

**ANALISIS FINANSIAL DAN TATA NIAGA PENGUSAHAAN
JAMUR TIRAM PUTIH (*Pleurotus sp*)
DI KABUPATEN OKU TIMUR**

Aisah

Dosen (S1) Program Studi Agribisnis Sekolah Tinggi Ilmu Pertanian (STIPER) Belitang.
Jl. Kampus Pertanian No 03 Tanah Merah Belitang Madang Raya Kabupaten OKU Timur

Email : aisahputbel@gmail.com

ABSTRACT

Oyster mushroom cultivation has good economic prospects. The oyster mushroom market that has been clear and market demand is always high makes it easy for farmer to market the production of oyster mushrooms. Oyster mushroom is one of the commercial products and can be developed with a simple technique. Raw materials needed are cheap and easily obtained materials such as sawdust, bran and lime, while the cultivation process does not require various pesticides or other chemicals. Beside, the market potential of oyster mushroom is still very open and has economic value. Because it can be consumed by all people. Based on the aspect of biology, oyster mushroom are relatively easier to cultivate and do not require extensive land. The production period of oyster mushrooms is relatively faster so that the harvest period and time are shorter and can be continuous. Oyster mushroom cultivation can be managed as a side business or small, medium, and large (industrial) economic business. The objectives of this study were : 1. To analyze the feasibility of farming white oyster mushrooms in the East OKU financially to be developed. 2. Analyze the oyster mushroom trading system in East OKU. 3. Analyze whether the marketing agent of the collecting trader is more efficient than the retailer marketing agency. The result show that financially the cultivation of white oyster mushroom in East OKU is feasible because it has an economic value of R/C ratio 1,3 and a payback period of 17, 22 (3,4 periods). The efficiency of the white oyster mushroom marketing channel includes the highest marketing margin located at retailers, namely Rp 2.250-, /kg compared to collectors who only Rp 2.050-, /kg because the prices offered by retailers are higher than collectors and farmers share is 79,1 %. Traders are more efficient at 4,25 % compared to retailers of 4,57 %. This is due to the selling price and marketing costs incurred by the retailer is greater than the collecting trader.

Keyword : *Efficiency, Marketing Channels and Farmers Share*

PENDAHULUAN

Budidaya jamur tiram memiliki prospek ekonomi yang baik. Pasar jamur tiram yang telah jelas dan permintaan pasar yang selalu tinggi memudahkan para

pembudidaya memasarkan hasil produksi jamur tiram. Jamur tiram merupakan salah satu produk komersial dan dapat dikembangkan dengan teknik yang sederhana. Bahan baku yang dibutuhkan tergolong bahan yang murah dan mudah

diperoleh seperti serbuk gergaji, dedak dan kapur sementara proses budidaya sendiri tidak membutuhkan berbagai pestisida atau bahan kimia lainnya. Disamping itu potensi pasar jamur tiram masih sangat terbuka dan memiliki nilai ekonomis, sebab dapat dikonsumsi semua kalangan.

Berdasarkan aspek biologinya, jamur tiram relatif lebih mudah dibudidayakan dan tidak memerlukan lahan yang luas. Masa produksi jamur tiram relatif lebih cepat sehingga periode dan waktu panen lebih singkat dan dapat kontinu. Budidaya jamur tiram dapat dikelola sebagai usaha sampingan ataupun usaha ekonomis skala kecil, menengah dan besar (Cahyana, 2003).

Keunggulan spesifik dari jamur tiram bila dibandingkan dengan tanaman lain maupun hewan adalah kemampuan dalam mengubah selulose atau lignin menjadi polisakarida dan protein yang bebas kolesterol. Menu makanan yang rendah garam, gula, lemak, dan kolesterol semakin banyak dicari orang. Trend tersebut turut mendorong popularitas jamur sebagai menu sehat. Jamur tiram mempunyai khasiat untuk kesehatan manusia sebagai protein nabati yang tidak mengandung kolesterol, sehingga dapat mencegah timbulnya prnyakit darah tinggi, penyakit jantung, untuk mengurangi berat badan, obat diabetes, obat anemia dan sebagai obat anti tumor.

Jamur tiram lebih banyak dipasarkan dalam bentuk segar, dengan kandungan air jamur tiram berkisar 85-95 persen. Tingginya kandungan air tersebut menyebabkan laju respirasi jamur tiram meningkat dengan cepat setelah di panen. Perubahan awal yang terjadi pada kondisi demikian yaitu kelayuan, warna menjadi coklat, tekstur lunak, aroma dan flavour berubah. Kerusakan tesebut terjadi disebabkan karena tidak tepatnya perlakuan pengangkutan jamur tiram.

Jamur tiram yang akan didistribusikan pada umumnya dikirim bersamaan dengan sayuran menggunakan truk, jamur tiram hanya dikemas dalam plastic dan ditumpuk dengan sayuran lainnya. Akibat kondisi jamur tiram yang lunak, dapat menyebabkan rusaknya jamur tiram sebelum sampai ke tangan konsumen. Kesegaran jamur tiram akan berkurang dan pada akhirnya mengakibatkan tekstur jamur menjadi pucat dan berwarna kuning. Melihat kondisi demikian, maka fungsi sarana penunjang dalam proses distribusi menjadi hal yang penting untuk diperhatikan.

Selain diduga mekanisme pendistribusian yang tidak sesuai, teknik budidaya jamur tiram pun akan menentukan kualitas jamur tiram tersebut. Pelaksanaan budidaya yang tidak sesuai akan menyebabkan kualitas jamur tiram kurang bagus. Sebagai contoh, jika petani menyiram jamur tiram langsung mengenai tubuh buahnya (fruiting body), kadar air jamur tiram menjadi tinggi. Tidak sedikit petani yang mengalami kerugian akibat kegagalan dalam melaksanakan usahatani jamur tiram ini. Bahkan banyak petani yang kumbang (bangunan budidaya) produksinya tidak penuh dikarenakan modal yang sudah habis akibat sebelumnya gagal panen. Budidaya jamur tiram memang berbeda dengan komoditas pertanian lainnya, karena jamur tiram memerlukan ruang khusus dengan suhu tertentu untuk pertumbuhannya.

Pengusahaan budidaya jamur tiram memiliki beberapa keuntungan, yaitu mudah dikembangkan, media tumbuh dan bahan spora mudah didapat, dan harga jual yang cukup tinggi. Di Kabupaten OKU Timur pengusahaan masih dalam skala kecil dan jumlah masih relative sedikit serta penjualannya masih dari rumah ke rumah dan sebagian di pasar-pasar kecamatan. Dalam melakukan usaha budidaya, petani

selalu mengharapkan manfaat yaitu berupa keuntungan, untuk itu perlu menghitung untung rugi dengan membuat analisis secara ekonomi. Berdasarkan hasil analisis tersebut akan dapat diketahui besarnya biaya yang dikeluarkan, pendapatan yang diperoleh dan kelayakan usaha tersebut. Berdasarkan uraiannya di atas maka permasalahan yang dapat diangkat adalah : (1) Apakah pelaksanaan usahatani jamur tiram putih di OKU Timur secara financial layak dikembangkan. (2) Bagaimana efisiensi system tataniaga jamur tiram di OKU Timur. (3). Apakah lembaga pemasaran pedagang pengumpul lebih efisien jika dibanding dengan lembaga pemasaran pedagang pengecer.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini telah dilaksanakan di empat kecamatan yaitu Kecamatan Semendawai Suku III 1 responden, Kecamatan Belitang Madang Raya 1 responden, Kecamatan Belitang Jaya 2 responden dan Kecamatan Belitang 3 responden. Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive*), dengan pertimbangan bahwa keempat kecamatan tersebut memberikan sumbangan produksi jamur tiram yang cukup di Kabupaten OKU Timur. Penelitian juga dilakukan di sejumlah pasar yang berlokasi di Pasar Gumawang dan Pasar Sidodadi sebagai tempat pedagang pengumpul, pedagang pengecer dan konsumen bertemu.

Metode penelitian yang digunakan adalah *study kasus* (*case study*) di empat kecamatan untuk memperoleh data di lapangan. Metode ini dapat digunakan untuk mengamati data masalah yang dijadikan objek penelitian. Dimana pada metode ini penentuan *sample* merupakan suatu bagian dari populasi.

Pemilihan responden petani jamur tiram dilakukan dengan cara pengumpulan satu populasi atau disebut dengan *sensus* (*complete enumeration*). Berdasarkan survey awal jumlah seluruh responden adalah sebanyak 20 responden yang terdiri dari 7 orang petani yang tersebar di 4 kecamatan, 5 orang pedagang pengecer dan 8 orang konsumen yang ditemui di kedua pasar tersebut. Adapun jumlah petani jamur tiram putih yang menjadi responden adalah 7 orang petani yang mengusahakan atau memelihara *baglog* saja. Penentuan responden pada saluran tata niaga dilakukan dengan penelusuran saluran tataniaga mulai dari tingkat petani sampai ke tingkat konsumen akhir. Penentuan responden diambil berdasarkan informasi dari responden sebelumnya sehingga jalur tataniaga tersebut tidak terputus.

Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan petani jamur tiram putih (*responden*). Selain itu juga wawancara terhadap para pedagang dan para lembaga tataniaga lainnya dengan menggunakan daftar pertanyaan yang telah disiapkan. Data primer yang digunakan mencakup data keadaan usahatani berupa keadaan keluarga petani, kondisi usahatani, biaya produksi, harga jual, pola tataniaga, margin tataniaga dan sebagainya. Sedangkan data sekunder diperoleh dari kantor dinas pertanian, kantor kecamatan setempat, biro pusat statistik, pusat informasi pasar setempat dan instansi-instansi lain yang terkait.

Data yang diperoleh dianalisis secara kualitatif dan kuantitatif. Analisis secara kualitatif dilakukan dengan mendeskripsikan keragaman usahatani jamur tiram di Kecamatan Belitang, SS III, BMR dan BMT, fungsi lembaga tataniaga yang terlibat dalam tataniaga jamur tiram dan struktur pasar.

Sedangkan analisis secara kuantitatif dilakukan dengan melihat tingkat efisiensi usahatani jamur tiram melalui analisis pendapatan usahatani, analisis R/C ratio. Sedangkan untuk melihat efisiensi tataniaga jamur tiram melalui analisis marjin tataniaga dan farmer's share.

Pendapatan dirumuskan secara matematis sebagai berikut:

1. Pendapatan (π) secara matematis digunakan rumus (Gittinger, 1986) :

$$\begin{aligned} I &= TR - TC \\ TR &= P \times Y \\ TC &= VC + FC \end{aligned}$$

Keterangan :

$$\begin{aligned} I &= \text{Pendapatan Petani} \\ TR &= \text{Total Penerimaan} \\ TC &= \text{Total Biaya Produksi} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} P &= \text{Harga} \\ VC &= \text{Biaya Tidak Tetap} \\ FC &= \text{Biaya Tetap} \\ Y &= \text{Jumlah Produksi / hasil} \end{aligned}$$

2. Revenue Cost Ratio (R/C) dengan rumus (Gittinger, 1986) :

$$R / C \text{ ratio} = \frac{\text{Penerimaan}}{\text{Biaya Produksi}}$$

Kreteria yang ditentukan :

$$\begin{aligned} R/C \text{ ratio} > 1 &: \text{Usaha tersebut} \\ &\quad \text{menguntungkan} \\ R/C \text{ ratio} = 1 &: \text{usaha tersebut impas} \\ R/C \text{ ratio} < 1 &: \text{usaha tersebut merugi} \end{aligned}$$

3. Payback Period (PP) dinyatakan dengan rumus (Gittinger, 1986)

$$\text{Pengembalian Modal} = \frac{\text{Total Biaya Investasi}}{\text{Keuntungan}} \times \text{lama Usaha}$$

Keputusan : efisiensi periode produksi

$$Mi = H_{ji} - H_{bi}$$

4. Farmer's Share / Efisiensi Pemasaran
Secara matematika dirumuskan sebagai berikut (Sugiyono, 2002) :

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

Dimana :

$$\begin{aligned} SPf &= \text{Efisiensi Pemasaran (\%)} \\ Pf &= \text{Harga Ditingkat Petani (Rp/Kg)} \\ Pr &= \text{Harga Ditingkat Konsumen} \\ &\quad \text{(Rp/Kg)} \end{aligned}$$

Keterangan:

$$\begin{aligned} Mi &= \text{Marjin tataniaga pada tingkat ke-i} \\ H_{ji} &= \text{Harga jual pasar tingkat ke-i} \\ H_{bi} &= \text{Harga beli pasar tingkat ke-i} \end{aligned}$$

Besarnya marjin tataniaga juga dapat diperoleh dengan menjumlahkan biaya-biaya tataniaga dan keuntungan yang diperoleh dari setiap lembaga tataniaga, yaitu : dimana:

$$Mi = Ci + \pi_i$$

5. Marjin tataniaga secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut (Downey dan Erickson, 1992) dimana :

$$\begin{aligned} Mi &= \text{Marjin tataniaga pada tingkat ke-i} \\ Ci &= \text{Biaya lembaga tataniaga ditingkat ke-i} \\ \pi_i &= \text{Keuntungan lembaga tataniaga tingkat ke-i} \end{aligned}$$

PEMBAHASAN

Gambaran Umum Usaha Budidaya Jamur Tiram

Usaha budidaya jamur tiram di Kecamatan OKU Timur dalam empat kecamatan (Belitang, Buay Madang Timur, Semendawai Suku III dan Belitang Madang Raya) sebagian besar dilakukan sebagai usaha sampingan untuk menambah pendapatan keluarga, dan dilakukan berdasarkan keahlian dan pengetahuan yang dimiliki oleh pemilik usaha tersebut, tanpa didasari oleh pendidikan khusus yang menyangkut budidaya jamur tiram. Untuk jenis jamur tiram yang dibudidayakan umumnya adalah jenis jamur tiram putih (*Pleurotus ostreatus*). Selain memproduksi bibit jamur tiram sendiri beberapa pelaku usaha juga mendapatkan bibit jamur tiram dengan membeli bibit jamur tiram di Laboratorium Jamur di OKU Timur atau mendatangkan langsung bibit jamur tiram dari luar OKU Timur yaitu dari Pulau Jawa khususnya Kota Solo/Klaten. Usaha budidaya jamur tiram di Kabupaten OKU Timur memiliki peluang yang sangat besar karena masih sedikit petani yang mengusahakannya. Sedangkan untuk mengatasi masalah - masalah yang

menyangkut usaha budidayanya para pengusaha jamur tiram biasanya membaca literature-literatur mengenai jamur tiram serta saling berbagi informasi dan pengalaman dengan pengusaha budidaya jamur tiram lainnya.

1. Budidaya Jamur Tiram

Tahapan pelaksanaan budidaya jamur tiram di Kabupaten OKU Timur yaitu sebagai berikut : (1) persiapan sarana produksi yang meliputi kumbung, peralatan, persiapan bahan yang digunakan berupa bahan baku dan bahan tambahan, (2) persiapan media tumbuh, (3) pembungkusan, (4) sterilisasi, (5) inokulasi, (6) inkubasi, (7) penumbuhan, (8) pengendalian hama, (9) pemanenan.

2. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah pengeluaran yang dikeluarkan untuk membiayai pengusahaan jamur tiram putih secara tetap yang tidak tergantung pada besarnya skala usaha seperti biaya penyusutan peralatan yang digunakan dalam menunjang usaha jamur tiram di Kabupaten OKU Timur. Untuk melihat secara terinci pengeluaran tersebut adalah sebagai berikut :

Tabel 1. Jumlah biaya tetap yang dikeluarkan dalam usaha jamur tiram putih di Kabupaten OKU Timur tahun 2012

No	Biaya Tetap (Rp)	Nilai		%
		Rp/bl	Rp/PP	
1	Sewa Lokasi	108,930	544,643	72.92
2	Pembuatan	37,194	185,968	24.90
3	Kumbung	2,183	10,914	1.46
4	Selang	1,080	5,400	0.72
	Jumlah	149,387	746,925	100.00

Sumber : Data hasil olahan, 2019

Berdasarkan table 1 di atas terlihat bahwa biaya tetap yang paling besar adalah penyusutan sewa lokasi atau tempat sebesar Rp 108.930,- / bulan atau Rp 544.643,- / proses (5 bulan mulai dari proses produksi jamur tiram dimulai dari penanaman benih) atau 72,92% per proses. Kemudian biaya penyusutan kumbung jamur sebesar Rp 37.194,- / proses atau sebesar Rp 185.968,- / proses atau sebesar 24,90% per proses. Nilai ekonomi atau masa pakai dari kumbung jamur yaitu 5 tahun. Penyusutan selang dan ember relative kecil dan sifatnya mendukung dalam pengelolaan jamur tiram. Total biaya tetap yang dikeluarkan dalam pengelolaan jamur tiram di empat kecamatan (Belitang, Buay Madang Timur, Semendawai Suku III dan Belitang Madang Raya) adalah sebesar Rp 149.387,- / bulan atau sebesar Rp 746.925,- per proses. Biaya penyusutan dari masing-masing peralatan berbeda satu sama

lainnya tergantung dari nilai ekonomi dan usia pakai peralatan tersebut.

A. Biaya Operasional atau Biaya Produksi

Biaya operasional adalah seluruh korbanan yang dikeluarkan sebagai biaya untuk memperoleh hasil selama periode usaha tertentu. Biaya operasional atau biaya produksi terdiri dari biaya tetap dan biaya variable. Salah satu factor yang mempengaruhi keberhasilan agribisnis usaha jamur tiram putih yang dilakukan petani di empat kecamatan dalam wilayah kabupaten OKU Timur adalah ketersediaan sarana produksi. Sarana produksi yang digunakan pengusaha pada usaha jamur tiram putih di daerah penelitian adalah baglog yang sudah di isi dengan bibit jamur tiram dengan rata-rata 1.885 baglog.

Tabel 2. Jumlah biaya variable yang dikeluarkan dalam usaha jamur tiram putih di Kabupaten OKU Timur tahun 2012

No	Uraian	Unit	Biaya	%
1.	Pembelian baglog	1.885	6,600,000	81,47
2.	Tenaga kerja			
	a. Pemeliharaan (HOK/proses)	14	432,857	5,34
	b. Pemanenan (HOK/proses)	27	1,068,571	13,19
			8,101,428	100,00

Sumber : Data hasil olahan, 2019

Biaya operasional yang dikeluarkan meliputi pembelian baglog yang sudah diberi atau diisi dengan benih jamur tiram sebanyak 1.885 log dengan harga Rp 3.500,- / baglog maka biaya yang dikeluarkan responden sebesar Rp 6.600.000,- atau 81,47% dari total biaya variable. Sedangkan biaya tenaga kerja yang dikeluarkan adalah tenaga kerja pemeliharaan sebanyak 14 HOK. Pemeliharaan ini dilakukan seminggu sekali

yaitu menyiram baglog dengan tujuan menjaga suhu dan agar pertumbuhan jamur tidak terhambat sehingga biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 432.857,- / proses atau 5,34%. Sedangkan biaya tenaga kerja pemanenan sebesar 27 HOK. Pemanenan ini dilakukan pada waktu pagi hari dimana jamur tiram sudah tumbuh dengan sempurna. Pemanenan ini sekaligus membersihkan kotoran-kotoran yang menempel pada ujung

jamur. Total biaya tenaga kerja pemanenan sebesar Rp 1.068.571,- / proses atau 13,19%. Sedangkan total biaya variable yang dikeluarkan sebesar Rp 8.101.428,- / proses.

B. Produksi, Biaya Produksi, Penerimaan dan Keuntungan Produksi dan Analisis Ekonomi

1. Produksi

Produksi jamur tiram adalah semua kegiatan yang dilakukan oleh petani / pengusaha jamur tiram. Jamur tiram putih mulai diproduksi ketika penutup kertas sudah mulai bermunculan jamur-jamur muda. Tiap responden memiliki jumlah produksi yang berbeda, jumlah produksi jamur tiram di empat kecamatan (Belitang, Buay Madang Timur, Semendawai Suku III, dan Belitang Madang Raya) rata-rata responden adalah 711 kg jamur tiram segar. Perbedaan produksi diantara baglog yang lebih banyak pada umumnya memberikan hasil produksi yang lebih tinggi.

Harga jual jamur tiram pada setiap responden berbeda-beda, harga jual rata-rata yang berlaku ditingkat petani jamur tiram di empat kecamatan adalah bervariasi berkisar Rp 16.000,- / kg sampai dengan Rp 16.500 / kg. Perbedaan harga biasanya terjadi antara penjualan langsung kepada pedagang pengumpul dengan penjualan ke pasar. Harga yang diterima responden jika menjual langsung di pasar adalah lebih tinggi dari pada jika dijual kepada pedagang pengumpul. Data mengenai jumlah produksi dan harga jual jamur tiram pada setiap responden dapat dilihat pada table 3.

Harga pokok yang dikeluarkan masing-masing responden bervariasi tergantung dari seberapa besar biaya produksi yang dikeluarkan responden. Rata-rata harga pokok yang dikeluarkan dari masing-masing responden sebesar Rp 12,551,- / kg sedangkan harga jual yang berlaku di pasaran dan di kalangan petani adalah rata-rata sebesar Rp 16.275,- kg dengan demikian responden mendapat keuntungan rata-rata sebesar Rp 3,725,- / kg.

Tabel 3. Jumlah Baglog, Produksi, Harga Pokok dan Harga Jual dalam usaha jamur tiram putih di Kabupaten OKU Timur tahun 2012

No responden	Jumlah baglog (Buah)	Jumlah Produksi (kg/proses)	Harga Pokok (Rp/kg)	Harga Jual (Rp/kg)
1	2000	751	12,410	16,000
2	2500	942	12,077	16,000
3	1500	561	12,934	16,000
4	1000	378	13,516	16,500
5	2000	769	12,135	16,500
6	2200	826	12,268	16,500
7	2000	752	12,515	16,500
Jumlah	13,200	4,979	87,856	114,000
Rata-Rata	1.885,00	711	12,550	16,275

Sumber : Data hasil olahan, 2019

2. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah nilai dari semua factor produksi yang digunakan dalam kegiatan usaha budidaya jamur tiram. Biaya produksi untuk usaha budidaya jamur tiram terdiri atas dua jenis, yaitu : a). biaya variable yang dikeluarkan oleh responden meliputi biaya sarana produksi yaitu : baglog dan tenaga kerja. Rata-rata biaya variable responden sebesar Rp 8.101.428,- / proses. b). biaya tetap meliputi : biaya penyusutan kumbang, sewa lokasi, penyusutan peralatan (selang dan ember) dengan rata-rata sebesar Rp 746.925,- / proses atau Rp 149.387,- / bulan.

3. Penerimaan

Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa penerimaan usaha budidaya jamur tiram di Kabupaten OKU Timur diperoleh dari hasil kali antara produksi jamur tiram dengan harga jual yang berlaku di tingkat konsumen. Rata-rata produksi dari 7 responden adalah 711 kg jamur tiram segar dengan harga jual yang berlaku rata-rata di Kabupaten OKU Timur adalah Rp 16.275,- / kg sehingga dapat diketahui jumlah penerimaan dari 7 responden adalah Rp 11,575,214,- / proses.

Tabel 4. Analisis Keuntungan Usaha Budidaya Jamur Tiram di Kabupaten OKU Timur per Umur Produksi tahun 2012.

No	Uraian	Nilai
1	Biaya	
	a. Biaya variable	8,101,429
	b. Biaya tetap	746,925
2	Total biaya produksi	8,848,353
3	Penerimaan	11,575,214
4	Keuntungan	2,726,861
5	R/C ratio	1,30
6	Payback period	17,22

Sumber : Data hasil olahan, 2019

4. Keuntungan

Keuntungan adalah selisih antara penerimaan dengan biaya produksi. Rata-rata penerimaan yang didapatkan responden adalah Rp 11.575.214,- / proses produksi dan rata-rata biaya produksi adalah Rp 8.848.353,- / proses produksi, sehingga keuntungan rata-rata yang diperoleh responden yaitu sebesar Rp 2.726.861,- / proses produksi atau Rp 545.375,- / bulan.

5. Analisis Revenue Cost Ratio (R/C)

Pengujian Revenue Cost ratio adalah menghitung perbandingan antara seluruh

penerimaan yang diterima dengan total biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Hasil perhitungan R/C ratio masing-masing responden rata-rata diperoleh hasil 1,30 untuk perusahaan jamur tiram putih. Dari hasil perhitungan tersebut bahwa perusahaan jamur tiram putih memiliki nilai R/C ratio lebih besar dari angka 1. Artinya setiap Rp 1,- yang dikeluarkan masing-masing responden untuk kegiatan usaha perusahaan jamur tiram putih diperoleh penerimaan sebesar Rp 1,30,- dari hasil perhitungan tersebut dapat didimpulkan bahwa investasi kegiatan

pengusahaan jamur tiram putih di empat kecamatan (Belitang, Buay Madang Timur, Semendawai Suku III, dan Belitang Madang Raya) tahun 2012 secara financial menguntungkan.

6. Analisis Payback Period

Payback period adalah waktu yang diperlukan usaha budidaya jamur tiram untuk memperoleh modal kembali. Berdasarkan hasil analisis diperoleh nilai payback period sebesar 17,22. Jadi payback period yang diperlukan dalam budidaya jamur tiram adalah 17 bulan 22 hari yang berarti bahwa jangka waktu yang diperlukan untuk mencapai modal kembali adalah 3,4 periode (1 periode = 5 bulan). Payback period yang diperlukan responden dalam usaha jamur tiram di Kabupaten OKU Timur lebih lama dari periode yang diusahakan hal ini menunjukkan bahwa usaha budidaya jamur tiram masing-masing responden terus berkembang dan mendapatkan keuntungan / laba pada period eke-3.

C. Fungsi – Fungsi Tataniaga

Pihak-pihak yang terlibat dalam system pemasaran jamur tiram putih di OKU Timur antara lain petani, pedagang pengumpul dan pedagang pengecer (pedagang keliling dan warung). Dalam kegiatannya pihak-pihak tersebut menjalankan fungsi-fungsi tataniaga untuk memperlancar proses penyampaian barang dan jasa. Pada dasarnya fungsi-fungsi tataniaga yang dilakukan dikelompokkan menjadi fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas.

Fungsi pertukaran merupakan penyaluran barang atau perpindahan hak milik dari produsen sampai ke tangan konsumen yang terdiri dari kegiatan pembelian dan penjualan. Fungsi pembelian yaitu menetapkan berapa jumlah yang akan

dibeli dan kualitas yang akan dibeli sedangkan fungsi penjualan adalah fungsi yang meliputi keputusan penjualan, cara-cara penjualan agar mendapatkan pembelian yang banyak pada tingkat harga yang menguntungkan. Fungsi fisik merupakan tindakan yang langsung berhubungan dengan barang dan jasa sehingga menimbulkan kegunaan tempat, bentuk dan waktu yang terdiri dari kegiatan pengangkutan, bongkar muat dan penyimpanan. Fungsi pengangkutan merupakan kegiatan perencanaan jenis alat angkut yang digunakan, volume yang diangkut waktu pengangkutan yang tepat. Fungsi fasilitas adalah semua tindakan yang bertujuan untuk memperlancar kegiatan pertukaran yang terjadi antara produsen dan konsumen yang terdiri dari pembiayaan, penanggungan resiko, dan informasi pasar. Fungsi pembiayaan adalah menyediakan sejumlah uang untuk kegiatan transaksi pemasaran. Fungsi penanggungan resiko adalah penerimaan atas kerugian yang mungkin terjadi. Sedangkan fungsi informasi pasar meliputi perkembangan harga yang berlaku di pasar dan berbagai informasi yang dapat memperlancar penyaluran barang dari produsen ke konsumen.

1. Petani

Fungsi tataniaga yang dilakukan ditingkat petani adalah fungsi pertukaran yaitu penjualan. Dalam menjual hasil jamur tiram putih, pada umumnya petani tidak mengalami kesulitan, hal ini dikarenakan tengkulak (pedagang pengumpul) akan mendatangi langsung petani yang sedang panen. Hampir seluruh petani responden tidak pernah menjual langsung ke pasar. Disampingn itu petani tidak melakukan fungsi fisik dimana petani tidak mengeluarkan biaya pemanenan seperti

pengangkutan yang merupakan tanggung jawab tengkulak (pedagang pengumpul), tetapi petani memperhatikan biaya upah tenaga kerja dan biaya pemanenan. Harga jual dari panen jamur tiram putih ditentukan oleh tengkulak, sehingga berdampak pada lemahnya posisi tawar menawar petani. Apabila panen dilakukan oleh petani itu sendiri dan ada biaya usahataniya dalam menjual jamur tiram putih tersebut seperti transportasi dan upah tenaga kerjanya.

2. Tengkulak (Pedagang Pengumpul)

Fungsi tataniaga yang dilakukan oleh tengkulak adalah fungsi pertukaran berupa pembelian dan penjualan serta fungsi fisik yaitu pengumpulan dan pengangkutan dari kebun-kebun petani, serta fungsi fasilitas yaitu sortasi, penanggungan resiko, pembiayaan dan informasi pasar. Tengkulak (pedagang pengumpul) yang diambil sebagai sampel adalah sebanyak dua orang (Syukur dan Hasyim). Beberapa diantaranya adalah juga bekerja sebagai petani jamur tiram putih dengan bertempat tinggal tidak jauh dari tempat petani jamur tiram putih.

Adapun cara pembelian yang dilakukan oleh tengkulak pada waktu panen biasanya dilakukan oleh tengkulak tersebut dengan membawa beberapa orang buruh yang bertugas memanen, penyortiran (pemisahan buah antara yang berkualitas baik dan tidak) dan pengangkutan. Sistem pembayaran yang dilakukan tengkulak antara lain secara tunai dan membayar sebagian kemudian sisanya dibayar kemudian pada panen berikutnya. Tengkulak merupakan salah satu dari penghubung informasi harga dari pasar kepada petani. Tengkulak menghadapi resiko kerusakan apabila pengangkutan tidak dilakukan dengan sebaik mungkin.

3. Pedagang Pengecer

Pedagang pengecer merupakan lembaga pemasaran terakhir dalam menyalurkan jamur tiram putih langsung ke konsumen akhir. Pembayaran yang dilakukan pedagang pengecer dengan pedagang pengumpul dan petani adalah secara tunai. Demikian pula pembayaran yang terjadi antara pedagang pengecer dengan konsumen akhir adalah secara langsung dan tunai. Harga yang berlaku di setiap pedagang pengecer berbeda-beda tergantung pada kualitas dan kuantitas jamur tiram putih segar yang dijual.

D. Kerangka Pasar dan Analisis

Pemasaran

Kerangka pasar adalah hasil keputusan akhir yang diambil dalam hubungannya dengan proses tawar menawar dan persaingan pasar. Dengan demikian keragaan pasar ini dapat digunakan untuk melihat seberapa jauh pengaruh struktur dan tingkah laku pasar dalam proses tataniaga suatu komoditi pertanian.

1. Analisis Margin Tataniaga

Tataniaga terdiri dari kegiatan menyalurkan produk ke konsumen. Output dari tataniaga adalah tenaga kerja, modal dan manajemen. Analisis margin tataniaga digunakan untuk mengetahui unsur pembentuk margin tataniaga terbesar sebagai pengukur efisiensi tataniaga jamur tiram putih ini. Margin tataniaga diartikan melalui selisih antara harga ditingkat konsumen dengan harga yang diterima produsen yang diperoleh dengan satuan rupiah per jamur tiram putih. Margin pemasaran dihitung berdasarkan kedua jalur tataniaga. Adapun analisis margin dan penyebarannya antar lembaga tataniaga yang terlibat dapat dilihat pada table berikut :

Tabel 5. Analisis Margin Tataniaga Jamur Tiram Putih di Kabupaten OKU Timur per Umur Produksi tahun 2012.

Pedagang Pengumpul				Pedagang Pengecer				Total Margin (Rp)
Harga beli (Rp / kg)	Harga jual (Rp / kg)	Modal pokok (Rp / kg)	Margin (Rp / kg)	Harga beli (Rp / kg)	Harga jual (Rp / kg)	Modal pokok (Rp / kg)	Margin (Rp / kg)	
16,200	18,250	16,526	2,050	18,250	20,500	19,137	2,250	4,300

Sumber : Data hasil olahan, 2019

Dalam pengertian yang lain, margin tataniaga merupakan penjumlahan dari seluruh biaya tataniaga yang dikeluarkan dan keuntungan yang diambil oleh lembaga tataniaga selama proses penyaluran komoditas dari satu lembaga tataniaga kepada lembaga tataniaga yang lainnya. Besarnya biaya yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga tataniaga berbeda-beda sejalan dengan perlakuan yang diberikan, komponen biaya tataniaga ini terdiri dari biaya transportasi, biaya upah tenaga kerja, biaya retribusi, biaya sortasi. Sedangkan keuntungan tataniaga merupakan imbalan jasa yang diterima oleh lembaga tataniaga atas biaya yang telah dikeluarkan dalam rangka penyaluran komoditi. Berdasarkan table 5 di atas bahwa saluran

pemasaran jamur tiram putih segar dari produsen melalui pedagang pengumpul (Syukur dan Hasyim). Kedua orang pengumpul ini mengambil produk jamur tiram segar ke beberapa responden yang tersebar di empat kecamatan dengan rata-rata harga beli Rp 16,250,- / kg kemudian harga jual sebesar Rp 18,250,- / kg sedangkan pedagang pengecer dalam hal ini meliputi 5 orang diantaranya adalah pedagang keliling dengan rata-rata harga beli Rp 18,250,-/kg dan harga jual Rp 20,500,-/kg. Nilai margin tataniaga pada lembaga pedagang pengumpul yaitu sebesar

Rp 2.050,-/kg sedangkan nilai margin pedagang pengecer sebesar Rp 2.250,-/kg. Dengan demikian pedagang pengecer memiliki nilai margin yang lebih besar disbanding pedagang pengumpul. Hal ini disebabkan karena biaya pemasaran pedagang pengecer dan nilai jual yang lebih besar hingga nilai jual tersebut sampai ke konsumen akhir.

Pihak-pihak yang terlibat pada saluran pemasaran ini adalah petani, pedagang pengumpul, dan pedagang pengecer (pedagang keliling atau warung-warung di sekitar desa) dan konsumen akhir (rumah tangga) yang tersebar di empat kecamatan tersebut. Besar margin yang dihasilkan untuk saluran tataniaga yang ada ditentukan oleh panjang pendeknya rantai tataniaga dan banyak tidaknya lembaga-lembaga tataniaga yang terlibat dalam saluran tataniaga tersebut. Modal pokok yang dikeluarkan pedagang pengumpul Rp 16,526,-/kg dan pedagang pengecer Rp 19,137,-/kg. Hal ini disebabkan karena dalam proses distribusinya melibatkan banyak lembaga tataniaga sehingga saluran yang dihasilkan cukup panjang.

1. Analisis Farmer's Share

Bagian yang diterima petani (Farmer's share) merupakan perbandingan harga yang diterima petani jamur tiram putih di masing-

masing pengusaha jamur dengan harga yang dibayar konsumen. Bagian yang diterima lembaga tataniaga ini dinyatakan dalam persentase. Farmer's share sering digunakan sebagai indicator dalam mengukur kinerja suatu system tataniaga, tetapi farmer's share yang tinggi tidak mutlak menunjukkan bahwa tataniaga berjalan dengan efisien.

Hal ini berkaitan dengan besar kecilnya manfaat yang ditambahkan pada produk (added value) yang dilakukan lembaga perantara untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Farmer's share yang diterima petani pada saluran tataniaga jamur tiram putih di empat kecamatan dapat dilihat pada table berikut :

Tabel 6. Rata-rata Farmer's Share pada pengusaha jamur tiram putih di Kabupaten OKU Timur per umur produksi tahun 2012

Harga di tingkat petani (Rp / kg)	Harga di tingkat konsumen (Rp / kg)	Farmer's Share (%)
16,200	20,500	79,41

Sumber : Data hasil olahan, 2019

Farmer's share berhubungan negative dengan margin tataniaga artinya semakin tinggi margin tataniaga maka bagian yang akan diterima petani semakin rendah. Pada table 6 di atas menunjukkan bahwa farmer's share yang diperoleh dari harga yang diterima konsumen dengan harga yang diterima petani yaitu sebesar 79,41 persen. Hal ini disebabkan karena saluran pemasaran ini merupakan saluran tataniaga yang melibatkan banyak lembaga dalam pendistribusian jamur tiram putih. Selain itu ppasar yang dituju pada pedagang pengecer sangat berbeda sehingga harga ditingkat konsumenpun menjadi sangat berbeda. Dalam hal ini harga yang diperoleh konsumen di tiap empat kecamatan yang ada di OKU Timur berbeda. Konsumen yang membeli jamur tiram putih di sekitar pasar atau dalam pasar Gumawang dan Sidodadi dengan harga jual yang tinggi, yaitu Rp 20,000,- per kg, sedangkan pada pemasaran yang dibawa pedagang keliling harga yang diterima masyarakat yang berada dalam wilayah tersebut sebesar Rp 20,500,-. Hal

ini disebabkan karena pada saluran ini melibatkan lembaga tataniaga dalam pendistribusian jamur tiram putih. Dengan volume penjualan atau produksi yang masih sedikit rata-rata 4 – 7 kg per hari yang menyebabkan volume permintaan dan produksi masih belum seimbang per harinya sehingga para petani tidak dapat mengandalkan tataniaga jamur tiram putih di desa tersebut. Hal ini yang menyebabkan petani lebih memilih menjual jamur tiram putih kepada pedagang pengumpul. Berdasarkan hal tersebut, terbukti bahwa farmer's share yang tinggi belum tentu berarti efisien, tetapi terdapat factor-faktor lain yang turut menentukan tingkat efisiensi seperti tingkat permintaan, penawaran dan tingkat pembentukan harga di pasar.

2. Analisis Efisiensi Pemasaran

Efisiensi pemasaran akan terjadi apabila pemasaran lebih rendah daripada nilai produk yang dipasarkan. Jika biaya pemasaran dapat ditekan maka pemasaran akan semakin efisien.

Tabel 7. Rata-rata efisiensi pemasaran pada pengusaha Jamur Tiram Putih di Kabupaten OKU Timur per umur produksi tahun 2012.

Pedagang Pengumpul			Pedagang Pengecer		
Biaya pemasaran (Rp / kg)	Nilai produk (Rp / kg)	Efisiensi (%)	Biaya pemasaran (Rp / kg)	Nilai produk (Rp / kg)	Efisiensi (%)
776	18,250	4,25	937	20,500	4,57

Sumber : Data hasil olahan, 2019

Berdasarkan table 7 di atas terlihat bahwa lembaga pemasaran yang paling efektif adalah melalui pedagang pengumpul dengan efisiensi pemasaran sebesar (4,25%). Sedangkan lembaga pemasaran melalui pedagang pengecer mempunyai efisiensi pemasaran sebesar (4,57 %). Saluran pemasaran jamur tiram yang ada di OKU Timur umumnya melalui dua saluran yaitu saluran I petani langsung memasarkan produknya ke konsumen, namun demikian produksi jamur tiram putih segar yang dihasilkan setiap harinya tidak selalu besar yang dikarenakan jumlah baglog atau pengusaha masih skala kecil yang menyebabkan jumlah produksi tidak begitu banyak. Disisi lain konsumen yang membeli langsung umumnya tidak setiap hari. Hal inilah yang membuat pengusaha jamur tiram putih lebih memilih menyalurkan produknya dengan menggunakan saluran pemasaran II yang melalui pedagang pengumpul kemudian menuju pedagang pengecer dalam hal ini adalah pedagang keliling.

Namun demikian efisiensi pedagang pengecer lebih besar dari pedagang pengumpul dikarenakan produk yang dipasarkan oleh pedagang pengecer (pedagang keliling) kepada konsumen harga yang ditawarkan lebih besar atau lebih tinggi dari pedagang pengumpul dan biaya pemasaran yang dikeluarkan juga lebih besar dari pedagang pengumpul dan lebih besar daripada yang diterima produsen.

Oleh karena adanya pemberian harga yang tidak layak kepada produsen, dengan kata lain, pedagang pengumpul memainkan harga kendatipun biaya pemasaran yang dikeluarkan relative kecil disamping keinginan pengusaha memperpendek saluran pemasaran.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil adalah :

1. Secara financial pengusaha jamur tiram putih di OKU Timur layak dikembangkan karena memiliki nilai ekonomi R/C 1,3 dan Payback Period 17,22 (3,4 periode)
2. Efisiensi saluran pemasaran jamur tiram putih meliputi margin pemasaran tertinggi terletak pada pedagang pengecer yaitu Rp 2,250,-/kg disbanding pedagang pengumpul hanya Rp 2,050,-/kg, karena harga yang ditawarkan pengecer lebih tinggi dari pengumpul serta farmer's share 79,1%.
3. Pedagang pengumpul lebih efisien sebesar 4,25 % jika dibandingkan dengan pedagang pengecer sebesar 4,57 %. Hal ini disebabkan harga jual dan biaya pemasaran yang dikeluarkan pedagang pengecer lebih besar dari pedagang pengumpul.

B. Saran

Adapun yang dapat diberikan adalah sebagai berikut :

1. Perlu adanya pendataan, pembentukan kelompok tani dan pembinaan oleh pihak Balai Pelatihan Teknis Pertanian (BPTP) agar petani jamur tiram yang ada di Kabupaten OKU Timur khususnya dapat diketahui keberadaannya sehingga antar petani dapat saling bertukar pengalaman guna meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi jamur tiram guna memenuhi permintaan pasar.
2. Perlu diadakan sosialisasi dan gelar teknologi budidaya jamur tiram lebih lanjut dan dilakukan secara periode dan berkelanjutan.
3. Perlunya bantuan modal usaha dari pemerintah tanpa bunga atau bunga ringan kepada petani yang melaksanakan usaha budidaya jamur tiram di Kabupaten OKU Timur, agar para petani budidaya jamur tiram bias lebih mengembangkan usahanya khususnya Dinas Pertanian, Perkebunan dan Kehutanan Kabupaten OKU Timur.

4. Untuk pedagang keliling dalam kemasan produk dibagi dalam bentuk kemasan yang lebih kecil (0,25 kg) sehingga konsumen dapat membeli walaupun dengan jumlah yang relative kecil.

DAFTAR PUSTAKA

- Cahyana, Y.A, Muchrodji, dan M. Bakrun. 2003. Jamur Tiram (Pembibitan, Pembudidayaan, Analisis Usaha). Penebar Swadaya. Jakarta.
- Downey, W. David dan Erickson, Steven P. 1992. Manajemen Agribisnis. Jakarta. Erlangga. 516 hal.
- Gittinger, J. Price. 1986. Analisa Ekonomi Proyek-Proyek Pertanian. Jakarta : UI Press.

