

ANALISIS PEMASARAN JAMUR TIRAM (*Pleurotus ostreatus*)

DI DESA BINGKAT KECAMATAN PEGAJAHAN

KABUPATEN SERDANG BEDAGAI

SKRIPSI

OLEH :

PLAWER SEKAR ARIMBI Br. PAKPAHAN

17.822.0108



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2022**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 18/6/22

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)18/6/22

ANALISIS PEMASARAN JAMUR TIRAM (*Pleurotus ostreatus*)

DI DESA BINGKAT KECAMATAN PEGAJAHAN

KABUPATEN SERDANG BEDAGAI

SKRIPSI

*Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk
Menyelesaikan studi s1 di Fakultas Pertanian
Universitas Medan Area*

OLEH :

PLAWER SEKAR ARIMBI Br. PAKPAHAN

17.822.0108

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2022**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Judul Skripsi : Analisis Pemasaran Jamur Tiram (*Pleurotus ostreatus*) Di
Desa Bingkat Kecamatan Pegajahan Kabupaten Serdang
Bedagai
Nama : Plawer Sekar Arimbi Br. Pakpahan
NPM : 178220108
Fakultas : Pertanian

Disetujui Oleh :
Komisi Pembimbing



Prof. Ir. Zulkarnain Lubis, MS, Ph. D
Pembimbing I



Drs. Khairul Saleh, MMA
Pembimbing II

Diketahui oleh :



Dr. Ir. Zulheri Noer, MP
Dekan Fakultas Pertanian



Fastabiqul Khairad, SP, M.Si
Ketua Program Studi

Tanggal Lulus: 17 Maret 2022

HALAMAN PERNYATAAN ORSINITAS

Saya bertandatangan dibawah ini menyatakan bahwa skripsi yang saya susun, sebagai syarat memperoleh gelar sarjana adalah benar hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang saya kutip dar hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma,kaidah, dan etika penulisan ilmiah.

Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang telah berlaku, apabila dikemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.

Medan,17 Maret 2022

Yang membuat Pernyataan,



Plawer Sekar Arimbi Br. Pakpahan

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI
UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Plawer Sekar Arimbi Br. Pakpahan
NPM : 178220108
Program Studi : Agribisnis
Fakultas : Pertanian
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Non-exclusiveRoyalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul :” Analisis Pemasaran Jamur Tiram (*Pleurotus ostreatus*) Di Desa Bingkat Kecamatan Pegajahan Kabupaten Serdang Bedagai”.

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak bebas Royalti Noneklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalih media/format, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan skripsi saya selama mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di: Medan

Pada tanggal Maret 2022

Yang menyatakan

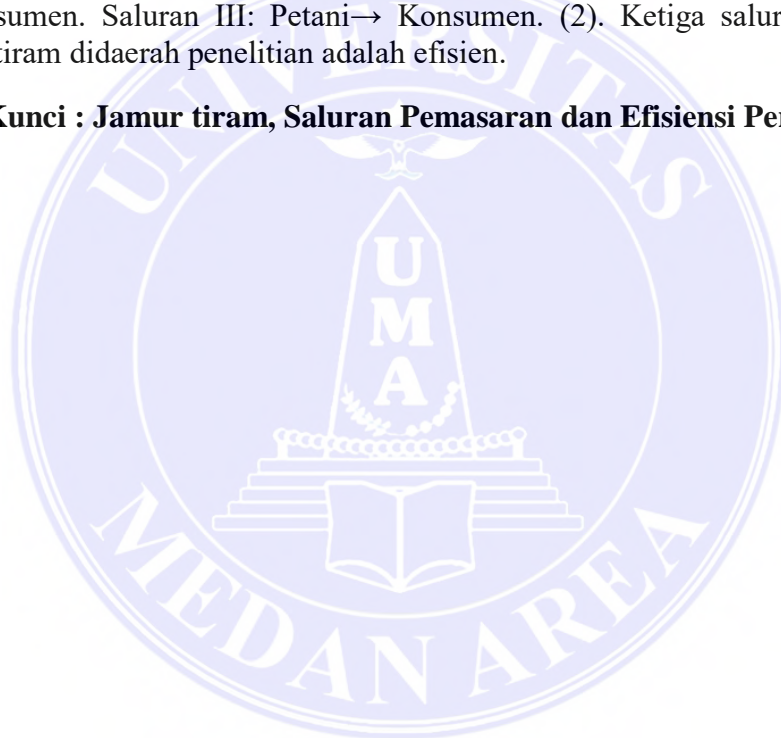


Plawer Sekar Arimbi Br. Pakpahan

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui saluran pemasaran dan efisiensi pemasaran jamur tiram di Desa Bingkat Kecamatan Pegajahan Kabupaten Serdang Bedagai. Lokasi penelitian Desa Bingkat dipilih secara sengaja (purposive) . Jumlah populasi petani sebanyak 20 petani. Metode pengambilan sampel yang digunakan yaitu menggunakan metode snowball sampling, maka sample yang diambil dalam penelitian ini yaitu 8 orang petani, 2 orang pedagang pengumpul, 2 orang pedagang pengecer, 2 pedagang jamur chrispy dan 10 orang konsumen total sampel dalam penelitian ini sebanyak 24 sampel. Metode pengumpulan data menggunakan pengisian kuesioner, wawancara dan pengamatan dilapangan. Analisis data menggunakan analisis margin pemasaran. Hasil penelitian ini menunjukkan (1). Terdapat 3 saluran pemasaran Jamur tiram yaitu, Saluran I: Petani→Pedagang Pengumpul →Pedagang Jamur chrispy→ Konsumen. Saluran II: Petani →Pedagang Pengecer →Konsumen. Saluran III: Petani→ Konsumen. (2). Ketiga saluran pemasaran Jamur tiram didaerah penelitian adalah efisien.

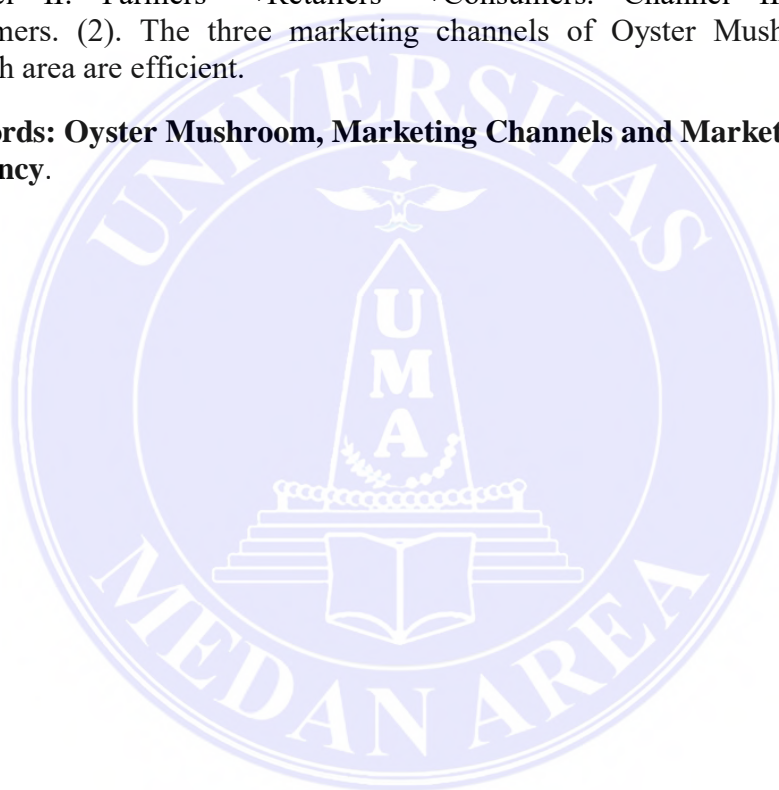
Kata Kunci : Jamur tiram, Saluran Pemasaran dan Efisiensi Pemasaran .



ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the marketing channels and marketing efficiency of oyster mushrooms in Bangkat Village, Pegajahan District, Serdang Bedagai Regency. The research location in Bangkat Village was chosen purposively. The total population of farmers is 20 farmers. The sampling method used is using the snowball sampling method, so the samples taken in this study were 8 farmers, 2 collectors, 2 retailers, 2 crispy mushroom traders and 10 consumers. The total sample in this study was 24 samples. Methods of data collection using questionnaires, interviews and field observations. Data analysis uses marketing margin analysis. The results of this study show (1). There are 3 marketing channels for Oyster Mushrooms, namely, Channel I: Farmers→Gathering Traders→Crispy Mushroom Traders→ Consumers. Channel II: Farmers →Retailers →Consumers. Channel III: Farmers→ Consumers. (2). The three marketing channels of Oyster Mushrooms in the research area are efficient.

Keywords: Oyster Mushroom, Marketing Channels and Marketing Efficiency.

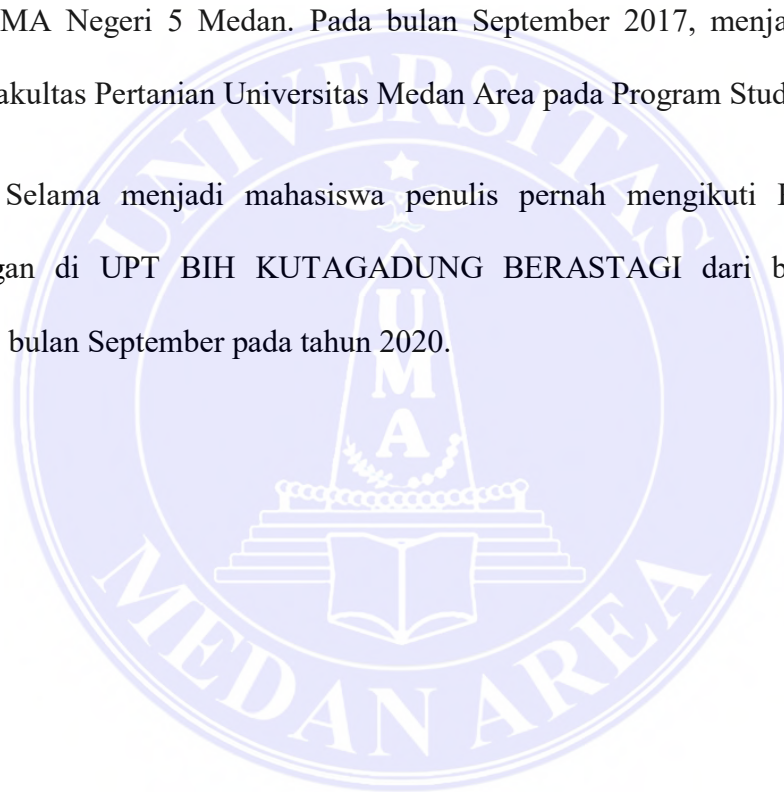


RIWAYAT HIDUP

Plawer Sekar Arimbi Br. Pakpahan dilahirkan pada tanggal 08 Juli 2000 di Medan Provinsi Sumatera Utara. Anak keempat dari enam bersaudara dari pasangan Alm. Poltak Pakpahan dan Farida Yuliyati Ningsi S.Pd, M.Pd.

Pendidikan Sekolah Dasar di SDN 060816 medan dan Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri 23 Medan, selanjutnya Pendidikan di Sekolah Menengah Atas SMA Negeri 5 Medan. Pada bulan September 2017, menjadi mahasiswa pada Fakultas Pertanian Universitas Medan Area pada Program Studi Agribisnis.

Selama menjadi mahasiswa penulis pernah mengikuti Praktek Kerja Lapangan di UPT BIH KUTAGADUNG BERASTAGI dari bulan Agustus sampai bulan September pada tahun 2020.



KATA PENGANTAR

Segala puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat dan hidayahNya sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal/skripsi dengan judul Analisis Pemasaran Jamur Tiram (*Pleurotus ostreatus*) Desa Bingkat Kecamatan Pegajahan Kabupaten Serdang Bedagai.

Proposal/skripsi ini merupakan salah satu syarat kelulusan srata satu pada program studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Medan Area. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada :

1. Dr. Ir. Zulheri Noer, MP selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.
2. Fastabiqul Khairad, SP, M.Si selaku Ketua Prodi Agribisnis Universitas Medan Area
3. Prof. Ir. Zulkarnain Lubis, MS. Ph.D selaku Ketua Komisi Pembimbing yang telah membimbing dan memperhatikan selama masa penyusunan siskripsi ini.
4. Drs. Khairul Saleh, MMA selaku Anggota Komisi Pembimbing yang telah membimbing dan memeperhatikan selama masa penyusunan siskripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen serta seluruh Staf Fakultas Pertanian Universitas Medan Area yang telah banyak memberikan ilmu serta pelayanan yang baik kepada penulis.
6. Kedua orang tua tercinta dan terkasih Ayahanda Alm. Poltak Pakpahan dan Ibunda Farida Yuliyati Ningsi S.Pd, M.Pd yang telah memberikan

kasih sayang, dorongan, motivasi, semangat dan do'a tulus yang tiada henti bagi penulis.

7. Kepada Kakak dan Adik tercinta dan terkasih Apriani Putri Pakpahan, Dwi Ovia Pakpahan, Agnes Priciilia Pakpahan, Dara Jingga Pakpahan, Samson Dirgantara Pakpahan yang telah memberi semangat dan dorongan bagi penulis
8. Rekan-rekan Mahasiswa khususnya Fakultas Pertanian yang telah memberikan ilmu, dukungan dan motivasi kepada penulis
9. Sahabat (Ciensy, Silvia, Devi, Cendy, Rizdka) Yang telah memberi semangat dan dorongan kepada penulis
10. Seseorang terdekat dan terkasih Park Chanyeol, yang tak hentihentinya memberikan semangat dan menghibur kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini
11. EXO, NCT, Seventeen, Redvelvet, SNSD, Monsta X, Mamamoo, BTOB, Shinee, Day6, Got7, Bigbang, Ikon, Pentagon yang telah menemani dan menghibur penulis selama masa penyusunan skripsi ini.
12. Semua pihak yang telah membantu selama penelitian dan penyusunan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu. Penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak.

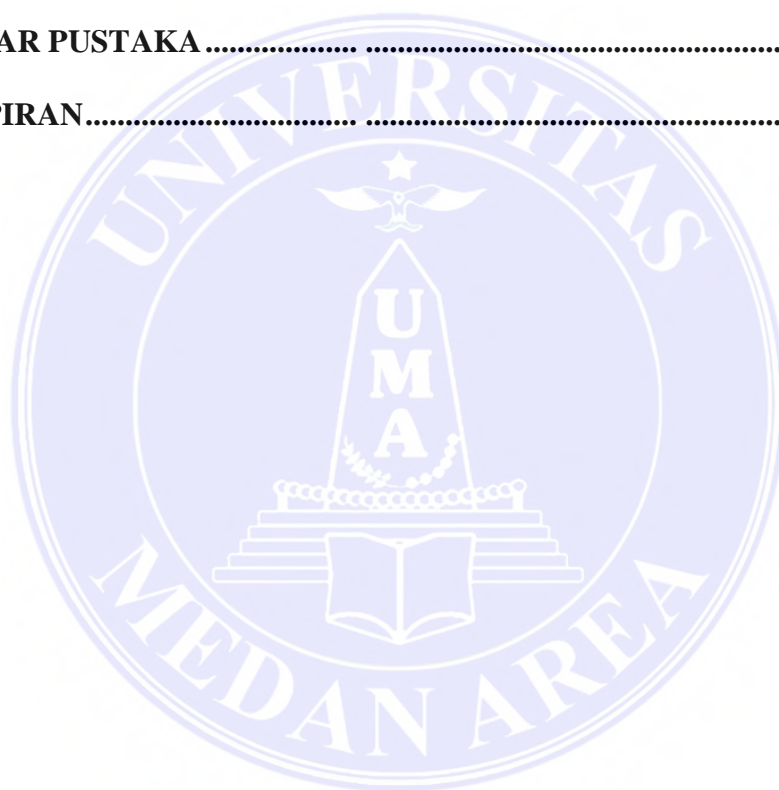
Medan, Maret 2022

Plawer Sekar Arimbi Br. Pakpahan

DAFTAR ISI

ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
RIWAYAT HIDUP	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
1.5 Kerangka Pemikiran.....	7
II. TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.1 Jamur	9
2.2 Jamur Tiram	9
2.3 Jamur Chrispy	11
2.4 Pemasaran.....	11
2.5 Saluran Pemasaran	12
2.6 Efisiensi Pemasaran.....	13
2.7 Penelitian Terdahulu.....	25
III. METODOLOGI PENELITIAN	18
3.1. Lokasi dan Waktu penelitian	18
3.2 Metode pengambilan Sampel	18
3.3 Metode pengumpulan data	19
3.4 Metode analisis data	19
3.5 Defenisi Operasional Variabel	20
IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN	22
4.1 Lokasi Dan Letak Geografis	22
4.2 Karakteristik Sampel Penelitian	24
4.2.1 Petani Jamur tiram	24
4.2.2. Pedagang Pengumpul	24
4.2.3 Pedagang Pengecer	27
4.2.4 Konsumen Jamur tiram	28
V. HASIL DAN PEMBAHASAN	31
5.1.Saluran Pemasaran Jamur tiram di desa Bingkat Kecamatan Pegajahan	31

5.1.1 Pola saluran pemasaran I.....	31
5.1.2 Pola saluran pemasaran 2	33
5.1.3 Pola saluran pemasaran 3	34
5.2. Biaya Produksi dan Pemasaran Jamur Tiram	36
5.2.1 Biaya Produksi dan Pemasaran Petani Jamur Tiram.....	36
5.2.2 Biaya pemasaran pedagang pengumpul Jamur tiram	38
5.2.3 Biaya pemasaran pedagang pengecer.....	39
5.3. Margin Pemasaran dan Efisiensi Pemasaran Jamur tiram di Desa Bingkat Kecamatan Pegajahan Kabupaten Serdang Bedagai	40
VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....	46
6.1. Kesimpulan	46
6.2 Saran	47
DAFTAR PUSTAKA	48
LAMPIRAN.....	51



DAFTAR TABEL

Tabel 1. Luas Panen, Produksi dan Rata-rata Hasil Jamur Tiram Nasional Tahun 2013- 2016.....	2
Tabel 2. Data Produksi dan Luas Panen Tanaman Sayuran dan Buah-buahan Semusim Tahun 2018-2019 Menurut Jenis Tanaman di Sumatera Utara	3
Tabel 3. Daftar Harga Jamur Tiram di Kabupaten Serdang Bedagai Tahun 2016-2019	4
Tabel 4. Luas Wilayah Kabupaten Serdang Bedagai Per Kecamatan Tahun 2008	23
Tabel 5. Biaya Produksi dan Pemasaran Petani Jamur tiram Per Periode Tanam	37
Tabel 6. Biaya Pemasaran Pedagang Pengumpul Jamur tiram Per Bulan	38
Tabel 7. Biaya Pemasaran Pedagang Pengecer Jamur tiram Per Bulan.....	39
Tabel 8. Biaya Pemasaran Pedagang Pengecer Jamur Chrispy Per Bulan	40
Tabel 9. Margin Pemasaran di Saluran I di Kecamatan Pegajahan	42
Tabel 10. Margin Pemasaran di Saluran II di Kecamatan Pegajahan	44
Tabel 11. Margin Pemasaran di Saluran III di Kecamatan Pegajahan	45



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka Pemikiran	8
Gambar 2. Umur petani jamur tiram	24
Gambar 3. Pendapatan petani jamur tiram	25
Gambar 4. Pengalaman petani jamur tiram.....	26
Gambar 5. Umur konsumen jamur tiram	28
Gambar 6. Pendidikan konsumen jamur tiram	29
Gambar 7. Pendapatan konsumen jamur tiram	31
Gambar 8. Pola saluran pemasaran Jamur tiram di desa bingkat	33
Gambar 9. Harga jual yang ditetapkan lembaga pemasaran pada saluran I.....	34
Gambar 10 : Harga jual yang ditetapkan lembaga pemasaran pada saluran II	34
Gambar 11: Harga jual yang ditetapkan lembaga pemasaran pada saluran III.....	35
Gambar 12 Harga yang ditetapkan Oleh Masing-Masing Lembaga Pemasaran Jamur tiram di Kecamatan Pegajahan kabupaten Serdang bedagai	35

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Kuisioner	50
Lampiran 2. Harga Jual, Produksi, Penerimaan Biaya produksi dan Keuntungan Petani Jamur tiram Satu Kali Periode Tanam	56
Lampiran 3. Harga Jual, Produksi, dan Biaya Pemasaran Petani Jamur tiram PerKg.....	56
Lampiran 4. Harga Beli, Total Penerimaan, Harga Jual, Penjualan, Biaya Pemasaran, Total Biaya Pemasaran, Total Biaya dan Keuntungan Pedagang Pengumpul Jamur tiram Per bulan.....	57
Lampiran 5. Harga Beli, Total Penerimaan, Harga Jual, Penjualan, Biaya Pemasaran, Total Biaya Pemasaran, Total Biaya, Keuntungan dan Margin Pedagang Pengumpul Jamur tiramPer Kg.....	57
Lampiran 6. Harga Beli, Total Penerimaan, Harga Jual, Penjualan, Biaya Pemasaran, Total Biaya Pemasaran, Total Biaya dan Keuntungan Pedagang Pengecer Jamur tiramPer Bulan.....	58
Lampiran 7. Harga Beli, Total Penerimaan, Harga Jual, Penjualan, Biaya Pemasaran, Total Biaya Pemasaran, Total Biaya, Keuntungan dan Margin Pedagang Pengecer Jamur tiram Per kg	58
Lampiran 8. Harga Beli, Total Penerimaan, Harga Jual, Penjualan, Biaya Pemasaran, Total Biaya Pemasaran, Total Biaya dan Keuntungan Pedagang Pengecer Jamur Tiram (Jamur Chrispy) tiramPer Bulan.....	59
Lampiran 9. Harga Beli, Total Penerimaan, Harga Jual, Penjualan, Biaya Pemasaran, Total Biaya Pemasaran, Total Biaya, Keuntungan dan Margin Pedagang Pengecer Jamur Tiram (Jamur Chrispy) Per Kg	59
Lampiran 10. Dokumentasi Penelitian.....	60
Lampiran 11. Lokasi Penelitian	62
Lampiran 12. Surat Pengantar Penelitian.....	63
Lampiran 13. Surat Selesai Pengambilan Data.....	64

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Tanaman hortikultura adalah salah satu sub sektor pertanian yang menempati posisi penting dalam memberikan kontribusi bagi perekonomian Indonesia, terutama bagi kehidupan. Seiring dengan meningkatnya permintaan sayuran, diperlukan suatu proses yang dapat menghasilkan lebih banyak sayuran dalam waktu yang relatif singkat.

Salah satu dari 4.444 jenis sayuran yang populer di masyarakat adalah tanaman jamur yang merupakan sumber pangan dan obat-obatan yang sangat menyehatkan. Berbagai jenis jamur dibudidayakan dan dikonsumsi, antara lain jamur shiitake, jamur kuping, jamur tiram, jamur apel, dan jamur merang. Jamur merupakan salahsatu jenis produc tanaman sayur-sayuran yang dapat dibudidayakan dan memiliki kandungan vitamin yang penting sehingga dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan status gizi masyarakat

Perkembangan jamur di dunia tampaknya sudah cukup untuk mendorong budidaya jamur di Indonesia dan semakin meningkat pula upaya pengembangan budidaya yang mendorong pengembangan dan perluasan produksi jamur (Agromedia, 2009). Jamur dikenal dan mulai ditanam di Indonesia sekitar 1950-an. Jamur atau yang lebih dikenal dengan mushroom, merupakan sumber protein yang sangat disukai oleh masyarakat umum. Jamur Tiram adalah jenis jamur yang sering dikonsumsi oleh masyarakat Indonesia.

Menurut Butarbutar dan Sitorus dalam Rahmayuni (2017) Budidaya Jamur tiram secara ekonomis menarik dikarenakan untuk membudidayakan jamur tidak memerlukan lahan yang luas dan media tanam yang digunakan mudah didapatkan. Jamur tiram juga dapat dengan mudah bersaing dengan bahan pertanian lainnya. Selain itu, kesempatan dalam menjual jamur di dalam negeri cukup besar hal ini ditandai dengan pertumbuhan produksi jamur di Indonesia yang setiap tahunnya terus naik. Hal ini sejalan dengan jumlah penduduk Indonesia yang terus bertambah. Dengan berkembangnya industri pengolahan dan pariwisata, maka kesempatan memasarkan jamur di Indonesia sangat baik untuk para petani Jamur tiram. Berikut data Produktivitas Nasional tanaman Jamur tiram tahun 2015-2017 secara lengkap dapat di lihat di Tabel 1

Table 1. Luas Panen, Produksi dan Rata-rata Jamur tiram Nasional, Tahun 2015 – 2017

No	Tahun	Luas panen (ha)	Produksi (ton)	Produktivitas (ton/ha)
1	2015	536	33.485	62,47
2	2016	476	40.914	85,95
3	2017	475	37.020	77,94

Sumber Data : Badan Pusat Statistik dan Kementerian Pertanian 2018

Berdasarkan data Tabel 1 dapat dilihat bahwa Produksi komoditas Jamur tiram nasional pada tahun 2015 yaitu 33.485 ton mengalami kenaikan produksi pada tahun 2016 sebesar 22,2% akan tetapi mengalami penurunan produksi pada tahun 2017 sebesar 9,51% . luas panen komoditas Jamur tiram nasional pada tahun 2015 yaitu sebesar 536 Ha mengalami penurunan luas panen sebesar 12,6% pada tahun 2016 dan 12,8% pada tahun 2017 menjadi 475Ha

Berdasarkan data konsumsi pangan tahun 2019, konsumsi jamur di Indonesia pada tahun 2013 0,5720 kg/kapita/tahun, 2014 0,8840 kg/kapita/tahun, dan 2017 1,7680 kg/kapita/tahun (Direktorat Jenderal Hortikultura Indonesia, 2019). Menurut data konsumsi jamur di Indonesia semakin meningkat setiap tahunnya. Hal ini sejalan dengan produksi Jamur tiram di Sumatera Utara yang naik sejak tahun 2018 sampai 2019 . Dimana setiap tahunnya mengalami kenaikan. Dapat dilihat pada Tabel 2

Tabel 2 Data Produksi dan Luas Panen tanaman sayuran dan buah-buahan semusim tahun 2018-2019 Menurut Jenis Tanamannya di Sumatera Utara

Jenis tanaman	2018			2019		
	Produksi (Kw)	Luas (Ha)	Panen	Produksi (Kw)	Luas (Ha)	Panen
Bawang Daun	109 809	1 564		132 588	1 764	
Semangka	688 197	2 700		411 700	2 365	
Buncis	248 317	2 083		286 741	2 430	
Cabai Besar	1 558 346	15 905		1 540 083	16 076	
Cabai Rawit	398 259	4 811		492 462	5 068	
Jamur	234 93	0.2135		371 19	0.2104	
Kubis	1 728 339	7 646		2 195 374	8 506	

Sumber : BPS, Statistik Pertanian Hortikultura SPH-SBS 2020

Berdasarkan Tabel 2 dapat diketahui bahwa produksi tanaman dan sayuran di Sumatera Utara berdasarkan jenis tanamannya yaitu komoditas jamur mengalami peningkatan jumlah produksi sebesar 63,29% dari tahun 2018 ke 2019 dan dapat dilihat di tabel bahwa luas panen komoditas Jamur di Sumatera Utara pada tahun 2018 ke 2019 mengalami penurunan sebesar 1,014%

Di Sumatera Utara, mayoritas penduduknya hidup di bidang pertanian. Misalnya bidang pangan, perkebunan, perikanan dan hortikultura. Di Sumatera Utara, perkembangan produksi jamur tidak terlalu besar. Hanya sedikit daerah yang menghasilkan jamur. Daerah-daerah tersebut meliputi Tanah Karo, Binjai, Tebing Tinggi, Deli Serdang, Serdang Bedagai dan Asahan (BPS Sumut2014).

Pada umumnya Jamur Tiram di Sumatera Utara khususnya Kabupaten Serdang Bedagai mulai banyak dikenal oleh masyarakat luas dan mulai banyak pembudidayaan jamur tiram terlihat dari adanya sejumlah petani yang mulai membudidayakan tanaman ini. Pembudidayaan jamur tiram di kabupaten Serdang Bedagai mengalami perkembangan yang cukup baik sehingga cukup besar untuk mendorong agar budidaya Jamur tiram ini menjadi produk andalan daerah dan menjadikan daerah ini menjadi tempat agrowisata Berdasarkan informasi yang didapatkan oleh petani Jamur tiram di Desa Bingkat Kecamatan Pegajahan daftar harga dari petani ke pengumpul mengalami kenaikan setiap tahunnya. Dapat dilihat pada Tabel 3

Table 2. Daftar Harga Jamur tiram di Kabupaten Serdang Bedagai 2017-2019

Harga Jamur tiram di Desa Bingkat (Kg)	2017	2018	2019
Petani	Rp. 15.000	Rp. 17. 000	Rp. 17. 000
Pengumpul	Rp. 20. 000	Rp. 20. 000	Rp. 25.000
Pengecer	Rp. 20.000	Rp. 20.000	Rp. 20.000

Sumber: Petani jamur tiram di desa Bingkat

Pada Tabel 3 diketahui pada tahun 2017-2019 harga jamur Rp.15.000 dari petani sedangkan ke pengumpul Rp. 20.000 dan pengecer Rp. 20.000 dan ke konsumen Rp. 25.000 . terdapat perbedaan harga yang besar antara petani dan

konsumen, harga yang dibayar konsumen relatif tinggi dan harga yang diterima produsen relatif rendah. Semakin banyak pihak yang terlibat dalam pemasaran, maka lembaga-lembaga pemasaran akan semakin diuntungkan (Soekartawi, 2002). Pada umumnya jika dilihat dari data harga Jamur tiram dan produksi Jamur di Sumatera Utara ini mengalami perkembangan yang cukup baik dan konsumsi masyarakat.

Peran pemasaran tidak lepas dari kegiatan ini. Pemasaran jamur tiram membutuhkan satu konsep pemasaran agar mampu membuka saluran-saluran pemasaran yang efektif dan maksimal. Sehingga mampu menyampaikan hasil (produk) dari produsen ke konsumen.

Pemasaran adalah hal yang sangat penting dalam melakukan usaha pertanian dikarenakan pemasaran adalah perilaku yang mempengaruhi besar atau kecilnya pendapatan yang akan dihasilkan oleh petani dalam memenuhi ekonomi. Bila hasil produksi banyak dan melimpah akan kurang berarti bila harga jual yang kecil, begitu juga bila produksi yang besar tidak menjamin memberikan keuntungan yang besar bagi para pembudidaya bila tanpa adanya lembaga pemasaran yang baik dan efisien. (Okta L, 2017).

Suatu saluran pemasaran dikatakan efisien apabila sistem pemasarannya dapat mengalihkan hasil (produk) dari produsen kepada konsumen dengan biaya yang paling serendah-rendahnya dan mendistribusikannya secara merata kepada semua pihak yang terlibat dalam kegiatan produksi dan meningkatkan saluran pemasaran tersebut (Soekartawi, 2002).

Berdasarkan prasurvey yang dilakukan pada tanggal 06 Februari 2021 di desa Bingkat Kecamatan Pegajahan Kabupaten Serdang Bedagai diketahui pemasaran jamur tiram sudah sampai luar daerah mulai dari Tebing tinggi, Medan sampai Aceh . Harga yang diketahui pada waktu prasurvey yaitu bervariasi. Mulai dari Rp15.000 per kg sampai Rp17.000 per kg dari petani ke pedagang pengumpul. Sementara harga Jamur tiram di pedagang pengecer yang ada di pinggiran jalan kota Medan yaitu Rp25.000 per kg. Berdasarkan wawancara dari seorang pedagang pengumpul yang ada di desa Bingkat ini, masalah yang sering dialami dalam saluran pemasaran jamur tiram ini adalah ketika permintaan pasar yang besar. Selain itu, diduga ada keterkaitan beberapa lembaga perantara dalam mendistribusikan Jamur tiram putih di desa Bingkat, sehingga membawa dampak kepada lembaga-lembaga pemasaran dan harga jual di terima oleh para petani kecil.

Hal inilah yang mendorong peneliti untuk melakukan penelitian tentang “Analisis Pemasaran Jamur Tiram di Desa Bingkat Kecamatan Pegajahan Kabupaten Serdang Bedagai” untuk dapat diteliti lebih lanjut.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana saluran pemasaran Jamur tiram di desa Bingkat Kecamatan Pegajahan Kabupaten Serdang Bedagai?
2. Bagaimana Efisiensi pemasaran Jamur tiram di desa Bingkat Kecamatan Pegajahan Kabupaten Serdang Bedagai?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui saluran pemasaran Jamur tiram di desa Bingkat Kecamatan Pegajahan Kabupaten Serdang Bedagai.
2. Untuk mengetahui Efisiensi pemasaran Jamur tiram di desa Bingkat Kecamatan Pegajahan Kabupaten Serdang Bedagai.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Sebagai bahan informasi bagi para petani Jamur tiram di Desa Bingkat tentang pemasaran jamur tiram
2. Sebagai bahan informasi kepada pemerintah dalam meningkatkan pemasaran Jamur tiram

1.5 Kerangka Pemikiran

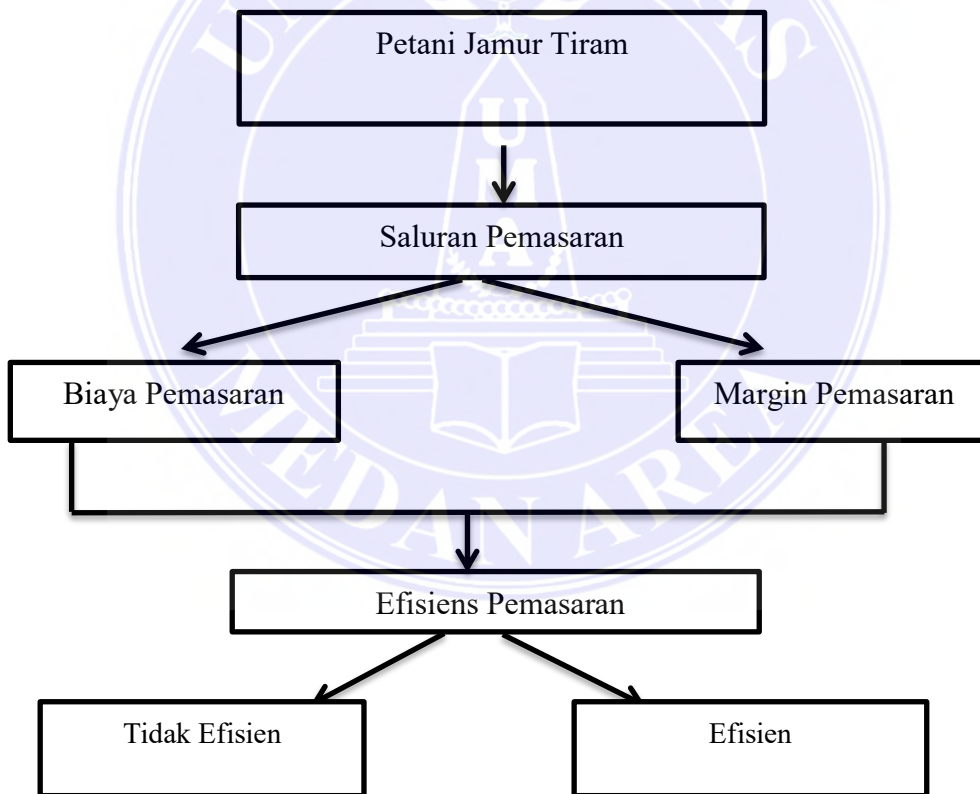
Jamur tiram adalah komoditi tanaman hortikultura yang sedang berkembang di Kabupaten Serdang Bedagai . Tanaman Jamur tiram ini memiliki potensi nilai ekonomi dan dapat menjadi produk andalan di daerah Kabupaten Serdang Bedagai.

Saluran pemasaran adalah lembaga yang digunakan oleh petani Jamur Tiram untuk mendistribusikannya dari petani sampai ke konsumen akhir. Saluran pemasaran adalah aliran barang dari produsen ke konsumen dan terjadi karena

adanya lembaga perantara pemasaran. Dengan cara ini produk sampai ke pengguna akhir yaitu konsumen

Efisiensi pemasaran adalah semua pihak yang terlibat dalam melakukan pemasaran seperti produsen, lembaga pemasaran dan konsumen. Mekanisme pemasaran dikatakan efisiensi apabila manfaat komoditi dalam kegiatan pemasaran dapat dirasakan oleh seluruh kegiatan agribisnis.

Berdasarkan hal tersebut maka bagan kerangka pemikiran dalam penelitian ini bisa dilihat secara lengkap pada Gambar 1



Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Jamur

Jamur adalah organisme bebas klorofil dan tidak dapat menghasilkan makanan sendiri untuk fotosintesis. Jamur tumbuh dengan mudah pada batang kayu dan tumpukan sampah organik. Tubuh buah jamur terdiri dari hifa, yang merupakan komponen dasar seperti benang yang ditempatkan dalam jaringan yang disebut miselium. (Wijaya, 2014).

Fungi atau jamur adalah eukariota yang masuk ke dalam kingdom tertentu yang disebut fungi. Pengelompokan organisme ini didasarkan pada beberapa hal, antara lain sifat, perkembangbiakan, dan habitat. Contoh jamur yang dapat dimakan adalah jamur kancing, jamur stroma, jamur shiitake, jamur kuping, jamur enokitake, jamur maitake, jamur bambu pinus, jamur truffle, dan jamur lind.

2.2 Jamur Tiram

Jamur tiram (*Pleurotus ostreatus*) merupakan jamur pangan dari kelompok *Basidiomycota* dan termasuk kelas *Homobasidiomycetes*. Jamur tiram (*Pleurotus ostreatus*) adalah jamur yang sangat umum dikalangan masyarakat Indonesia karena jamur ini banyak diperjual belikan dipasar dan memiliki rasa yang berbeda dari tanaman sayuran lainnya

Klasifikasi Tanaman Jamur Tiram

Kingdom : Mycetea

Divisi : amastigomycota

Kelas : Basidiomycetes

Sub Kelas : Holobasidiomycetidae

Ordo : Agaricales

Famili : Tricholomataceae

Genus : Pleurotus sp.

Spesies : Pleurotus ostreatus

Jamur tiram adalah jamur kayu yang tumbuh berderet menyamping pada batang kayu lapuk. Jamur ini memiliki tubuh buah yang tumbuh mekar membentuk corong dangkal seperti kulit kerang (tiram). Tubuh buah ini..memiliki tudung (pileus) dan batang (stipe/stalk). Pileus berbentuk mirip cangkang tiram berukuran 5 – 15 cm dan permukaan bagian bawah berlapis – lapis seperti insang berwarna putih..dan..lunak. Batangnya dapat pendek atau panjang (2 cm – 6 cm) tergantung pada kondisi lingkungan dan iklim yang mempengaruhi pertumbuhannya (Djariah, 2001).

Jamur tiram putih adalah salah satu jenis sayuran yang memiliki kandungan gizi yang tinggi. Jamur ini mengandung protein (27%), vitamin dan mineral. Vitamin yang terdapat didalam jamur ini meliputi tiamin, riboflavin, niasin, biotin dan vitamin C. Mineral yang ada pada jamur ini meliputi kalium, kalsium, magnesium, besi, natrium, kuprum, sulfur dan fosfor. Jamur ini mengandung 18 jenis asam amino yang meliputi isoleucine, leucine, lysine, methionine, cystine,

phenylalanine, tyrosine, threonine, tryptophan, valine, arginine, histidine, alanine, aspartat, asam glutamate, glysin, proline dan serine (Suriawiria, 2000). Jamur ini juga memiliki sejumlah enzim, terutama tripsin yang sangat dibutuhkan dalam proses pencernaan dan tripsin ini sama dengan tripsin yang dihasilkan oleh kelenjar lambung (Suriawiria, 2000).

2.3 Jamur crispy

Jamur Crispy atau jamur goreng tepung menjadi salah satu camilan yang sangat digemari saat ini. Makanan yang gurih dan renyah ini merupakan kreasi yang sangat tepat dan kreatif, karena selain memiliki cita rasa yang enak dan lezat, kreasi olahan makanan berbahan jamur tiram juga memiliki banyak khasiat.

2.4 Pemasaran

Menurut (Jhon w. Mullins & Orville C. Walker, Jr 2013) pemasaran adalah proses interaksi yang melibatkan aktivitas yang dibutuhkan individu dan organisasi untuk mencapai keinginannya melalui interaksi dengan orang lain, serta kebutuhan dan pengembangan hubungan yang berkelanjutan. Pemasaran adalah keseluruhan sistem kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menetapkan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan produk yang memenuhi kebutuhan dan memenuhi target pasar. Pemasaran juga berarti proses membangun komunikasi terpadu yang bertujuan untuk memberikan informasi tentang produk dan jasa yang berkaitan dengan pemuasan kebutuhan dan keinginan manusia.

Manajemen pemasaran adalah proses menciptakan perubahan lintas kelompok untuk mencapai tujuan pemasaran dan organisasi dengan merencanakan dan melaksanakan penetapan harga produk dan layanan, periklanan, dan penyempurnaan distribusi (Hartimbul Ginting, 2013)

Menurut (Daniel, 2004) fungsi pemasaran atau perdagangan memiliki keuntungan yang jelas dalam mengantarkan produk dari petani ke konsumen. Tiga fungsi utama dari sistem perdagangan pertanian adalah transportasi, penyimpanan dan pengolahan. Tanpa sistem perdagangan pertanian, pertanian tidak akan bergerak (statis) dan tidak akan berkembang kecuali hanya dapat memenuhi kebutuhan petani.

2.5 Saluran Pemasaran

Dalam melakukan usaha, pemasaran memiliki fungsi yang dapat mempengaruhi setiap aspek usaha. Pemasaran tidak hanya mencakup perpindahan barang dari produsen ke konsumen, tetapi juga kegiatan pra dan pasca rencana kegiatan (Assauri, S.2007). Menurut (Basu Swastha, 1999) saluran pemasaran merupakan saluran yang digunakan oleh produsen untuk mendistribusikan produknya dari produsen ke pembeli. Menurut (Kotler, 2002) Saluran pemasaran dapat dilaksanakan apabila memiliki kelompok lembaga, memiliki aktivitas atau fungsi yang dilakukan oleh lembaga tersebut dan adanya arah perjalanan produk atau produsen serta kepunyaannya dari lingkungan produsen dan pembeli

(Kotler,2002) mendefinisikan saluran pemasaran sebagai "seperangkat organisasi yang saling bergantung yang terlibat dalam proses membuat produk atau layanan tersedia untuk dikonsumsi." Dalam proses pendistribusian produk

daripihak penjual hingga sampai ke pembeli,sering dijumpai adanya lembaga perantara dikarena adanya perbedaan jarak dari lokasi penjual ke lokasi pembeli dimana fungsi dari lembaga-lembaga inilah yang digunakan untuk membantu menyalurkan atau menjualkan produk dari penjual sampai ke pembeli akhir.

Saluran pemasaran meliputi lembaga-lembaga yang berfungsi untuk mempermudah aktivitas jual beli dari produsen sampai kekonsumen.. Setiap lembaga memiliki fungsi untuk mendekatkan hasil produksi dari hasil produsen hingga ke pembeli akhir. (Kotler, 2002). Saluran pemasaran dapat didefinisikan sebagai himpunan perusahaan dan individu yang memperoleh hak atau membantu dalam transmisi produk atau layanan tertentu. selama produk atau layanan tersebut berpindah dari produsen ke konsumen.

2.6 Efisiensi Pemasaran

Konsep dari efisiensi pemasaran merupakan ukuran relative. Efisiensi pemasaran merupakan awalan dari pasar kompetitif yang berfungsi penuh, dan pada akhirnya dapat memenuhi persyaratan organisasi pemasaran.

Efisiensi pemasaran adalah suatu kegiatan pemasaran yang dapat dikatakan efektif jika memenuhi syarat-syarat untuk memberi hasil yang berasal dari petani kepada prosuden dan konsumen dengan mengeluarkan biaya yang paling ekonomis dan mempertahankan porsi yang sesuai dari total yang akan dibayar oleh konsumen akhir kepada lembaga lembaga yang melaukuan kegiatan ini (Mubyarto,2000). Pemasaran yang efektif adalah tujuan akhir yang dicapai oleh sistem pemasaran. Hal ini dimungkinkan bila organisasi yang melakukan kegiatan pemasaran, dari produsen hingga konsumen, merasa puas (Limbong,1987).

Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu produk sampai dijual dan dikembalikan dalam bentuk uang. Oleh karena itu, biaya pemasaran meliputi penyimpanan, penjualan, pengemasan, dan biaya lainnya. (Sudarsono,1998).

Margin pemasaran adalah selisih antara harga jual dan harga beli, atau biaya dan keuntungan yang dihasilkan oleh agen pemasaran. (Hanafie R. , 2010). Margin pemasaran dari saluran pemasaran tertentu dapat dikatakan sebagai hasil margin dari setiap lembaga perdagangan yang terlibat. Biaya transaksi yang rendah untuk barang tidak selalu dapat dikatakan efisiensi yang baik. Indikator-indikator yang digunakan dari efisiensi suatu kegiatan perdagangan ialah membandingkan persentas atau bagian dari harga yang diperoleh petani dibandingkan dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir. (Gusti, 2012).

Secara matematis margin pemasaran dirumuskan sebagai berikut:

$$Mi = Psi - Pbi$$

Dimana:

Mi = Margin pemasaran pasar di tingkat ke-i

Psi = Harga jual pasar di tingkat ke-i

Pbi = Harga beli pasar di tingkat ke-i

Menurut Soekartawi (2003) adapun untuk menghitung efisiensi saluran pemasaran sebagai berikut:

$$Efisiensi = \frac{\text{biaya pemasaran}}{\text{nilai akhir produk}} \times 100\%$$

Maka apabila saluran pemasaran $< 50\%$ maka saluran pemasaran efisien, dan jika saluran pemasaran $> 50\%$ maka saluran pemasaran tidak efisien.

2.7 Penelitian Terdahulu

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Arifatus Sholehah (2015) yang berjudul “ Analisis Pemasaran dan Strategi Pengembangan Jamur Tiram (*Pleurotus Ostreatus*) di Kecamatan Silo Kabupaten Jember”. Tujuan penelitian ini ini yaitu untuk mengetahui efisiensi pemasaran jamur tiram di kecamatan Silo Kabupaten Jember.

Metode dalam penelitian ini menggunakan metode Snowball sampling dan metode sampling secara sengaja (purposive sampling). data yang digunakan berupa data primer dan data sekunder. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisa margin.

Hasil dari penelitian ini disimpulkan yaitu saluranpemasaran jamur tiram di Kecamatan Silo ada 4 saluran yaitu saluran pemasaran ditingkat satu (Petani → Pengecer → Konsumen), saluran pemasaran ditingkat dua(Petani → Tengkulak →Pengecer → Konsumen) saluran pemasaran ditingkat tiga (Petani → Pedagang Besar → Pengecer → Konsumen), dan (Petani → Tengkulak → Pedagang Besar → Pengecer → Konsumen). Saluran pemasaran di tingkat pertama yaitu saluran pemasaran yang paling efisien dibandingkan dengan saluran pemasaran lainnya karena memiliki saluran pemasaran paling pendek dan memiliki tingkat efisiensi paling rendah yaitu 3,03% dibandingkan dengan saluran pemasaran lainnya

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Abu Sofian Gultom(2019) yang berjudul “ Analisis Saluran Pemasaran Jambu Air Madu Deli Hijau Desa Teluk Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat” yang bertujuan Untuk mengetahui saluran pemasaran jambu madu deli hijau Desa Teluk dan Untuk mengetahui efisiensi saluran pemasaran jambu air madu deli hijau Desa Teluk. Metode dalam penelitian ini menggunakan metode Snowball sampling dan metode sampling secara sengaja (purposive sampling). data yang digunakan data primer dan data sekunder. metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis margin.

Hasil dari penelitian ini disimpulkan yaitu Ada 3 pemasaran saluran jambu madu hijau, yaitu Saluran I: Petani → Pedagang Pengumpul → Pedagang Pengecer → Konsumen. Saluran II: Petani → Pengecer → Konsumen. Saluran III: Petani → Konsumen. (2) Jalur pemasaran ketiga jambu biji melakukan penelitian yang efisien. Di tiga saluran pemasaran, yang paling efisien saluran pemasaran adalah saluran III dengan nilai efisiensi 1,81% karena saluran III lebih pendek dan biaya pemasaran lebih murah

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Dandy Syahputra (2018) yang berjudul” Analisis Usahatani Dan Pemasaran Jamur Tiram (*Pleurotus sp*) (Studi Kasus : Kecamatan Percut Sei Tuan, Kab Deli Serdang) “ memiliki tujuan yaitu (1) Bagaimana sistem pengelolaan usaha budidaya jamur tiram di daerah penelitian. (2) Untuk mengetahui besar pendapatan yang diperoleh oleh petani jamur tiram di daerah penelitian. (3) Untuk mengetahui kelayakan usahatani jamur tiram di daerah penelitian.(4) Untuk mengetahui efisiensi pemasaran jamur tiram di daerah penelitian

Hasil dari penelitian ini disimpulkan yaitu (1) Teknik budidaya jamur tiram didaerah penelitian meliputi beberapa tahapan antara lain: Persiapan Kumbung/ rumah jamur tiram, pembuatan beglog/bibit jamur tiram, pemeliharaan dan pemanenan (2) total biaya petani sebesar Rp 33.202.907. Maka pendapatan usaha budidaya jamur tiram di daerah penelitian yaitu Rp. 57.690.664,46 per musim panen.(3) Analisis kelayakan usahatani jamur tiram menunjukkan bahwa nilai R/C Ratio sebesar $2,81 > 1$, maka dapat disimpulkan bahwa usahatani jamur tiram layak untuk dilaksanakan. (4) ada 3 saluran pemasaran yaitu pada saluran pemasaran tingkat I (Petani → Konsumen), saluran pemasaran tingkat II (Petani → Pengecer → Konsumen) dan saluran pemasaran tingkat III (Petani → Tengkulak → Pengecer → Konsumen) . Efisiensi pemasaran pada saluran I sebesar $0,13\% < 33\%$, Efisiensi pemasaran pada saluran II sebesar $3,72\% < 33\%$, Efisiensi pemasaran pada saluran III sebesar $20,94\% < 33\%$.

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Lokasi dan Waktu penelitian

Lokasi penelitian dilakukan di Desa Bingkat Kecamatan Pegajahan, Kabupaten Serdang Bedagai penentuan daerah penelitian dilakukan secara purposive (sengaja). Alasan memilih lokasi penelitian ini adalah karena Kabupaten Serdang Bedagai saat ini akan dijadikan sentra budidaya tanaman jamur tiram oleh pemerintah setempat. Penelitian ini dilakukan pada bulan Juli-Agustus 2021.

3.2 Metode pengambilan Sampel

Metode pengambilan sampel dengan menggunakan metode snowball sampling (bola salju) melibatkan pertemuan dengan seorang petani Jamur tiram dan memberi tahu mereka tentang responden/sampel yang akan dibutuhkan untuk penelitian ini. Karakteristik yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah petani Jamur tiram, pedagang pengumpul Jamur tiram, pengecer Jamur tiram, dan konsumen Jamur tiram.

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari petani diketahui populasi petani sebanyak 20 petani, 2 pedagang pengumpul, 2 pedagang pengecer, 2 Pedagang Jamur crispy dan konsumen. Maka sampel dalam penelitian ini yaitu 8 petani, 2 pedagang pengumpul, 2 pedagang pengecer, 2 pedagang Jamur Crispy dan 10 konsumen dengan jumlah 24 sampel.

3.3 Metode pengumpulan data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini yaitu data primer . Data primer adalah data yang diperoleh oleh peneliti dari wawancara melalui pengisian kuisioner yang dibagikan.

3.4 Metode analisis data

Analisis dengan metode deskriptif kualitatif bertujuan untuk mengetahui gambaran mengenai analisis saluran pemasaran Jamur tiram dan analisis secara kuantitatif bertujuan untuk mengetahui efisiensi pemasaran Jamur tiram dengan menggunakan margin pemasaran. Menurut Sudiyono (2001) margin pemasaran dapat diartikan sebagai analisis perbedaan harga ditingkat produsen (harga beli) dengan harga ditingkat konsumen akhir (harga jual).

Secara matematis margin pemasaran dirumuskan sebagai berikut:

$$M_i = P_{si} - P_{bi}$$

Dimana:

M_i = Margin pemasaran pasar di tingkat ke- i

P_{si} = Harga jual pasar di tingkat ke- i

P_{bi} = Harga beli pasar di tingkat ke- i

Menurut Soekartawi (2003) adapun untuk menghitung efisiensi saluran pemasaran sebagai berikut:

$$Efisiensi = \frac{\text{biaya pemasaran}}{\text{nilai akhir produk}} \times 100\%$$

Maka apabila saluran pemasaran $< 50\%$ maka saluran pemasaran efisien, dan jika saluran pemasaran $> 50\%$ maka saluran pemasaran tidak efisien.

3.5 Defenisi Operasional Variabel

Untuk menghindari salah pengertian dan kesalahpahaman maka akan diuraikan beberapa defenisi dan batasan operasional yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

1. Responden adalah petani jamur tiram, lembaga pemasaran yang terutama di dalam saluran atau jaringan pemasaran jamur tiram dan konsumen
2. Jamur tiram (*Pleurotus ostreatus*) merupakan salah satu jamur yang dapat dimakan (edible) dan memiliki rasa yang khas.
3. Jamur chrispy adalah cemilan yang terbuat dari perpaduan jamur dan tepung yang digoreng.
4. Pedagang pengumpul jamur tiram adalah orang yang mengumpulkan dalam jumlah yang besar dengan cara membeli langsung dari petani dan kemudian menjualnya lagi kepada pedagang pengecer maupun konsumen.
5. Pedagang pengecer adalah pedagang yang membeli jamur tiram dari produsen kemudian menjual jamur tiram dalam jumlah kecil secara langsung kepada konsumen akhir.
6. Konsumen adalah pembeli jamur tiram yang merupakan konsumen akhir yang langsung membeli jamur tiram dari petani ataupun pedagang pengecer (
7. Pemasaran adalah suatu proses memindahkan barang dan jasa dari tangan produsen sampai ke tangan konsumen.

8. Saluran pemasaran adalah saluran yang terjadi pada proses pemasaran jamur tiram
9. Margin pemasaran adalah perbedaan harga yang dibayar konsumen dengan harga yang diterima produsen (%).
10. Efisiensi pemasaran merupakan suatu keadaan yang digunakan dalam penelitian prestasi kerja bagi semua yang terkait dalam pemasaran (%).



IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Lokasi Dan Letak Geografis

Kecamatan Pegajahan , Kabupaten Serdang Bedagai, Provinsi Sumatera Utara. Secara geografis kecamatan Pegajahan berada di kabupaten Serdang Bedagai dan batas administrative wilayah Kecamatan Pegajahan berbatasan dengan beberapa kecamatan yang ada di Deli Serdang dan berbatasan juga dengan kecamatan di Kabupaten Batu Bara dan Simalungun. Adapun batas-batas wilayah daerah penelitian Kabupaten Serdang Bedagai adalah sebagai berikut :

- 1) Sebelah Utara : Selat Malaka
- 2) Sebelah Timur : Kabupaten Batu Bara dan Simalungun
- 3) Sebelah Selatan : Kabupaten Simalungun
- 4) Sebelah Barat : Kabupaten Deli Serdang

Ibukota Kabupaten Sedang Bedagai terletak di Kecamatan Sei Rampah yaitu Kota Sei Rampah. Bila dilihat dari luas wilayah per Kecamatan berdasarkan jumlah 17 (tujuh belas) kecamatan, maka dapat dilihat Kecamatan Dolok Masihul mempunyai proporsi terluas 237.417 Km² (12,49 % dari luas wilayah Kabupaten Serdang Bedagai), sedangkan kecamatan yang paling kecil wilayahnya adalah Kecamatan Serbajadi dengan luas 50.690 Km² (2,67 % dari luas wilayah Kabupaten Serdang Bedagai). Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 4

Tabel 4. Luas Wilayah Kabupaten Serdang Bedagai Per Kecamatan Tahun 2008

No	Kecamatan	IbuKota Kecamatan	Kelurahan	Desa	Luas/ Area (Km2)	Persentase (%)
1	Kotarih	Kotarih	-	11	78,024	4,11
2	Pantai Cermin	Pantai Cermin	-	12	80,296	4,23
3.	Pegajahan	Pegajahan	1	13	93,120	4,90
4	Perbaungan	Perbaungan	4	24	111,620	5,87
5	Silinda	Tarean	-	9	56,740	2,99
6	Bintang Bayu	Bintang Bayu	-	19	95,586	5,03
7	Dolok Masihul	Dolok Masihul	1	27	237,417	12,49
8	Serba Jadi	Serba Jadi	-	10	50,690	2,67
9	Sipispis	Sipispis	-	20	145,259	7,64
10	Dolok Merawan	Dolok Merawan	-	17	120,600	6,35
11	Tebing Tinggi	Tebing Tinggi	-	14	182,291	9,59
12	Tebing Syahbanda	Paya Pasir	-	10	120,297	6,33
13	Bandar Khalipah	Bandar Khalipah	-	5	116,000	6,10
14	Tanjung Beringin	Tanjung Beringin	-	8	74,170	3,90
15	Teluk Mengkudu	Sialang Buah	-	12	66,950	3,52
16	Sei Rampah	Sei Rampah	-	17	198,900	10,47
17	Sei Bamban	Sei Bamban	-	10	72,260	3,80
Jumlah			6	237	1.900,220	100,00

Sumber : BPS, Kabupaten Serdang Bedagai Dalam Angka Tahun 2015

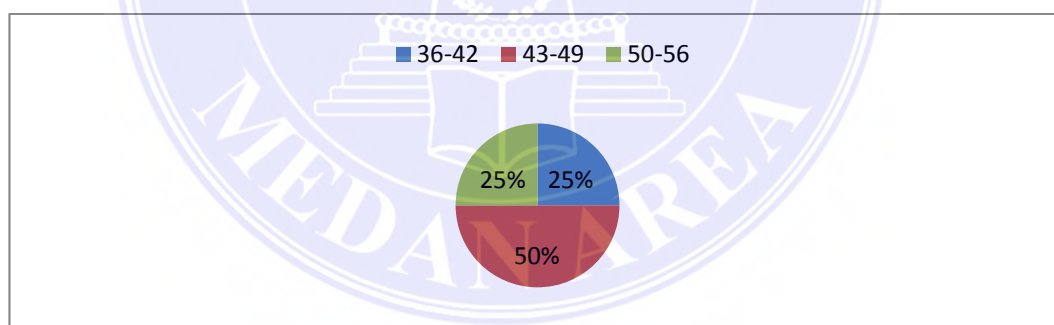
4.2 Karakteristik Sampel Penelitian

Pada penelitian ini karakteristik sampel penelitian adalah petani Jamur tiram, pedagang pengumpul, pedagang pengecer dan konsumen Jamur tiram di Desa Bingkat Kecamatan Pegajahan Kabupaten Serdang Bedagai. Adapun karakteristik sampel yang akan diuraikan meliputi umur, pendidikan, pendapatan dan pengalaman.

4.2.1 Petani Jamur tiram

a. umur

Pada penelitian ini, tingkat umur petani jamur tiram diketahui umur terendah adalah umur 36-42 tahun dan umur tertinggi petani Jamur tiram adalah umur 50-56 tahun. Secara lengkap karakteristik petani jamur tiram berdasarkan umur dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Umur petani Jamur tiram

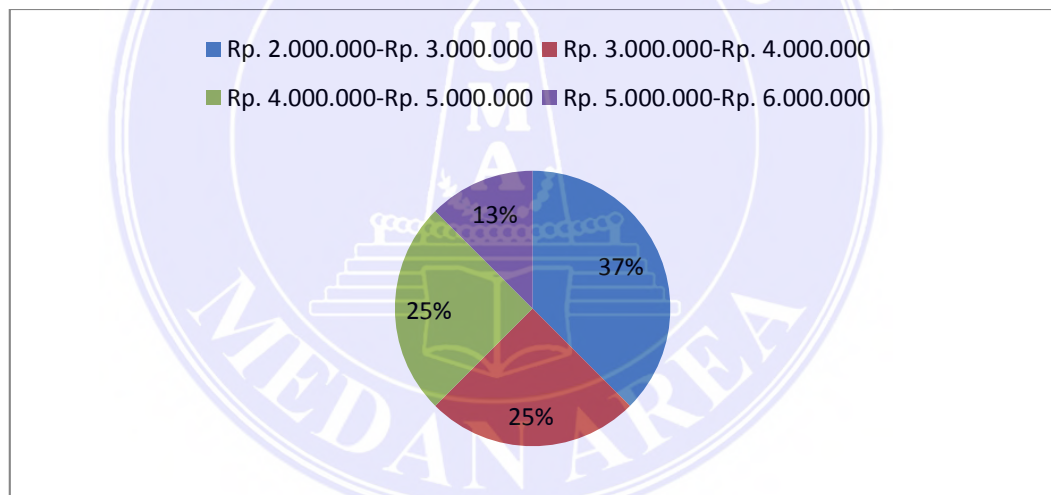
Berdasarkan gambar 2 dapat dilihat bahwa umur sampel Petani Jamur tiram terbanyak di kelompok 43-49 tahun dengan jumlah 4 petani dengan presentasi 50% sedangkan pada umur 36-42 dengan jumlah petani 2 presentasi 25% dan 50-56 memiliki jumlah petani 2 dengan presentasi 25%

b. Pendidikan

Pada penelitian ini, tingkat pendidikan petani Jamur tiram adalah tingkat SMA (Sekolah Menengah Atas) dengan presentae 100%

c. Pendapatan

Pada penelitian ini, tingkat pendapatan petani Jamur tiram diketahui bahwa pendapatan terendah petani Jamur tiram adalah Rp.2.000.000-Rp. 3.0000.000 dan pada pendapatan tertinggi petani Jamur tiram adalah Rp.5.000.000-Rp. 6.000.000 Secara lengkap karakteristik petani Jamur tiram berdasarkan pendapatan petani Jamur tiram per bulan dapat dilihat pada Gambar 3.

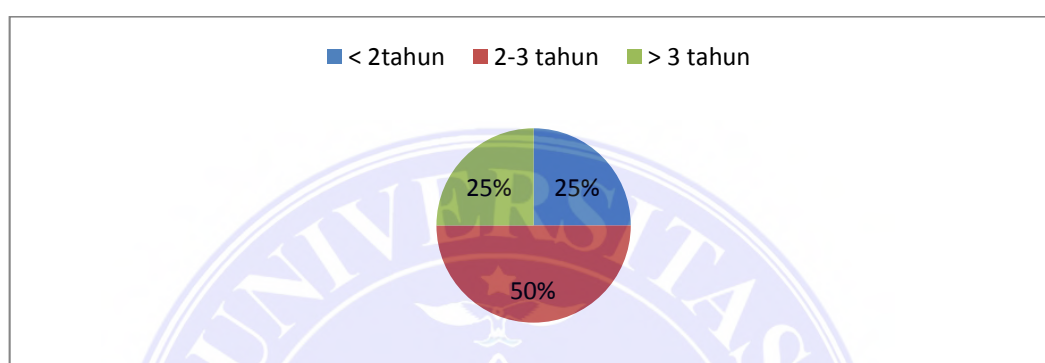


Gambar 3. Pendapatan petani jamur tiram

Berdasarkan pada Gambar 3 diatas petani Jamur tiram yang memiliki pendapatan Rp.2.000.000-3.000.000 sebanyak 3 petani dengan presentase 37.5% , pendapatan petani Rp.3.000.000-Rp.4.000-0000 dan Rp.4000.000-Rp.5.000.000 sebanyak 2 petani dengan presentase 25% dan pendapatan petani Rp.5.000.000-Rp.6.000.000 sebanyak 1 petani dengan presentase 12.5%

d. Pengalaman

Pada penelitian ini, tingkat pengalaman petani Jamur tiram yang memiliki pengalaman terendah adalah 1 tahun dan pengalaman tertinggi adalah 4 tahun. Secara lengkap karakteristik petani Jamur tiram berdasarkan pengalaman petani Jamur tiram dapat dilihat pada Gambar 4 berikut



Gambar 4. Pengalaman petani jamur tiram

Berdasarkan pada Gambar 4 diatas dapat diketahui petani Jamur tiram paling banyak memiliki pengalaman 2-3 tahun dengan presentase 50% dengan sedangkan pada pengalam <2 tahun dan >3tahun sama sama memiliki presentase 25%

4.2.2. Pedagang Pengumpul

a.umur

Pada penelitian ini diketahui karakteristik umur pedagang pengumpul Jamur tiram yang ada dilokasi penelitian adalah 44 tahun dan 48 tahun. Jumlah pedagang pengumpul yang ada dilokasi penelitian berjumlah 2 orang

b.Pendidikan

Pada penelitian ini diketahui karakteristik pendidikan pedagang pengumpul Jamur tiram yang ada dilokasi penelitian adalah tingkat SMA/SMK

c.Pendapatan

Berdasarkan hasil penelitian diketahui karakteristik pendapatan pedagang pengumpul Jamur tiram diketahui <Rp.8.000.000/bulan

d. Pengalaman

Berdasarkan hasil penelitian diketahui karakteristik pengalaman pedagang pengumpul Jamur tiram yaitu 2 tahun dan 3 tahun

4.2.3 Pedagang Pengecer

a.umur

Pada penelitian ini diketahui karakteristik umur pedagang pengecer Jamur tiram 40 tahun dan 43 tahun dan umur pedagang jamur chrispy yang ada dilokasi penelitian yaitu 28 tahun dan 33 tahun

b.Pendidikan

Pada penelitian ini diketahui karakteristik pendidikan pedagang pengecer Jamur tiram SMA dan pedagang Jamur chrispy yang ada dilokasi penelitian adalah tingkat SMA/SMK

c.Pendapatan

Berdasarkan hasil penelitian diketahui karakteristik pendapatan pedagang pengecer Jamur tiram yaitu Rp. 4.000.000 dan Rp. 6.000.000 dan pedagang Jamur chrispy Rp8.000.000 dan Rp10.000.000

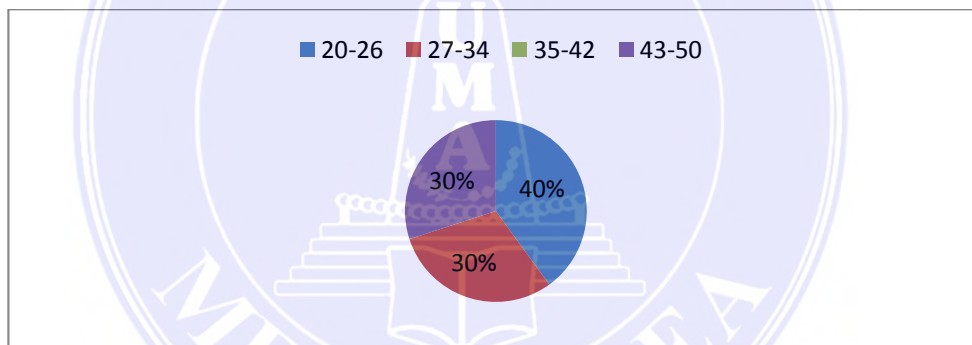
d. Pengalaman

Berdasarkan hasil penelitian diketahui karakteristik pengalaman pedagang pengecer Jamur tiram yaitu 3 tahun dan pengalaman pedagang Jamur tiram chrispy yaitu 1 tahun dan 2 tahun

4.2.4 Konsumen Jamur tiram

a.umur

Pada penelitian ini, tingkat umur konsumen jamur tiram diketahui umur terendah adalah umur 20-26 tahun dan umur tertinggi konsumen jamur tiram adalah umur 42-50 tahun. Secara lengkap karakteristik konsumen jamur tiram berdasarkan umur dapat dilihat pada Gambar 5.

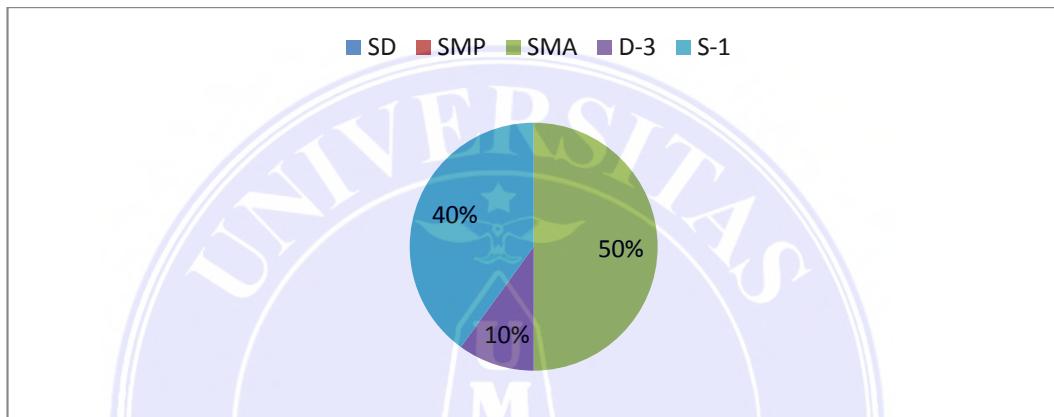


Gambar 5. Umur konsumen jamur tiram

Berdasarkan Gambar 5 dapat dilihat bahwa umur sampel konsumen terbanyak di kelompok 20-26 tahun dengan jumlah konsumen 4 dengan presentasi 40% sedangkan pada umur 27-34 dengan jumlah konsumen 3 presentasi 30% dan 42-50 memiliki jumlah 3 konsumen dengan presentasi 30%

b.Pendidikan

Berdasarkan tingkat pendidikan konsumen Jamur tiram yang didapat dari penelitian ini, diketahui bahwa pendidikan terendah konsumen Jamur tiram adalah tingkat SMA dan pendidikan tertinggi adalah tingkat S-1. Secara lengkap karakteristik konsumen jamur tiram berdasarkan pendidikan dapat dilihat pada Gambar 6

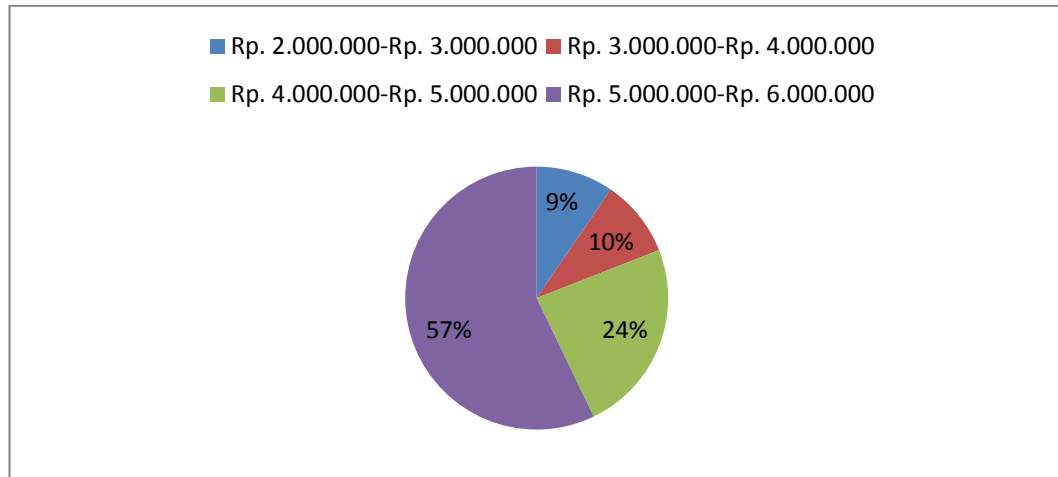


Gambar 6. Pendidikan konsumen jamur tiram

Berdasarkan pada Gambar 6 diatas dapat dilihat bahwa tingkat pendidikan konsumen Jamur tiram di desa Bingkat berpendidikan tingkat SMA ada 5 konsumen dengan jumlah presentase 50% tingkat D-3 1 konsumen dengan presentase 10% dan pada tingkat S1 sebanyak 4 konsumen dengan presentase 40%

c.Pendapatan

Tingkat pendapatan konsumen Jamur tiram yang di dapat selama penelitian ini, yaitu pendapatan terendah konsumen Jamur tiram adalah Rp.2.000.000-Rp.3.000.000.- dan pada pendapatan tertinggi konsumen Jamur tiram adalah Rp.5.000.000-Rp. 6.000.000 Secara lengkap karakteristik konsumen Jamur tiram dapat dilihat pada Gambar 7



Gambar 7. Pendapatan konsumen jamur tiram

Berdasarkan pada Gambar 7 diatas pendapatan konsumen Jamur tiram yang memiliki pendapatan Rp.2.000.000-3.000.000 sebanyak 2 konsumen dengan presentase 20% , pendapatan konsumen Rp.3.000.000-Rp.4.000-0000 sebanyak 2 konsumen dengan prsentase 20% dan Rp.4000.000-Rp.5.000.000 sebanyak 5 konsumen dengan presentase 50% dan pendapatan konsumen Rp.5.000.000-Rp.6.000.000 sebanyak 1 konsumen dengan presentase 10%

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan mengenai analisis margin pemasaran dan efisiensi pemasaran Jamur tiram di desa Bingkat Kecamatan Pegajahan Kabupaten Serdang Bedagai dapat diambil kesimpulan sebagai berikut

1. Saluran pemasaran Jamur tiram di Kecamatan Pegajahan Kabupaten Serdang Bedagai terdiri dari tiga bentuk, yaitu :
 - a. Petani → pedagang pengumpul → pengecer (Jamur Chrispy) → Konsumen (Saluran Pemasaran 1)
 - b. Petani → Pedagang pengecer → Konsumen (Saluran Pemasaran 2)
 - c. Petani → Konsumen (Saluran Pemasaran 3)
2. Saluran pemasaran pada tingkat I petani → pedagang pengumpul → pedagang pengecer → konsumen dapat dikatakan efisiensi. Di tingkat Pedagang pengumpul → pedagang pengecer nilai efisiensi sebesar 2.22 % dengan margin sebesar Rp. 5.000 lalu dari pedagang pengecer (Jamur Chrispy) → konsumen nilai efisiensi sebesar 14,79% dengan margin sebesar Rp. 80.000
3. Saluran pemasaran pada tingkat II petani → pedagang pengecer → konsumen dapat dikatakan efisiensi. Di tingkat pedagang pengecer → konsumen nilai efisiensi sebesar 3.02% dengan margin sebesar Rp. 7000
4. Saluran pemasaran pada tingkat III petani → konsumen dapat dikatakan efisiensi dengan nilai efisiensi 3.38%

6.2 Saran

1. Berdasarkan hasil penelitian pemasaran Jamur tiram di Desa Bingkat Kecamatan Pegajahan Kabupaten Serdang Bedagai telah efisien sehingga petani diharuskan mempertahankan saluran pemasaran yang ada saat ini
2. Diharapkan petani memasarkan hasil produksi Jamur tiram melalui media sosial agar penjualan Jamur tiram lebih efisien



DAFTAR PUSTAKA

- Agromedia, 2009. Bertanam Jamur Konsumsi. Jakarta: PT. Agromedia Pustaka.
- Agustina, & Wijaya, A. (2014). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi loan to deposit ratio bank swasta nasional di Bank Indonesia. *Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil* 3.2 (2014): 101–109
- Andry Pandapotan Purba. 2008. Analisis Pendapatan Usahatani dan Saluran Pemasaran Pepaya California (Kasus: Desa Cimande dan Desa Lemahduhur, Kecamatan Caringin, Kabupaten Bogor, Jawa Barat). Skripsi Fakultas Pertanian Institut Pertanian Bogor.
- Assauri, S. 2007. Manajemen Pemasaran. Dasar, Konsep dan Strategi. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Basu Swastha dan Irawan, 2005, Asas-asas Marketing, Liberty, Yogyakarta
- BPS, Direktorat Jenderal Hortikultura. 2019. Produksi Sayuran di Indonesia, Tahun 2014-2018. Kementerian Pertanian.
- Daniel, Moehar. 2004. Pengantar Ekonomi Pertanian. Bumi Aksara: Jakarta. 178 hal
- Departemen Pertanian 2014 Sumatera Utara Dalam Angka 2014. Badan Pusat Statistik Provinsi Sumatera Utara. Medan
- Djarjah, N.M., dan A.S. Djariyah., 2001, Budi Daya Jamur Tiram, Kanisius, Yogyakarta.
- Gusti Prasojo. 2012. Tataniaga Pertanian, Saluran Tataniaga, Marjin Tataniaga, dan Pemasaran. [http://shaylife.blogspot.com/2012 /04/tataniaga-pertanian-saluran-tataniaga.html](http://shaylife.blogspot.com/2012/04/tataniaga-pertanian-saluran-tataniaga.html)
- Hanafie, Rita. 2010. Pengantar Ekonomi Pertanian. CV Andi offset . 308 hlm.
- Hartimbul Ginting, Nembah F. 2013. Manajemen Pemasaran. Bandung: CV Yrama Widya
- Kotler, P. 2002. Manajemen pemasaran, Analisis, Pemasaran kontrol. Jilid 1. Penerbit PT. Prenhallindo, Jakarta. 330 hal.
- Limbong, S. 1987. Pengantar Tataniaga Pertanian (Bahan Kuliah Jurusan Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian). Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Mubyarto. 2000. Pengantar Ekonomi Pertanian. LP3ES : Jakarta
- Mullins, John W dan Walker Jr, Orville C. 2013. Marketing Management: A Strategic Decision-Making Approach, 8th Edition, McGraw-Hill International Edition.

- Okta L, S. H. 2017. Analisis Pemasaran Jagung Sebagai Bahan Pakan Ternak Unggas di Kecamatan Bakung Kabupaten Blitar. Skripsi. Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember. Jember.
- Parjimo dan A. Andoko. 2009. Budidaya Jamur: Jamur Kuping, Jamur Tiram, Jamur Merang. Agromedia. Jakarta.
- Rahmayuni, E. 2017. Analisis Pemasaran Jamur Tiram Putih Organik di Kabupaten Deli Serdang. dalam Yenny Laura Butarbutar dan Nurmely Violita Sitorus, Prosiding SEMNASTAN. Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Jakarta. Jakarta. Hal. 253-261
- Soekartawi. 2002. Pemasaran Hasil Pertanian. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Soekartawi, 2003, Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian, Teori dan Aplikasi Rajawali, Pers, Jakarta
- Sudarsono. 1998. Pengantar Ekonomi Mikro. LP3ES, Jakarta Barat.
- Sudiyono A 2001. Pemasaran pertanian. Universitas Muhammadiyah Malang.
- Suriawiria, Unus. 2000. Bioteknologi Perjamuran. Percetakan Angkasa. Bandung.
- Suriawiria U. 2004. Budidaya Jamur Tiram. Kanisius. Yogyakarta.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuisisioner

Daftar Kuisisioner Penelitian

Bapak/Ibu/Saudara/I yang terhormat, saya mahasiswi Universitas Medan Area melaksanakan penelitian mengenai Analisis Pemasaran Jamur tiram (*Pleurotus ostreatus*) Di Desa Bingkat Kecamatan Pegajahan Kabupaten Serdang Bedagai. Saya mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i, untuk mengisi kuisisioner penelitian ini. Partisipasi dari Bapak/Ibu/Saudara/i sangat berharga sebagai bahan masukan untuk proses pengambilan keputusan dari penelitian ini. Saya ucapkan banyak terimakasih atau bantuannya dan perhatiannya.

No Kuisisioner

A. Identitas Responden

1. Nama responden :.....
2. Jenis kelamin : Laki-laki/Perempuan
3. Status : a. Menikah b. Belum menikah
4. Jumlah anggota keluarga :.....orang
5. Umur (tahun) :
6. Alamat :

7. Pendidikan :
- a. SD Sederajat
 - b. SMP Sederajat
 - c. SMA Sederajat
 - d. D-3
 - e. S-1

8. Jumlah pendapatan saudara :/Bulan

B. Petani

1. Sudah berapa lama saudara bekerja sebagai petani Jamur tiram:.....(tahun).

2. Berapa jumlah luas lahan Jamur tiram yang saudara miliki :

3. Berapakah produksi yang dihasilkan dalam sekali panen :...../Kg

4. Berapa jumlah pendapatan saudara dalam sekali panen : Rp

5. Apakah Jamur tiram yang sudah di panen selalu habis terjual :

- a. Ya
- b. Tidak

jika tidak, bagaimana cara penanggulangannya:.....

8. Berapakah jumlah penjualan/hari/minggu/bulan untuk komoditi Jamur tiram :.....

9. Bagaimana saudara menentukan harga jual :.....

10. Bagaimana sistem upah/bayar dalam menjual Jamur tiram kepada pedagang pengumpul/konsumen Jamur tiram :

- a. Harian
- b. Mingguan
- c. Bulanan

11. Dari manakah modal usaha yang anda miliki :

- a. Modal sendiri
- b. Pinjam bank

c. Dll,

sebutkan :.....

12. Bagaimana saudara mendapatkan informasi mengenai harga jual Jamur tiram:

.....

13. Apa alasan saudara melakukan usaha budidaya Jamur tiram .

a. Keuntungan yang baik

b. Pemasaran yang sudah terjamin

c. Keturunan/tradisi

d. Lainnya

14. Sebelum melakukan penjualan, apakah saudara melakukan penyortiran terlebih dahulu

a. Ya

b. Tidak

jika ya, berdasarkan apa :.....

15. Menurut saudara jamur tiram ini dijual kemanakah yang lebih menguntungkan dari pelaku pemasaran dibawah ini, berikan alasannya ?

a. Pedagang pengumpul

b. Pedagang pengecer

c. Konsumen

Alasan :

16. Biaya produksi Jamur tiram :

No	Jenis biaya	Jumlah (Rp)
1	Pemeliharaan	
2	Panen	
3	Peralatan	
4	Pembungkusan	
5	Transportasi	

17. Dengan siapa anda melakukan penjualan Jamur tiram:

Lembaga Pemasaran	Alamat/ lokasi	Harga jual (Rp/kg)	Jumlah Penjualan (kg)

C. Lembaga Pemasaran

Pedagang Pengumpul

1. Sudah berapa lama saudara bekerja sebagai pedagang pengumpul jamur tiram:.....(tahun).
2. Selain jamur tiram, apa lagi yang dikumpulkan? :.....
3. Diperoleh dari manakah jamur tiram tersebut :.....
4. Berapa harga beli jamur tiram dari petani :Rp
5. Berapa banyak jamur tiram yang saudara beli dari petani:(kg/sekali panen)
6. Biaya pemasaran jamur tiram

No	Jenis biaya	Jumlah (Rp)
1	Peralatan	
2	Pembungkusan	
3	Transportasi	

7. Dengan siapa anda melakukan penjualan Jamur tiram

Lembaga Pemasaran	Alamat/ lokasi	Harga jual (Rp/kg)	Jumlah Penjualan (kg)

Pedagang Pengecer

1. Sudah berapa lama saudara bekerja sebagai pedagang pengecer jamur tiram :.....(tahun).

3. Diperoleh dari manakah jamur tiram tersebut :.....

4. Berapa harga beli jamur tiram : Rp...../Kg

5. Berapa pendapatan saudara/i satu kali pemasaran:Rp.....

6. Adakah tenaga kerja yang anda gunakan : a. Ada b. Tidak

7. Berapa jumlah tenaga kerja yang anda gunakan :orang

8. Biaya produksi jamur tiram:

No	Jenis biaya	Jumlah (Rp)
1	Peralatan	
2	Pembungkusan	
3	Transportasi	

Konsumen

1. Apakah Pekerjaan saudara saat ini :.....

2. Berapakah jumlah pembelian jamur tiram dalam sekali membeli.....Kg/Ons

3. Berapa kali dalam seminggu saudara membeli jamur tiram:.....

4. Dari mana anda memperoleh jamur tiram:

- a. Pedagang pengecer/pasar
- b. Pedagang pengumpul
- c. petani
- d. lainnya

5. Alasan anda membeli jamur tiram sebutkan
.....

6. Berapa lama anda telah mengonsumsi jamur tiram:.....

7. Berapa harga beli jamur tiram : Rp.....

8. Sulit atau tidak anda memperoleh jamur tiram ini : a. Ya b. Tidak

9. Apakah anda mengetahui kandungan dari jamur tiram ini :

- a. Ya b. Tidak

10. Apa kandungan nutrisi Jamur tiram yang anda ketahui :

- a. Vitamin A, B, C b. Kalori, karbohidrat, dan lemak
c. Protein, zat besi, air d. Kalsium , fosfor



Lampiran 2. Harga Jual, Produksi, Penerimaan Biaya produksi dan Keuntungan Petani Jamur tiram Satu Kali Periode Tanam

NO	Harga Jamur (Rp/Kg)	Produksi (Kg)	Penerimaan	Biaya Produksi		Biaya Pemasaran			Total Biaya (Rp)	Biaya Pemasaran (Rp)	Keuntungan (Rp)
				Bibit	Penyemprotan	Plastic	Timbangan	Pisau			
1	15.000	1.200	18.000.000	4.800.000	90.000	220.000	150.000	10.000	5.270.000	380.000	12.730.000
2	15.000	1.000	15.000.000	4.000.000	90.000	180.000	150.000	10.000	4.430.000	340.000	10.570.000
3	15.000	500	7.500.000	2.000.000	50.000	90.000	150.000	10.000	2.300.000	250.000	5.200.000
4	15.000	1.000	15.000.000	4.000.000	90.000	180.000	150.000	10.000	4.430.000	340.000	10.570.000
5	15.000	1.500	22.500.000	6.000.000	100.000	270.000	150.000	10.000	6.530.000	430.000	15.970.000
6	15.000	1.000	15.000.000	4.000.000	90.000	180.000	150.000	10.000	4.430.000	340.000	10.570.000
7	15.000	1.000	15.000.000	4.000.000	90.000	180.000	150.000	10.000	4.430.000	340.000	10.570.000
8	15.000	5.000	7.500.000	2.000.000	50.000	90.000	150.000	10.000	2.300.000	250.000	5.200.000
Total	120.000	7.700	115.500.000	30.800.000	650.000	1.390.000	1.200.000	80.000	34.120.000	2.670.000	81.380.000
Rataan	15.000	962,5	14.437.500	3.850.000	81.250	173.750	150.000	10.000	4.265.000	333.750	10.172.500

Lampiran 3 .Harga Jual, Produksi, dan Biaya Pemasaran Petani Jamur tiram PerKg

No sampel	Harga Jamur (Rp/kg)	Produksi (kg)	Biaya Pemasaran			Total Biaya Pemasaran (Rp)
			Plastik	Timbangan	Pisau	
1	15.000	1	183,33	12,5	8,33	204,16
2	15.000	1	180	15	10	205
3	15.000	1	1.730	30	20	1.780
4	15.000	1	180	15	10	205
5	15.000	1	180	100	6,66	286,66
6	15.000	1	180	15	10	205
7	15.000	1	180	15	10	205
8	15.000	1	1.730	30	20	1.780
Total	120.000	8	4.543,33	232,5	94,99	4.870,82
Rataan	15.000	1	567,91	116,25	18,998	608,85

Lampiran 4 . Harga Beli, Total Penerimaan, Harga Jual, Penjualan, Biaya Pemasaran, Total Biaya Pemasaran, Total Biaya dan Keuntungan Pedagang Pengumpul Jamur tiram Per bulan

NO	Harga Beli Jamur (Rp/Kg)	Total Pembelian (Rp)	Harga jual	Penjualan (Kg)	Penerimaan	Biaya Pemasaran			Total Biaya Pemasaran (Rp)	Total Biaya	Keuntungan (Rp)
						plastik	Timbangan	transportasi			
1	15.000	13.500.000	20.000	900	18.000.000	250.000	150.000	120.000	520.000	14.020.000	3.980.000
2	15.000	13.500.000	20.000	900	18.000.000	250.000	150.000	120.000	520.000	14.020.000	3.980.000
Total	30.000	27.000.000	40.000	1.800	36.000.000	500.000	300.000	240.000	1.040.000	28.040.000	7.960.000
Rataan	15.000	13.500.000	20.000	900	18.000.000	250.000	150.000	120.000	520.000	14.020.000	3.980.000

Lampiran 5. Harga Beli, Total Penerimaan, Harga Jual, Penjualan, Biaya Pemasaran, Total Biaya Pemasaran, Total Biaya, Keuntungan dan Margin Pedagang Pengumpul Jamur tiram Per Kg

NO	Harga Beli Jamur (Rp/Kg)	Total Pembelian (Rp)	Harga jual	Penjualan	Penerimaan	Biaya Pemasaran			Total Biaya Pemasaran (Rp)	Total Biaya	keuntungan (Rp)	Margin (Rp)
						Plastic	Timbangan	Transportasi				
1	15.000	15.000	20.000	1	20.000	277,77	166,66	0,13	444,51	15.444,51	4.555,49	5.000
2	15.000	15.000	20.000	1	20.000	277,77	166,66	0,13	444,51	15.444,51	4.555,49	5.000
Total	30.000	30.000	40.000	2	40.000	555,54	333,32	0,26	889,02	30.889,02	9.110,98	10.000
Rataan	15.000	15.000	20.000	1	20.000	277,77	166,32	0,13	444,51	15.444,51	4.555,49	5.000

Lampiran 6. Harga Beli, Total Penerimaan, Harga Jual, Penjualan, Biaya Pemasaran, Total Biaya Pemasaran, Total Biaya dan Keuntungan Pedagang Pengecer Jamur tiram Per Bulan

N0	Harga Beli Jamur (Rp/Kg)	Total Pembelian (Rp)	Harga jual	Penjualan	Penerimaan	Biaya Pemasaran				Total Biaya Pemasaran (Rp)	Total Biaya	Keuntungan (Rp)
						Plastic	Timbangan	Transportasi	Lilin			
1	18.000	5.400.000	25.000	300	7.500.000	126.000	40.000	70.000	20.000	256.000	5.656.000	1.844.000
2	18.000	5.400.000	25.000	300	7.500.000	108.000	40.000	70.000	20.000	238.000	5.638.000	1.862.000
Total	36.000	10.800.000	50.000	600	15.000.000	234.000	80.000	140.000	40.000	494.000	11.294.000	3.706.000
Rataan	18.000	5.400.000	25.000	300	7.500.000	117.000	40.000	70.000	20.000	247.000	5.647.000	1.853.000

Lampiran 7. Harga Beli, Total Penerimaan, Harga Jual, Penjualan, Biaya Pemasaran, Total Biaya Pemasaran, Total Biaya, Keuntungan dan Margin Pedagang Pengecer Jamur tiram Per kg

N0	Harga Jamur (Rp/Kg)	Total Pembelian (Rp)	Harga jual	Penjualan	Penerimaan	Biaya Pemasaran				Total Biaya pemasaran (Rp)	Total Biaya	Keuntungan (Rp)	Margin (Rp)
						Plastic	Timbangan	Transportasi	Lilin				
1	18.000	18.000	25.000	1	25.000	420	133,33	233,33	0,06	786,72	18.786,72	6.213,28	7.000
2	18.000	18.000	25.000	1	25.000	360	133,33	233,33	0,06	726,72	18.726,72	6.273,28	7.000
Total	36.000	36.000	50.000	2	50.000	780	266,66	466,66	0,12	1.513,44	37.453,44	12.486,56	14.000
Rataan	18.000	18.000	25.000	1	25.000	390	133,33	233,33	0,6	756,72	18.726,72	6.243,28	7.000

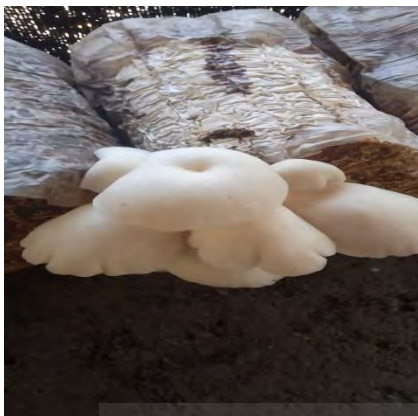
Lampiran 8. Harga Beli, Total Penerimaan, Harga Jual, Penjualan, Biaya Pemasaran, Total Biaya Pemasaran, Total Biaya dan Keuntungan Pedagang Pengecer Jamur Tiram (Jamur Chrispy) tiramPer Bulan

NO	Harga Beli Jamur (Rp/Kg)	Total Pembelian (Rp)	Harga jual	Penjualan	Penerimaan	Biaya Pemasaran dan Produksi					Total Biaya Pemasaran (Rp)	Total Biaya	Keuntungan (Rp)
						Plastic	Minyak	Transportasi	Tepung	Penyedap rasa			
1	20.000	3.000.000	100.000	150	15.000.000	540.000	720.000	100.000	540.000	100.000	2.000.000	5.000.000	10.000.000
2	20.000	3.000.000	100.000	150	15.000.000	720.000	900.000	100.000	600.000	120.000	2.440.000	5.440.000	9.560.000
Total	40.000	6.000.000	200.000	300	30.000.000	1.260.000	1.620.000	200.000	1.140.000	220.000	4.440.000	10.440.000	19.560.000
Rata	20.000	3.000.000	100.000	150	15.000.000	630.000	810.000	100.000	570.000	110.000	2.220.000	5.220.000	9.780.000

Lampiran 9. Harga Beli, Total Penerimaan, Harga Jual, Penjualan, Biaya Pemasaran, Total Biaya Pemasaran, Total Biaya, Keuntungan dan Margin Pedagang Pengecer Jamur Tiram (Jamur Chrispy) Per Kg

NO	Harga Beli Jamur (Rp/Kg)	Total Pembelian (Rp)	Harga jual	Penjualan	Penerimaan	Biaya Pemasaran dan produksi					Total Biaya pemasaran (Rp)	Total Biaya	Keuntungan (Rp)	Margin (Rp)
						plastik	Minyak	Transportasi	Tepung	Penyedap rasa				
1	20.000	20.000	100.000	1	100.000	3.600	4.800	666,66	3.600	666,66	13.333,32	33.333,32	66.666,68	80.000
2	20.000	20.000	100.000	1	100.000	4.800	6.000	666,66	4.000	800	16.266,66	36.266,66	63.733,34	80.000
Total	40.000	40.000	200.000	2	200.000	8.400	10.800	1.333,32	7.600	1.466,66	29.599,98	69.599,98	130.400,02	160.000
Rataan	20.000	20.000	100.000	1	100.000	4.200	5.400	666,66	3.800	733,33	14.799,99	34.799,99	65.200,01	80.000

Lampiran 10. Dokumentasi Penelitian



Gambar Jamur Tiram



Pengambilan data dengan Petani Jamur tiram



Pengambilan data dengan pedagang pengumpul dan pedagang pengecer

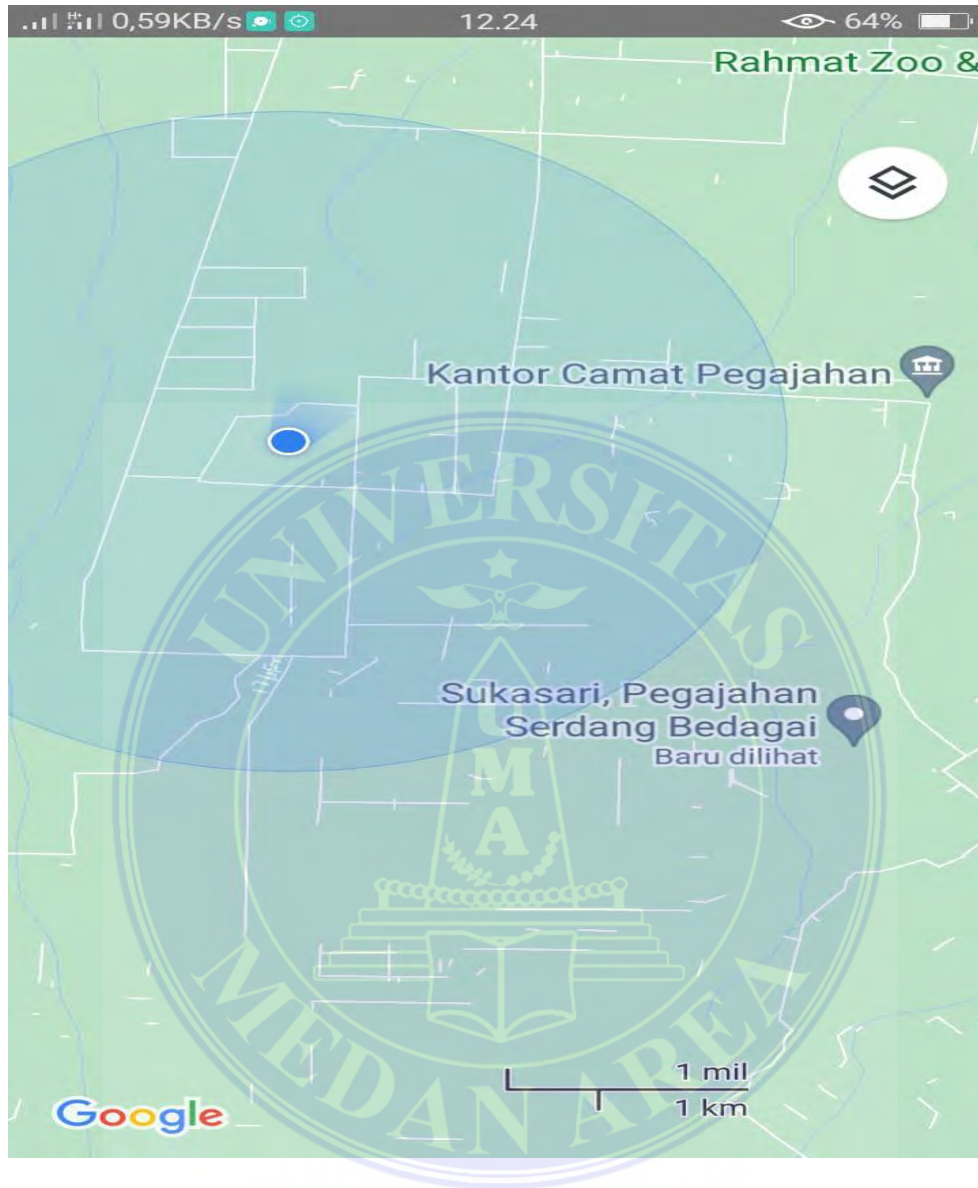


Pengambilan data dengan pedagang Jamur chrispy



Jamur Chispy

Lampiran 11. Lokasi Penelitian



Lampiran 12. Surat Pengantar Penelitian



UNIVERSITAS MEDAN AREA

FAKULTAS PERTANIAN

Kampus I : Jalan Kolam Nomor 1 Medan Estate ☎ (061) 7360168, 7366878, 7364348 ☎ (061) 7368012 Medan 20371
Kampus II : Jalan Setiabudi Nomor 79 / Jalan Sei Serayu Nomor 70 A ☎ (061) 8225602 ☎ (061) 8226331 Medan 20132
Website : www.ums.ac.id E-Mail : univ_medanarea@ums.ac.id

Nomor : 0751/FP.1/01.10/VII/2021

Medan, 28 Juli 2021

Lamp. : -

Hal : Pengambilan Data/Riset

Yth. Kepala Desa Bingkat Kecamatan Pegajahan
Kabupaten Serdang Bedagai

Dengan hormat,

Dalam rangka penyelesaian studi dan penyusunan skripsi di Fakultas Pertanian Universitas Medan Area, maka bersama ini kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk dapat memberikan izin dan kesempatan kepada mahasiswa kami atas nama :

Nama : Plawer Sekar Arimbi Br, Pakpahan
NIM : 178220108
Program Studi : Agribisnis

Untuk melaksanakan Penelitian dan atau Pengambilan Data di Desa Bingkat Kecamatan Pegajahan Kabupaten Serdang Bedagai untuk kepentingan skripsi berjudul "**Analisis Pemasaran Jamur Tiram (*Pleurotus ostreatus*) Di Desa Bingkat Kecamatan Pegajahan Kabupaten Serdang Bedagai**"

Penelitian dan atau Pengambilan Data Riset ini dilaksanakan semata-mata untuk kepentingan dan kebutuhan akademik.

Atas perhatian dan bantuan Bapak/ibu diucapkan terima kasih.

Dekan,

Dr. Ir. Syahbudin, M.Si

Tembusan:

1. Ka. Prodi Agribisnis
2. Mahasiswa ybs
3. Arsip



Lampiran 13. Surat Selesai Pengambilan Data

