dan Keuangan Modern. Jagakarsa, Jakarta.
- Soekartawi. (2011). Ilmu Usahatani dan Penelitian Untuk Pengembangan Petani Kecil. UI Press
- Suratiah, K. (2015). Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya.