

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Identitas Responden

Responden dalam penelitian ini ada 2 macam yakni responden karyawan rumah jamur takalar dan responden lembaga pemasaran. Identitas responden meliputi jenis kelamin, umur, pendidikan terakhir, lama bekerja dan pendapatan.

5.1.1 Responden Rumah Jamur Takalar

Responden Rumah Jamur Takalar meliputi orang-orang yang terlibat dalam proses pembuatan jamur tiram segar dan jamur tiram krispi mulai dari persiapan media tumbuh jamur hingga proses pengemasan jamur segar dan jamur tiram krispi. Berikut identitas responden karyawan rumah jamur takalar di Desa Bonto Rita, Kecamatan Polongbangkeng Utara.

Tabel 6. Identitas Responden Rumah Jamur Takalar Berdasarkan Tingkat Pendidikan, Desa Bonto Rita, Kecamatan Polongbangkeng Utara.

No	Nama	Umur	Jenis Kelamin	Pendidikan Terakhir	Jabatan	Lama Kerja
1	Nur Wahida Tais	26	Perempuan	S1	Pemilik	3
2	Syahril	31	Laki-laki	S1	Sekertaris	3
3	Dg Samming	45	Perempuan	SD	Karyawan	3
4	Dg Sangging	45	Perempuan	SD	Karyawan	3
5	Nur Hayati	43	Perempuan	SD	Karyawan	3
6	Dg Layu	40	Perempuan	SD	Karyawan	3
Rata-rata		38 Tahun				

Sumber : Lampiran 2

Berdasarkan Tabel 6 di atas menunjukkan identitas responden Pemilik dan karyawan rumah jamur takalar berjumlah 6 orang dengan rata-rata umur 3 tahun. Jenis kelamin karyawan rumah jamur takalar berjenis kelamin perempuan dan laki-laki. Hal ini karena usaha rumah jamur ini memang dikhususkan untuk kelompok tani wanita di Desa Bonto Rita, Kecamatan Polongbangkeng Utara.

Pendidikan terakhir responden Pemilik dan sekretaris tamatan S1 sedangkan karyawan rata-rata tamatan SD dan lama bekerja seluruh responden adalah 3 tahun lamanya. Hal ini menunjukkan bahwa rumah jamur takalar ini didirikan khusus untuk wanita-wanita tani di Desa Bonto Rita, Kecamatan Polongbangkeng Utara tanpa melihat latar belakang umur seseorang. Lama bekerja dengan rata-rata 3 tahun ini menunjukkan adanya stabilitas dan karyawan mungkin telah mengembangkan keahlian yang memadai dalam budidaya jamur, meskipun memiliki pendidikan formal yang rendah.

5.1.2 Responden Lembaga Pemasaran

Responden Lembaga pemasaran adalah individu atau seseorang yang terlibat dalam proses pemasaran produk rumah jamur takalar baik jamur tiram segar maupun jamur tiram krispi. Responden lembaga pemasaran diperoleh dengan metode snowball responden awal (informan pertama) mengarahkan peneliti kepada responden berikutnya. Proses ini berlanjut hingga jaringan responden yang cukup luas dan relevan telah terbentuk.

Responden lembaga pemasaran rumah jamur takalar meliputi umur, jenis kelamin, jenis lembaga pemasaran. Berikut persentase identitas responden karyawan rumah jamur takalar di Desa Bonto Rita, Kecamatan Polongbangkeng Utara.

Tabel 7. Identitas Responden Lembaga Pemasaran Berdasarkan Umur.

No.	Umur	Jumlah (orang)	Persentase(%)
1	32-35	2	25,00
2	36-39	5	62,50
3	40-44	1	12,50
Jumlah		8	100
Maksimum : 44 Tahun			
Minimum : 32 Tahun			
Rata-rata : 37 Tahun			

Sumber : Lampiran 4

Berdasarkan tabel 7 di atas menunjukkan bahwa responden lembaga pemasaran rumah jamur takalar memiliki rata-rata umur responden 37 tahun dengan jumlah responden yang diperoleh 8 responden. Jumlah responden lembaga pemasaran tertinggi diperoleh pada rentang umur 36-39 tahun dengan jumlah 5 orang (62,50%) dan terendah diperoleh pada rentang waktu 40-44 tahun dengan jumlah 1 orang (12,50%). Ini memberikan gambaran umum bahwa mayoritas dari responden lembaga pemasaran berada pada usia dewasa yang masih memiliki pengalaman dan keterampilan yang cukup dalam pemasaran.

Adapun identitas responden lembaga pemasaran berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 8. Identitas Responden Lembaga Pemasaran Berdasarkan Jenis Kelamin.

No.	Jenis Kelamin	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Laki-Laki	8	100,00
2	Perempuan	0	0,00
Jumlah		8	100,00

Sumber : Lampiran 4

Berdasarkan Tabel 8 di atas menunjukkan identitas responden berdasarkan jenis kelamin didominasi oleh laki-laki. Responden Hal ini bisa disebabkan oleh faktor sosial, budaya, atau mungkin juga keterampilan yang lebih dimiliki oleh laki-laki dalam bidang pertanian di desa tersebut.

Lama kerja dalam proses pemasaran merupakan aspek terpenting dalam perusahaan memutuskan kerjasama dengan lembaga pemasaran. Lama kerja sering dikaitkan dengan pengalaman kerja. Berikut identitas responden lembaga pemasaran berdasarkan lama kerja.

Tabel 9. Identitas Responden Lembaga Pemasaran Berdasarkan Lama Kerja

No.	Lama Kerja	Jumlah (orang)	Persentase(%)
1.	5-1,33	7	87,50
2.	6,34-7,67	0	0,00
3.	7,68-9,01	1	12,50
Jumlah		8	100,00

Sumber : Lampiran 4

Berdasarkan Tabel 9 menunjukkan lama kerja seseorang dalam lembaga pemasaran rumah jamur takalar memiliki rata-rata lama kerja 5,75 tahun dengan total responden 5 orang. Berdasarkan rentang lama kerja responden lembaga pemasaran tertinggi diperoleh pada rentang waktu 5 – 6,33 tahun dengan jumlah 7 orang (87,50%) dan terendah pada rentang waktu 7,68-9,01 dengan jumlah 1 orang (12,50%). Semakin lama seseorang bekerja di sebuah lembaga, semakin besar kemungkinan mereka memiliki pengetahuan mendalam tentang operasional dan prosedur kerja lembaga tersebut.

Aspek saluran pemasaran responden pemasaran rumah jamur takalar merupakan jalur atau metode yang digunakan untuk mendistribusikan produk atau layanan dari produsen ke konsumen. Berikut tabel yang menyajikan saluran pemasaran berdasarkan responden lembaga pemasaran

Tabel 10. Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelembagaan

No.	Saluran Pemasaran	Jumlah (orang)	Persentase(%)
1	Pedagang Besar	3	37,50
2	Pedagang Pengecer	5	62,50
Jumlah		8	100,00

Sumber Lampiran 4

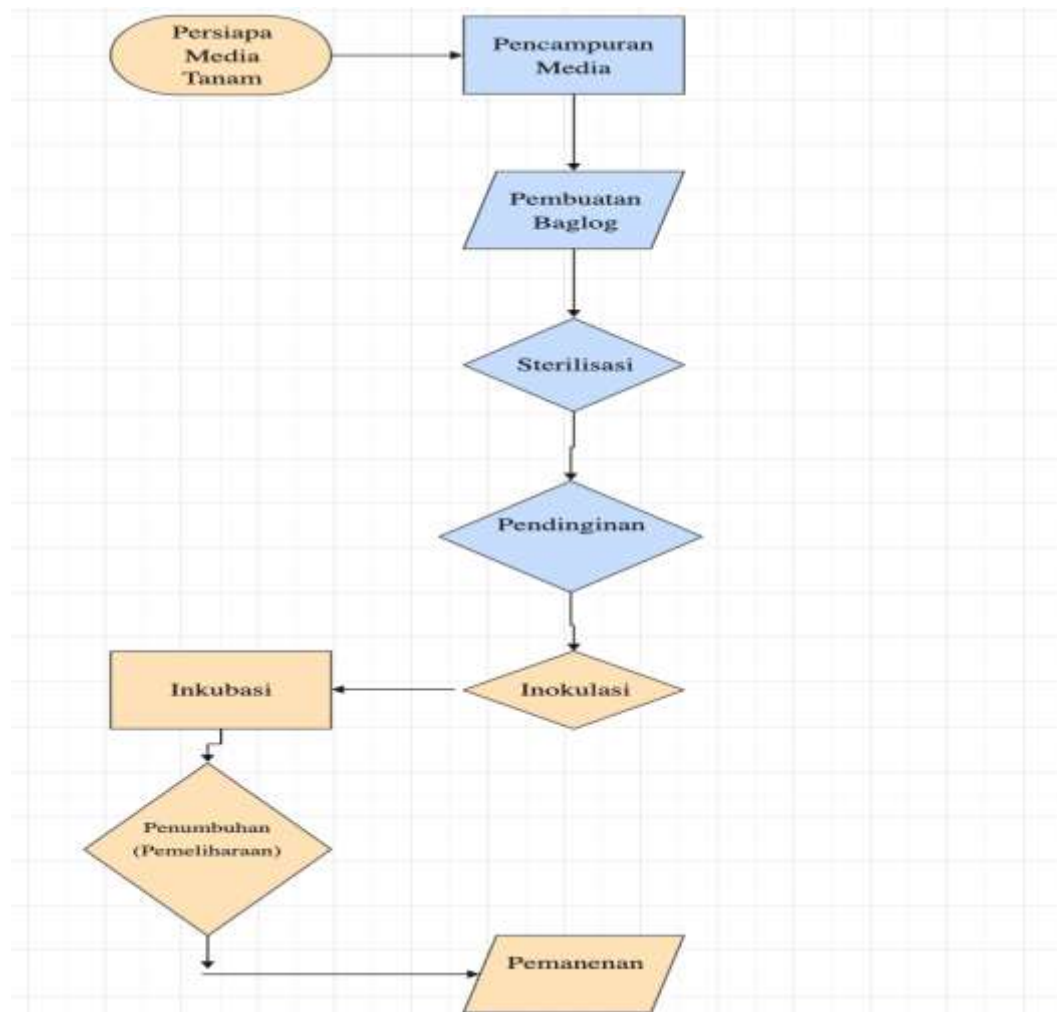
Berdasarkan Tabel 10 menunjukkan bahwa saluran pemasaran yang ada di rumah jamur takalar ada 2 jenis yakni pedagang pengecer dan pedagang besar. Jumlah pedagang pengecer lebih banyak dibandingkan pedagang besar. Hal ini menunjukkan bahwa rumah jamur Takalar lebih banyak berinteraksi dengan pedagang pengecer, yang mungkin lebih dekat dengan konsumen akhir dan dapat membantu dalam menjangkau pasar lokal atau individu. Pedagang pengecer juga seringkali lebih fleksibel dalam hal jumlah dan jenis produk yang dibeli, sementara pedagang besar biasanya membeli dalam jumlah besar dan mungkin fokus pada distribusi ke pasar yang lebih luas atau ke toko-toko yang lebih besar. Kelebihan jumlah pedagang pengecer bisa menunjukkan strategi pemasaran yang fokus pada penyebaran produk ke konsumen akhir melalui saluran yang lebih langsung.

5.2 Produksi Jamur Tiram Segar dan Jamur Tiram Krispi

Produksi Jamur Tiram Segar dan krispi merupakan hasil produk rumah jamur takalar yang dihasilkan melalui beberapa langkah-langkah.

5.2.1 Produksi Jamur Tiram Segar

Proses budidaya jamur tiram segar melibatkan beberapa tahapan utama, mulai dari persiapan media tanam hingga panen. Berikut adalah langkah-langkah umum dalam budidaya jamur tiram segar pada rumah jamur takalar



Gambar 7. Proses Produksi Jamur Tiram Segar

Berdasarkan gambar 7 menunjukkan proses produksi jamur tiram segar dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut:

a. Persiapan Media Tanam

Rumah Jamur Takalar memulai budidaya jamur tiram dengan proses persiapan media tanam diantaranya mempersiapkan bahan yang dibutuhkan seperti serbuk kayu gergaji yang didapatkan secara gratis, dedak, kapur pertanian dan air. Penggunaan serbuk kayu gergaji pada rumah jamur takalar ada dua macam yakni serbuk kayu gergaji dari kayu jati merah dan jati putih. Untuk

penggunaan serbuk kayu jati merah, pembudidaya sebelum mengelola serbuk menjadi media tanam jamur dilakukan tahap khusus untuk melunakkan kayu jati merah. Kemudian serbuk kayu dilakukan pengomposan selama 1 - 2 hari. Pengomposan dimaksudkan untuk mengurai senyawa- senyawa kompleks yang ada dalam bahan dengan bantuan mikroba sehingga diperoleh senyawa-senyawa yang lebih sederhana. Pengomposan dilakukan dengan cara menimbun campuran serbuk gergaji kemudian menutupnya secara rapat dengan menggunakan plastik (Yunitasari, 2010).

b. Pencampuran Media

Pencampuran media yang dilakukan oleh petani jamur tiram pada rumah jamur takalar adalah dengan menimbang bahan-bahan nutrisi yang dibutuhkan seperti bekatul dan kapur, kemudian proses pencampuran media dilanjutkan dengan mencampur bahan-bahan nutrisi tersebut dengan media tanam jamur tiram yaitu serbuk kayu yang telah melalui proses pengomposan. Pencampuran harus dilakukan secara merata dan tidak terlalu basah, sebab campuran media yang tidak merata sangat berpengaruh terhadap pertumbuhan jamur.

c. Pembuatan Baglog

Rumah Jamur Takalar mulai melakukan pembuatan baglog setelah selesai mencampurkan media tanam dengan bahan-bahan tambahan, selanjutnya media yang telah dicampur dimasukan ke dalam kantong plastik yang berbahan polipropilen (PP), kemudian media dipadatkan dan ditimbang sesuai dengan ketentuannya. Hal ini sesuai dengan pendapat Hendritimo (2010) yang menyatakan bahwa pembuatan baglog dimulai ketika proses pencampuran media

telah dilakukan, media yang telah dicampur kemudian dimasukkan dalam kantong plastik kaca ukuran 20 X 30 cm atau 17 X 35 cm dengan ketebalan plastik minimum 0,003 mm. Selanjutnya media tanam di dalam kantong plastik tersebut dipadatkan agar media tanam tidak mudah hancur atau busuk. Pemadatan media tanam dalam kantong plastik dapat dilakukan dengan cara manual dengan botol atau alat pemadat lainnya. Setiap satu kantong plastik di timbang dengan berat 1,1 kg bertujuan agar pertumbuhan miselium jamur tetap stabil atau normal.

d. Sterilisasi

Petani jamur tiram di Rumah Jamur Takalar melakukan proses sterilisasi dengan cara memasukan baglog jamur ke dalam oven yang bertekanan tinggi. Sterilisasi bertujuan untuk menghilangkan bakteri ataupun jamur lain yang akan mengganggu pertumbuhan jamur tiram. Sterilisasi dilakukan selama 7 – 8 jam dengan suhu oven mencapai 100°C. Hal ini sesuai dengan pendapat Suriawiria (2002), yang menyatakan bahwa sterilisasi merupakan perlakuan yang diberikan yakni dengan memasukkan baglog yang sudah jadi ke dalam ruangan yang dapat menyimpan uap panas ataupun oven bertekanan tinggi. Penguapan dimulai hingga suhu dalam ruangan atau suhu oven mencapai suhu 100°C dan diusahakan selama 7 - 8 jam. Setelah penguapan dihentikan, tunggu hingga media tanam dapat di pindahkan ke dalam ruangan untuk didinginkan.

e. Pendinginan

Proses pendinginan dimulai setelah proses sterilisasi. Petani jamur tiram melakukan proses pendinginan baglog dengan cara membuka oven bertekanan tinggi tersebut dengan tujuan agar udara panas di dalam oven dapat keluar atau

memindahkan baglog tersebut ke ruangan inokulasi. Petani jamur tiram melakukan proses pendinginan selama satu hari semalam hingga suhu di dalam baglog turun. Hal ini sesuai dengan pendapat Cahyana (1999) yang menyatakan bahwa baglog yang telah disterilisasi didinginkan antara 12 - 24 jam sebelum dilakukan inokulasi (pemberian bibit). Pendinginan dilakukan sampai temperatur media mencapai 35 – 40°C. Apabila suhu media masih terlalu tinggi, maka bibit yang ditanam akan mati karena udara panas.

f. Inokulasi (Pemberian Bibit)

Pemberian bibit jamur tiram (inokulasi) dilakukan di ruangan tertutup dan steril dengan tujuan agar tidak ada bakteri atau jamur lain yang akan mengganggu pertumbuhan jamur tiram. Inokulasi dilakukan dengan cara memasukan bibit jamur tiram ke dalam baglog yang sudah melalui proses sterilisasi dan pendinginan. Petani jamur tiram di Rumah Jamur Takalar melakukan proses inokulasi dengan cara tusukan yaitu memasukan bibit melalui ring sedalam $\frac{3}{4}$ dari tinggi media. Inokulasi berarti proses pemindahan sejumlah kecil miselia jamur dari biakan induk ke dalam media tanam yang telah disediakan. Tujuannya untuk menumbuhkan miselia jamur pada media tanam sehingga menghasilkan jamur siap panen. Inokulasi dilakukan dengan beberapa cara yaitu dengan tebaran dan tusukan. Inokulasi secara taburan yaitu menaburkan bibit sekitar tiga sendok makan ke dalam media tanam secara langsung. Sementara itu, inokulasi secara tusukan dilakukan dengan cara membuat lubang dibagian tengah media melalui cincin sedalam $\frac{3}{4}$ dari tinggi media. Selanjutnya dalam lubang tersebut diisi bibit

yang telah dihancurkan. Dalam melakukan inokulasi harus dilakukan dengan hati-hati.

g. Inkubasi

Proses inkubasi dilakukan setelah baglog diisi dengan bibit jamur tiram. Petani jamur tiram melakukan proses inkubasi dengan cara menyimpan baglog di dalam ruangan dengan suhu antara 28 - 30 °C, proses inkubasi dilakukan hingga miselia mulai tumbuh di dalam baglog, ditandai dengan berubahnya warna media tanam menjadi putih. Inkubasi dilakukan dalam suhu ruangan antara 28 - 30°C dengan kelembaban 50 – 60%. Inkubasi dilakukan hingga seluruh permukaan media tumbuh dalam baglog berwarna putih merata.

h. Penumbuhan

Penumbuhan terjadi bila media tumbuh sudah berwarna putih dan ditumbuhi miselia. Petani jamur tiram di Rumah Jamur Takalar membuka plastik media tanam yang sudah ditumbuhi miselia untuk membentuk tubuh buah dengan baik, setelah satu hingga dua minggu plastik media tanam dibuka maka akan mulai tumbuh tubuh buah. Selain itu, pembukaan media dapat pula dilakukan dengan menyobek penutup media dengan pisau di beberapa sisi. Selang waktu hingga satu sampai dua minggu setelah media dibuka, biasanya akan tumbuh tubuh buah. Tubuh buah yang sudah tumbuh tersebut selanjutnya dibiarkan selama 2-3 hari atau sampai tercapai pertumbuhan yang optimal. Apabila jamur yang sudah tumbuh tersebut dibiarkan terlalu lama, maka bentuk jamur tersebut akan kurang baik dan daya simpannya akan menurun.

i. Pemanenan

Petani melakukan pemanenan 5 hari setelah tumbuh jamur tiram. Pemanenan dilakukan dengan cara mencabut seluruh rumpun jamur tiram yang tumbuh. Pemanenan jamur tiram harus memperhatikan beberapa syarat, yaitu penentuan saat panen, teknik pemanenan dan penanganan pasca panen. Hal ini sesuai dengan pendapat Suharyanto (2010), yang menyatakan bahwa pemanenan dilakukan dengan cara mencabut seluruh rumpun jamur. Pemanenan tidak dapat dilakukan dengan hanya memotong cabang jamur yang berukuran besar. Oleh karena itu, jika pemanenan hanya dilakukan pada jamur yang ukuran besar, maka jamur berukuran kecil tidak mampu bertambah besar, bahkan kemungkinan bisa mati (layu atau busuk). Jamur yang sudah dipanen perlu dibersihkan dari kotoran yang menempel di bagian akarnya saja dengan begitu maka kebersihannya lebih terjaga, daya tahan simpan jamur pun akan lebih lama.

5.2.2 Proses Produksi Jamur Krispi

Proses produksi jamur tiram krispi meliputi persiapan bahan baku hingga pengemasan dapat dilihat pada gambar 8 dibawah ini :



Gambar 8. Proses Produksi Jamur Tiram Krispi

Proses pembuatan jamur krispi pada gambar di atas melibatkan beberapa tahapan yang mencakup pemilihan bahan baku, pembersihan, pemotongan,

pelapisan, penggorengan, pengeringan dan pengemasan. Tahap pertama adalah memilih jamur tiram segar yang kemudian dibersihkan dan jamur dipotong-potong kecil memanjang atau bisa disuwir-suwir menjadi bagian kecil. Setelah itu, jamur dilapisi dengan campuran tepung kering yang terdiri dari tepung terigu yang diberi bumbu seperti garam, merica, dan bawang putih bubuk. Jamur yang telah disuwir kecil dicampurkan dengan tepung terigu dan diaduk hingga mendapatkan tekstur dan tampilan yang diinginkan. Selanjutnya, jamur yang telah dilapisi tepung diayak menggunakan ayakan tepung untuk menghilangkan tepung yang tidak menempel agar tidak ikut tergoreng. Setelah minyak dalam penggorengan sudah panas, jamur dimasukkan dan digoreng sampai warnanya berubah menjadi kecoklatan. Setelah digoreng, jamur krispi dimasukkan kedalam spinner manual untuk menghilangkan kelebihan minyak (pengeringan). Terakhir, jamur krispi yang sudah kering dimasukkan ke dalam kemasan dengan berat setiap kemasan adalah 750 gram.

5.3 Sistem Pemasaran Jamur Tiram Segar dan Jamur Krispi

5.3.1. Saluran Rantai Pasok Pemasaran Jamur Tiram Segar dan Jamur Krispi

Saluran rantai pasok pemasaran adalah jalur yang dilalui oleh produk dari produsen hingga sampai ke tangan konsumen akhir. Rumah Jamur Takalar menjual hasil panen jamur tiram segar melalui 2 lembaga pemasaran, sedangkan produk jamur krispi pada rumah jamur takalar dijual melalui 1 lembaga pemasaran. Struktur saluran pemasaran yang ada Rumah Jamur Takalar dalam memasarkan jamur tiram segar terdiri dari 2 lembaga pemasaran yaitu, pedagang

besar dan pedagang pengecer dan untuk jamur krispi hanya 1 lembaga pemasaran yakni pedagang pengecer.

Saluran pemasaran jamur tiram segar ada 2 pola sedangkan untuk pemasaran jamur krispi hanya 1 pola dari hasil penelitian saluran pemasaran di Rumah Jamur Takalar. Adanya lembaga pemasaran akan mempengaruhi besar dan kecilnya margin pemasaran, selisih harga pemasaran serta biaya yang dikeluarkan oleh setiap lembaga pemasaran dalam memasarkan jamur tiram. Adapun pola saluran pemasaran yang terbentuk yakni sebagai berikut:

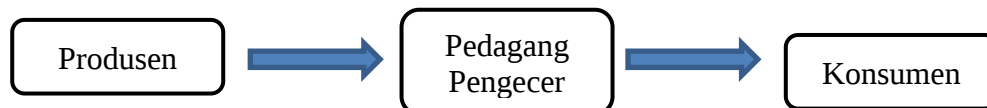
1. Saluran I



Gambar 3. Pola Saluran I Pemasaran Pada Rantai Pasok Pemasaran Jamur Tiram Segar dan Jamur Tiram Krsipi di Rumah Jamur Takalar

Berdasarkan Gambar 3. menjelaskan bahwa bentuk saluran I pada pemasaran jamur tiram segar dan jamur tiram krispi yang sangat pendek karena petani jamur rumah jamur takalar langsung menjual hasil budidaya jamur tiram segar dan hasil produksi jamur krispi langsung ke konsumen tanpa melalui lembaga pemasraan.

2. Saluran II



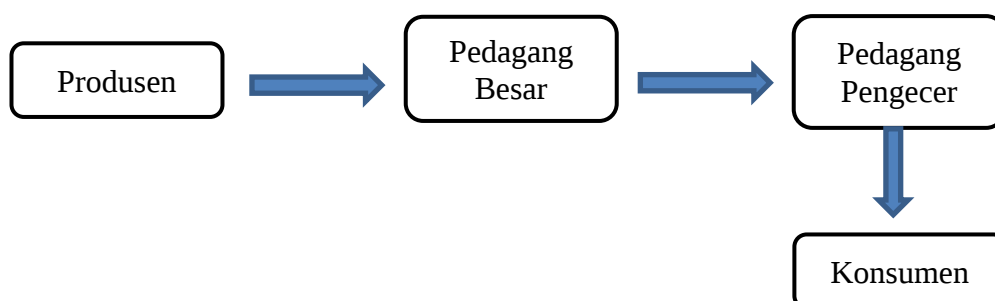
Gambar 4. Pola Saluran I Pemasaran Pada Rantai Pasok Pemasaran Jamur Tiram Segar dan Jamur Krispi di Rumah Jamur Takalar

Berdasarkan Gambar 4. menjelaskan bahwa saluran pemasaran Ii merupakan rantai pemasaran Rumah Jamur Takalar untuk jamur segar dan jamur

krispi yang terdapat 1 lembaga pemasaran sebagai perantara pemasaran jamur tiram segar yang menunjukkan terbentuknya saluran pemasaran. Saluran rantai pasok ini terdiri dari produsen, pedagang pengecer, dan konsumen akhir. Dalam rantai pasok pemasaran jamur tiram produsen sebagai petani rumah jamur Takalar kemudian menjual jamur tiramnya kepada lembaga pemasaran yang berada di Kota Makassar (Lottemart dan Supermarket) sebagai perantara untuk di jual kepada konsumen akhir dari rantai pemasaran.

Saluran pemasaran I, Rumah Jamur Takalar menjual jamurnya secara langsung kepada pedagang pengecer yang berada di Kota Makassar yang telah melakukan proses tawar menawar yang kemudian resmi membeli jamur tiram produksi Rumah Jamur Takalar tersebut dengan kesepakatan harga dari kedua pihak dengan berpatokan pada harga yang berada di pasaran. Pada saat jamur tiram putih telah dibeli oleh pedagang pengecer kemudian di packing dan dimasukkan ke plastik yang sesuai agar tahan lama dengan berat 1kg/plastik. Setelah selesai ditimbang kemudian di bawa langsung menggunakan mobil sewa ke Kota Makassar untuk di salurkan pada konsumen akhir.

3. Saluran III



Gambar 5. Pola Saluran III Pemasaran Pada Rantai Pasok Pemasaran Jamur Tiram Segar di Rumah Jamur Takalar

Berdasarkan Gambar 5 dilihat menjelaskan saluran III rantai pasok yang menunjukkan bahwa saluran ini merupakan saluran paling panjang diantara ketiga saluran diatas. Dari gambar saluran tersebut dapat dilihat bahwa ada dua lembaga perantara dalam penyaluran jamur tiram dari Rumah Jamur Takalar yaitu yang pertama pedagang besar, dan yang kedua pedagang pengecer hingga sampai pada tangan konsumen akhir.

Saluran pemasaran ini, rumah jamur takalar menjual jamur secara langsung pada pedagang besar yang datang langsung ke rumah petani atau melalui media online untuk membeli jamur tiram. Setelah membeli jamur tiram dengan jumlah yang sesuai permintaan kemudian pedagang besar menjual jamur tiram pada mitra kerja sama yang berada di Kota Makassar. Setelah itu, kemudian jamur tiram yang sudah ada, di packing dengan jumlah timbangan sebesar 1kg/plastik untuk dijual lagi pada pedagang pengecer. Untuk sampainya ke tangan konsumen akhir jamur tiram yang dibeli kemudian di salurkan ke pasar tradisional dan rumah makan yang berada di Kota Makassar.

5.3.2 Margin Pemasaran

Margin pemasaran adalah perbedaan antara harga jual produk di tingkat konsumen akhir dan harga beli produk di tingkat produsen semakin banyak pedagang perantara yang terlibat dalam saluran rantai pasok pemasaran maka semakin besar pula margin pemasaran yang terbentuk. Berikut margin saluran pemasaran jamur tiram segar pada Rumah Jamur Takalar.

Tabel 11. Margin Saluran Pemasaran I pada Rumah Jamur Takalar pada Produksi Jamur Tiram Segar dan Jamur Krispi

No	Uraian	Harga (Rp/Kg)	
		Jamur Tiram Segar	Jamur Krispi
1	Petani		
	Harga Jual	30.000,00	15.000,00
	Pengemasan	25,00	350,00
	Biaya Kerusakan	250,00	0
	Keuntungan	725,00	150,00
2	Konsumen		
	Harga Beli	31.000	15.500,00
Margin Pemasaran		1.000	500,00

Sumber : Lampiran 5.

Berdasarkan tabel diatas, margin pemasaran pada saluran pemasaran I diperoleh dari harga beli konsumen dikurangi dengan harga jual produsen, sehingga margin pemasaran saluran I untuk jamur tiram segar sebesar Rp. 1.000 dengan keuntungan yang diperoleh produsen sebesar Rp. 725 dan untuk jamur tiram krispi sebesar Rp. 500 dengan keuntungan Rp. 150. Keuntungan diperoleh dari pengurangan margin pemasaran dengan biaya-biaya yang dikeluarkan produsen dalam proses pemasaran. Biaya-biaya pemasaran pada jamur tiram putih meliputi biaya kerusakan dan biaya pengemasan. Adapun untuk jamur tiram krispi meliputi biaya pengemasan. Jenis saluran pada saluran pemasaran I termasuk saluran pemasaran langsung yang tidak menggunakan perantara dalam proses jual beli produk. Hal ini sesuai dengan pendapat Kai, dkk (2016) bahwa saluran pemasaran petani ke konsumen termasuk dalam saluran pemasaran langsung.

Tabel 12. Margin Saluran Pemasaran II pada Rumah Jamur Takalar pada Produksi Jamur Tiram Segar dan Jamur Krispi

No	Uraian	Jamur Tiram Segar	Jamur Tiram Krispi
		Harga (Rp/Kg)	Harga (Rp/Kg)
1 Petani			
	Harga Jual	30.000	15.000
3 Pedagang Pengecer			
	Harga Beli	30.000	15.000
	Pengemasan	75	200
	Tenaga Kerja	250	250
	Transportasi	100	100
	Biaya Kerusakan	300	150
	Keuntungan	2.275	4.300
	Harga Jual	33.000	20.000
4 Konsumen			
	Harga Beli	33.000	20.000
Margin Pemasaran		3.000	5.000

Sumber : Lampiran 6.

Berdasarkan tabel di atas, saluran pemasaran II pada pemasaran jamur tiram putih dan segar memiliki satu perantara dalam proses jual beli produk yaitu pedagang pengecer. Pedagang pengecer dalam hal ini membeli lebih banyak untuk jual kembali ke konsumen. Pedagang pengecer yang membeli jamur tiram segar dan jamur tiram krispi biasanya toko-toko di daerah Takalar dan luar daerah Takalar hingga sampai di toko-toko Kota Makassar seperti toko donat kampar. Pada Saluran ini margin pemasaran yang diperoleh dari produsen hingga konsumen adalah Rp. 3.000 margin pemasaran pada saluran pemasaran II untuk margin pemasaran jamur tiram segar yang diperoleh oleh pedagang pengecer adalah Rp. 3.000 dengan keuntungan Rp. 2.275. Rendahnya keuntungan yang diperoleh oleh pengecer disebabkan oleh biaya tambahan seperti biaya kerusakan, sehingga keuntungan yang diperoleh sedikit. Sedangkan margin pemasaran jamur krispi pada saluran pemasaran II adalah Rp. 5.000 dengan keuntungan Rp. 4.300.

Keuntungan pada jamur krispi juga dipengaruhi oleh biaya tambahan, di mana biaya tenaga kerja yang cukup besar, yaitu Rp. 250 per kg. Berdasarkan hal-hal tersebut, dapat disimpulkan bahwa margin pemasaran pada saluran II untuk pemasaran jamur tiram krispi lebih besar dibandingkan dengan jamur tiram segar.

Tabel 13. Margin Saluran Pemasaran III pada Rumah Jamur Takalar pada Produksi Jamur Tiram Segar

No	Uraian	Harga (Rp/Kg)
1	Petani	
	Harga Jual	25.000
2	Pedagang Besar	
	Harga Beli	25.000
	Pengemasan	200
	Tenaga Kerja	250
	Transportasi	75
	Biaya Kerusakan	300
	Keuntungan	3.175
	Harga Jual	29.000
3	Pedagang Pengecer	
	Harga Beli	29.000
	Pengemasan	75
	Tenaga Kerja	200
	Transportasi	100
	Keuntungan	2.175
	Harga Jual	31.500
4	Konsumen	
	Harga Beli	31.500
Margin Pemasaran		6.500

Sumber: Lampiran 7.

Berdasarkan tabel di atas, saluran pemasaran III ini hanya pada proses pemasaran jamur tiram segar. Margin pemasaran pada saluran pemasaran III diperoleh oleh pedagang besar adalah Rp. 4.000 dengan keuntungan Rp. 3.175. Setelah melalui pedagan besar, jamur tiram segar kemudian disalurkan ke pedangan pengecer dengan margin pemasaran Rp. 2.500 dengan keuntungan pedangan pengecer adalah Rp. 2.175. Berdasarkan kedua lembaga pemasaran diperoleh total margin pemasaran pada saluran ini adalah sebesar Rp. 6.500. Hal

ini membuat harga ditingkat produsen lebih rendah karena panjangnya saluran pemasaran sehingga keuntungan yang diperoleh produsen juga rendah.

5.3.3 *Farmer's Share*

Farmer share adalah persentase harga akhir yang dibayarkan oleh konsumen untuk suatu produk pertanian yang diterima oleh petani. Adapun farmer's share pemasaran jamur tiram segar dan jamur krispi di Rumah Jamur Takalar sebagai berikut:

Tabel 14. Farmer's Share Setiap Saluran Pemasaran Jamur Tiram Segar dan Jamur Krispi Di Rumah Jamur Takalar.

Produk	Saluran Pemasaran	Harga Tingkat Produsen (Rp/Kg/gr)	Harga Tingkat Konsumen (Rp/Kg)	Farmer's Share (%)
Jamur Tiram Segar	Saluran I			
	Saluran II	30.000	31.000	96,77
	Saluran III	30.000	33.000	90,90
Jamur Krispi		25.000	31.500	79,36
	Saluran I	15.000	15.500	96,77
	Saluran II	15.000	20.000	75,00

Sumber : Lampiran 8.

Berdasarkan Tabel 14 diatas bahwa *farmer's share* diperoleh dari hasil pembagian antara harga produk tingkat produsen dengan harga tingkat konsumen dan dikalikan dengan 100% sehingga *farmer's share* saluran pemasaran I untuk pemasaran langsung jamur tiram segar menunjukkan harga tingkat produsen sebesar Rp. 30.000/kg dan harga tingkat konsumen sebesar Rp. 31.000/kg diperoleh *farmer's share* sebesar 96,77% >40%. Saluran pemasaran yang ke II untuk pemasaran jamur tiram segar dengan melalui satu lembaga pemasaran dengan harga tingkat produsen sebesar Rp. 30.000 dengan harga tingkat konsumen sebesar Rp. 33.000/kg sehingga menghasilkan nilai farmer's share

sebesar 90,90% > 40%. Saluran pemasaran yang ke III untuk pemasaran jamur tiram segar dengan melalui dua lembaga pemasaran dengan harga tingkat produsen sebesar Rp 25.000/kg dengan harga tingkat konsumen sebesar Rp. 31.500/kg sehingga menghasilkan nilai farmer's share sebesar 79,36% > 40%. Adapun pada saluran pemasaran I untuk pemasaran produk jamur krispi dengan harga tingkat produsen sebesar Rp. 15.000/bungkus dengan harga tingkat konsumen sebesar Rp. 15.500/bungkus sehingga menghasilkan nilai farmer's share sebesar sebesar 96,77% > 40% sedangkan saluran pemasaran II yang melibatkan satu lembaga pemasaran untuk pemasaran produk jamur krispi dengan harga tingkat produsen sebesar Rp. 15.000/bungkus dengan harga tingkat konsumen sebesar Rp. 20.000/bungkus sehingga menghasilkan nilai farmer's share sebesar sebesar 75,00% > 40%. Artinya data tersebut menunjukkan bahwa dari kedua saluran pemasaran pada pemasaran produk jamur tiram segar tersebut Farmer's Share saluran I yang paling tertinggi sebesar 96,77% dengan menjual langsung ke konsumen Rp. 31.000. Besar kecilnya farmer's share sangat dipengaruhi oleh saluran pemasaran yang digunakan dan besarnya harga jual di tingkat pengecer. Berdasarkan hal tersebut persentase harga akhir yang diterima petani paling besar pada saluran I untuk penjualan jamur tiram segar dan jamur tiram krispi. Hal ini dikarenakan pendeknya saluran pemasaran tersebut. Hal ini sesuai dengan pendapat Arbi et.al. (2018) bahwa semakin banyak perantara pemasaran, maka akan semakin kecil bagian yang diterima oleh petani.

5.3.4. Efisiensi Pemasaran

Efisiensi merupakan suatu ukuran keberhasilan yang dinilai dari segi besarnya biaya yang mencapai hasil kegiatan yang dijalankan. Efisiensi pemasaran merupakan perbandingan antara biaya pemasaran dengan harga jual di tingkat konsumen yang dinyatakan dalam persen. Adapun efisiensi pemasaran jamur tiram segar dan jamur krispi dapat dilihat pada Tabel 15 sebagai berikut:

Tabel 15. Efisiensi Pemasaran Jamur Tiram Segar dan Jamur Krispi di Rumah Jamur Takalar.

No	Uraian	Produk	Total Biaya (Kg/Rp)	Harga Tingkat Konsumen (Kg/Rp)	Efisiensi Pemasaran (%)
1	Saluran I		325,00	31.000	1,05
2	Saluran II	Jamur Tiram Segar	725,00	33.000	2,19
3	Saluran III		1.200,00	31.500	3,81
1	Saluran 1	Jamur Krispi	350,00	15.500	2,25
2	Saluran 1I		700,00	20.000	3,50

Sumber : Lampiran 9

Berdasarkan Tabel 15, diatas menjelaskan bahwa pada saluran I untuk pemasaran langsung ke konsumen produk jamur tiram segar mengeluarkan total biaya paling sedikit sebesar 325/kg, dimana biaya – biaya yang dikeluarkan pada saluran pemasaran I berupa biaya transportasi, biaya kerusakan dan biaya pengemasan. Sedangkan harga jual tingkat konsumen akhir sebesar Rp. 31.000/kg. Sehingga nilai efisiensi yang diperoleh pada saluran II adalah $1,05\% < 33\%$. Adapun saluran II yang melibatkan satu lembaga pemasaran dalam pemasaran jamur tiram segar yaitu pedagang pengecer dengan total biayaan yang dikeluarkan oleh pedangan besar hingga ke konsumen paling sedikit Rp. 725/kg berupa biaya transportasi, pengemasan, kerusakan dan tenaga kerja. Sehingga nilai efisiensi yang diperoleh pada saluran II sebesar $2,19\% < 33\%$. Sementara

saluran pemasaran III mengeluarkan total biaya sebesar Rp. 1.200, dimana biaya-biaya yang dikeluarkan oleh setiap saluran pemasaran ini berupa, biaya transportasi, biaya tenaga kerja dan biaya pengemasan. Harga jamur tiram segar pada saluran ini sebesar Rp. 31.500/kg sehingga dapat diperoleh nilai efisiensi sebesar $3,81\% < 33\%$.

Saluran pemasaran I untuk produk jamur tiram krispi yang langsung ke konsumen petani mengeluarkan biaya sebesar Rp. 350/kg dimana biaya tersebut hanya biaya pengemasan saja dengan harga di tingkat konsumen sebesar Rp. 15.500/kemasan. Sehingga nilai efisiensi pemasarannya diperoleh sebesar $2,25 < 33\%$. Saluran pemasaran II untuk penjualan produk jamur krispi mengeluarkan total biaya sebesar Rp. 700 dimana biaya-biaya yang dikeluarkan saluran pemasaran ini berupa, biaya transportasi, biaya tenaga kerja dan biaya pengemasan. Harga jamur krispi/kemasan pada saluran ini sebesar Rp. 20.000/kemasan sehingga dapat diperoleh nilai efisiensi sebesar $3,50\% < 33\%$. Hal ini menjelaskan bahwa semua nilai pada setiap saluran sudah dikatakan efisien karena lebih kecil dari 33% tetapi adapun nilai yang paling efisien pada pemasaran jamur tiram segar terdapat pada saluran I yaitu sebesar 1,04% yang merupakan nilai yang paling kecil dari 33%. Semakin kecil nilai efisiensi maka pemasaran yang dilakukan semakin efisien, begitu juga sebaliknya semakin besar nilai efisiensi maka pemasaran semakin tidak efisien, dengan kriteria untuk dikatakan efisien, apabila nilai efisiensi 0-33% maka pemasaran efisien, jika nilai efisiensi pemasaran 34-67% maka pemasaran kurang efisien, dan jika nilai efisiensi pemasaran 68-100% maka pemasaran tersebut tidak efisien. Jadi dapat

disimpulkan hipotesis 2 yang mengatakan ”Pemasaran jamur tiram segar dan jamur krispi di Rumah Jamur Takalar efisien” maka hipotesis 1 **diterima**.

5.4. Analisis Pendapatan dan Kelayakan

Analisis pendapatan dan kelayakan usaha jamur tiram segar dan jamur tiram krispi dilakukan setelah diketahui biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi jamur tiram segar dan jamur tiram krispy. Berikut adalah langkah pertama untuk menentukan pendapatan usaha rumah jamur takalar yakni dengan menganalisis produksi jamur tiram segar dan jamur tiram krispi.

5.4.1 Produksi

a. Jamur Tiram Segar

Analisis Produksi jamur tiram segar melibatkan biaya produksi yang terdiri dari biaya variabel dan biaya tetap. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah atau besarnya akan sama dan tetap tidak berubah sedikitpun walaupun jumlah produksi dan dijual berubah-ubah kapasitas normalnya. Biaya tetap yang dikeluarkan berupa penyusutan alat. Adapun biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya selalu berubah-ubah secara proporsional (sebanding) dengan perubahan volume kegiatan perusahaan. Besar kecilnya total biaya variabel dipengaruhi oleh besar kecilnya volume produksi secara proporsional. Produksi rata-rata jamur tiram di Rumah Jamur Takalar pada satu kali periode produksi adalah sebesar 3.200 kg/produksi (1 kali periode produksi). Berikut biaya produksi produksi jamur tiram pada Rumah Jamur Takalar.

Tabel 16. Biaya Produksi Setiap Bulan dalam Budidaya Jamur Tiram Segar pada Rumah Jamur Takalar

No	Biaya Produksi	Nilai (Rp/bulan)	Nilai (Rp/periode produksi)
Biaya Tetap			
1	Penyusutan Alat	82.277,78	246.733,33
Total		82.277,78	246.733,33
Biaya Variabel			
2	Bahan Baku	125.000,00	613.600,00
3	Bekatul	153.400,00	613.600,00
4	Kapur	7.500,00	30.000,00
5	Plastik	16.650,00	66.600,00
6	Karet	5.725,00	22.900,00
7	Pestisida	41.000,00	164.000,00
8	Plastik Packing	25.000,00	100.000,00
8	Tenaga Kerja	3.700.000,00	14.800.000,00
9	Transportasi	18.750,00	75.000,00
Total		4.093.025,00	16.372.100,00

Sumber : Lampiran 10.

Berdasarkan Tabel 16 diatas bahwa biaya produksi jamur tiram segar pada Rumah Jamur Takalar satu kali periode produksi dari masa pembuatan media tumbuh hingga pemasaran menghabiskan biaya tetap senilai Rp. 82.277,28/bulan dan biaya variabel senilai Rp. 4.093.025,00/bulan. Biaya tetap pada produksi jamur tiram segar hanya meliputi penyusutan alat. Adapun biaya variabel meliputi bahan baku, bahan tambahan, pestisida, upah tenaga kerja dan transportasi untuk pemasaran. Bahan baku dalam budidaya jamur tiram segar adalah serbuk gergaji.

b. Jamur Krispi

Analisis Produksi jamur krispi melibatkan biaya produksi yang terdiri dari biaya variabel dan biaya tetap. Biaya tetap pada produksi jamur krispi yang dikeluarkan berupa penyusutan alat. Adapun biaya variabel pada produksi jamur krispi meliputi bahan baku yang digunakan dalam produksi jamur krispi.

Produksi rata-rata jamur krispi pada satu bulan yang dilakukan 5 kali sebulan adalah sebesar 240 bungkus dimana dalam satu kemasan jamur krispi beratnya 750 gram sehingga produksi jamur tiram krispi setara dengan 180 kg/bulan. Berikut biaya-biaya produksi jamur krispi pada Rumah Jamur Takalar.

Tabel 17. Biaya produksi Jamur Tiram Krispi Selama Satu Bulan pada Rumah Jamur Takalar

No	Biaya Produksi	Nilai (Rp/bulan)	Nilai (Rp/produksi)
Biaya Tetap			
1	Penyusutan Alat	56.041,67	11.208,33
Total		56.041,67	11.208,33
Biaya Variabel			
1	Bahan Baku (Jamur Tiram)	300.000,00	60.000,00
2	Bahan Tambahan	770.000,00	154.000,00
3	Tenaga Kerja	571.428,57	114.285,71
4	Transportasi	160.000,00	40.000,00
Total		1.801.428,57	368.285,71

Sumber : Lampiran 11.

Berdasarkan Tabel 17 diatas bahwa produksi jamur krispi pada Rumah Jamur Takalar selama sebulan dari persiapan bahan baku hingga pemasaran menghabiskan biaya tetap senilai Rp. 56.041,67/bulan setara Rp. 11.208,33/produksi dan biaya variabel senilai Rp. 1.801.428,57/bulan setara Rp. 368.285,71/produksi. Biaya tetap pada produksi jamur krispi hanya meliputi penyusutan alat. Adapun biaya variabel meliputi bahan baku, upah tenaga kerja dan transportasi untuk pemasaran. Biaya bahan baku pada pembuatan jamur tiram krispi adalah jamur tiram segar hasil produksi dari budidaya jamur tiram.

5.4.2 Analisis Pendapatan Jamur Tiram Segar dan Jamur Krispi

Pendapatan adalah pendapatan uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan yaitu berupa

pendapatan dari profesi yang dilakukan sendiri atau usaha perorangan dan pendapatan dari kekayaan. Besarnya pendapatan seseorang bergantung pada jenis pekerjaannya. Adapun pendapatan Rumah Jamur Takalar pada produksi jamur tiram segar dan Jamur Krispi dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 18. Analisis Produksi dan Pendapatan pada Rumah Jamur Takalar pada Produksi Jamur Tiram Segar dan Jamur Krispi

No.	Uraian	Jamur Tiram Segar		Jamur Tiram Krispi	
		(Produksi)	(Perbulan)	(Produksi)	(Perbulan)
1.	Jumlah produksi (Kg)	3.200,00	800,00	48,00	180,00
2.	Harga produk (Rp)	30.000,00	30.000,00	15.000,00	15.000,00
3.	Penerimaan (Rp)	96.000.000,00	24.000.000,00	720.000,00	2.700.000,00
4.	Biaya tetap (Rp)	246.733,33	82.277,78	11208,33	56.041,67
5.	Biaya variabel (Rp)	16.372.100,00	4.093.025,00	368.285,71	1.801.428,57
6.	Total biaya (Rp)	16.618.833,33	4.175.302,78	379.494,04	1.857.470,24
7.	Pendapatan (Rp)	79.381.166,67	19.824.697,22	340.505,96	842.529,76

Sumber : Lampiran 12.

Berdasarkan Tabel 18, jumlah produksi jamur tiram segar sekali produksi 3.200 kg. Satu kali produksi jamur tiram segar dibutuhkan 4 bulan untuk panen pertama sehingga diperoleh produksi perbulannya adalah 800 kg. Adapun produksi jamur tiram krispi setiap proses produksi menghasilkan 48 kg jamur tiram krispi. Selama sebulan proses produksi jamur tiram krispi dilakukan sebanyak 5 kali sehingga, diperoleh jumlah produksi per bulannya adalah 180 kg. Pendapatan Rumah Jamur Takalar untuk produksi jamur tiram segar setiap satu periode produksi memperoleh penerimaan sebesar Rp. 96.000.000/produksi dan Rp. 24.000.000/bulan, biaya tetap sebesar Rp. 246.733,33/produksi atau setara dengan Rp. 92.277,78/bulan, biaya variabel sebesar Rp. 16.372.100,00/produksi atau Rp 4.093.025/bulan sehingga total biaya diperoleh sekali produksi sebesar Rp. 16.618.833/produksi setara Rp. 4.175.302/bulan. Berdasarkan nilai

penerimaan dan total biaya yang dikeluarkan, maka pendapatan produksi jamur tiram segar diperoleh sebesar Rp. 79.381.166/produksi dan Rp. 19.824.697/bulan.

Produksi jamur tiram krispi dilakukan 5 kali dalam sebulan dimana sekali produksi jamur krispi menghasilkan 48 kg jamur krispi atau setara dengan 180 kg/bulan. Penerimaan produksi jamur tiram krispi sebesar Rp 720.000/produksi atau Rp. 2.700.000/bulan. Total biaya yang dikeluarkan selama proses produksi yakni Rp. 379.494/produksi atau Rp. 1.857.470/bulan yang diperoleh dari penjumlahan biaya tetap dan biaya variabel. Berdasarkan pengurangan antara penerimaan dan total biaya produksi maka, pendapatan Rumah Jamur Takalar untuk produksi jamur krispi sekali produksi memperoleh Rp. 340.505/produksi atau Rp. 842.529/bulan. Hal ini menunjukkan bahwa pendapatan usaha jamur tiram segar dan jamur tiram krispi sama-sama bernilai positif/menguntungkan. Berdasarkan hal tersebut telah menjawab tujuan 3 dan hipotesis 2 bahwa pendapatan jamur tiram segar dan jamur tiram krispi menguntungkan **diterima**. Hal ini sesuai pendapat Masahid dan Astuti (2016) bahwa suatu usaha dikatakan menguntungkan manakala memberikan selisih yang positif antara penerimaan dan biaya total, begitu juga dikatakan rugi apabila selisihnya negatif.

5.4.3. Analisis Kelayakan Jamur Tiram Segar dan Jamur Tiram Krispi

Analisis kelayakan dapat dihitung menggunakan rumus Return Cost Ratio (R/C Ratio). R/C Ratio digunakan untuk mengevaluasi keberhasilan finansial suatu usaha dengan membandingkan penerimaan yang diterima dari hasil penjualan dengan biaya produksi yang dikeluarkan dalam menghasilkan produk. Adapun perhitungan R/C Ratio adalah sebagai berikut:

Tabel 19. R/C Ratio Kelayakan Usaha Jamur Tiram Segar dan Jamur Tiram Krispi di Desa Bonto Rita, Kecamatan Polongbangkeng Utara.

Uraian	Jamur Tiram Segar	Jamur Tiram Krispi
Total Penerimaan (Rp)	96.000.000,00	720.000,00
Total Biaya (Rp)	16.618.833,33	379.494,04
R/C Ratio	5,77	1,89

Sumber : Lampiran 13.

Berdasarkan Tabel 19 menunjukkan bahwa hasil penerimaan usaha jamur tiram segar dan jamur tiram krispi dalam satu kali proses produksi masing-masing sebesar Rp. 96.000.000 dan Rp. 720.000. Hasil penerimaan usaha Jamur Rumah jamur Takalar kemudian dibagi dengan total biaya yang digunakan sekali produksi untuk mendapatkan R/C ratio sehingga nilai R/C ratio adalah sebesar 5,77 untuk produksi jamur tiram segar dan 1,89 untuk produksi jamur tiram krispi (layak diusahakan). Hal ini menunjukkan bahwa kedua usaha produksi yang dilakukan oleh Rumah Jamur Takalar layak diusahakan. Hal ini sesuai dengan kriteria analisis kelayakan usaha bahwa jika nilai R/C ratio lebih besar dari 1 berarti usaha tersebut menguntungkan dan layak untuk diusahakan. Berdasarkan hal tersebut telah menjawab tujuan 3 dan hipotesis 2 bahwa menjawab tujuan penelitian ke 3 dan hipotesis ke 2 mengenai pendapatan dan kelayakan usaha jamur tiram segar dan jamur tiram krispi yakni menguntungkan dan layak untuk dilakukan, maka dari itu hipotesis ke 2 **diterima**. Hal ini sejalan dengan penelitian Hertini, E. S. (2021) menambahkan bahwa usaha budidaya jamur tiram segar dan usaha olahan jamur crispy di Desa Kemiri Kecamatan Mojosongo dalam analisis B/C ratio > 1 dimana B/C ratio budidaya, $1,3 > 1$. B/C ratio olahan jamur crispy $1,28 > 1$ dikatakan layak

5.5. Nilai Tambah Jamur Tiram Segar menjadi Jamur Tiram Krispi

Perhitungan seberapa besar nilai tambah yang dihasilkan dari proses produksi jamur tiram segar menjadi jamur tiram krispi pada Rumah Jamur Takalar dilakukan untuk mengetahui besarnya nilai yang ditambahkan pada bahan baku yang digunakan. Berikut perhitungan nilai tambah jamur tiram segar menjadi jamur tiram krispi.

Tabel 20. Nilai Tambah Pengolahan Jamur Menjadi Krispi di Rumah Jamur Takalar.

No	Uraian	Nilai
I	Output, Input dan Harga	
1	Hasil Produksi (Kg/Bulan)	180,00
2	Bahan Baku (Kg/Bulan)	20,00
3	Tenaga Kerja (HKO)	11,43
4	Faktor Konversi (1/2)	9,00
5	Koefisien Tenaga Kerja HKP/Kg (3/2)	0,57
6	Harga Output (Rp/Kg)	15.000,00
7	Upah Tenaga Kerja Langsung (Rp/Kg)	50.000,00
II	Penerimaan dan Keuntungan	
8	Harga Bahan Baku (Rp/Kg)	10.000,00
9	Sumbangan Input Lain (Rp/Kg)	47.060,42
10	Nilai Output (Rp/Kg) (4x6)	135.000,00
11	a. Nilai Tambah (Rp/Kg) (10-9-8)	77.939,58
	b. Rasio Nilai Tambah (%) $(11a/10) \times 100$	58,00
12	a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/Kg) (5x7)	28.575,00
	b. Pangsa Tenaga Kerja (%) $(12a/11a) \times 100$	37,00
13	a. Keuntungan (Rp/Kg) (11a-12a)	49.364,58
	b. Tingkat Keuntungan (%) $(13a/11a) \times 100$	63,00
III	Balas Jasa Pemilik Faktor-faktor Produksi	
14	a. Margin Pemasaran (Rp/Kg) (10-8)	125.000
	b. Pendapatan Tenaga Kerja Langsung (%) $(12a/14a) \times 100$	23,00
	c. Sumbangan Input Lain (%) $(9/14a) \times 100$	38,00
	d. Keuntungan Pemilik Perusahaan (%) $(13a/14a) \times 100$	39,00

Sumber : Data Olahan, 2024

Berdasarkan tabel diatas, hasil produksi diperoleh dari total produk jamur tiram krispi yang dihasilkan selama sebulan yaitu 180 kg dimana sekali produksi

jamur tiram krispi diperoleh 48 kg. Bahan baku yang digunakan adalah jamur tiram segar sebanyak 4 kg/produksi. produksi jamur tiram dilakukan sebanyak 5 kali dalam sebulan sehingga total bahan baku yang digunakan sebanyak 20 kg jamur tiram segar.

Tenaga kerja yang dihitung pada penelitian ini adalah semua tenaga kerja yang berperan dalam proses produksi jamur tiram krispi dengan total tenaga kerja 2 orang. Faktor konversi dihitung berdasarkan pembagian antara jumlah output yang dihasilkan dengan bahan baku yang digunakan. Dari hasil penelitian terhadap pengolahan jamur krispi diperoleh nilai konversi sebesar 9,0. Artinya dalam 1 kg jamur tiram segar dapat diolah menjadi 9 kg produk jadi dalam bentuk jamur krispi. Semakin banyak jumlah output yang diperoleh dari input maka faktor konversi yang didapat akan semakin besar.

Koefisien tenaga kerja diperoleh dari ratio antara jumlah hari kerja dengan bahan baku yang diolah. Hasil perhitungan diperoleh koefisien tenaga kerja sebesar 0,57 yang diartikan bahwa nilai tersebut merupakan nilai curahan tenaga kerja dalam mengolah 1 kg jamur menjadi jamur tiram krispi. Harga jamur tiram krispi dalam pemasaran Rp 15.000/kemasan. Harga input bahan baku yaitu Rp 10.000/kg.

Sumbangan input lain adalah biaya yang dikeluarkan selain bahan baku dan biaya tenaga kerja untuk mengolah satu buah bahan baku. Sumbangan input lain diperoleh dari penjumlahan biaya bersama (selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja) dibagi dengan jumlah bahan baku yang digunakan. Sumbangan input lain ini sebesar Rp. 47.060,42/kg. Nilai output produk sebesar Rp. 135.000

nilai ini merupakan perkalian antara faktor konversi dengan harga produk, nilai output ini menunjukkan besarnya nilai dari produk yang dihasilkan dari pengolahan bahan baku.

Nilai tambah diperoleh sebesar Rp. 77.939,58 per kg bahan baku yang diolah menjadi jamur tiram krispi dan memberikan sumbangan ratio nilai tambah yaitu sebesar 58,00% yang dihitung dengan satuan persen dari harga bahan baku, ratio nilai tambah $58,00\% > 40,00\%$. Hal ini menunjukkan bahwa nilai tambah jamur tiram segar menjadi jamur tiram krispi tinggi. Berdasarkan hal tersebut maka, tujuan penelitian 4 telah dijawab dan hipotesis 3 yang menyatakan bahwa nilai tambah jamur tiram dan jamur krispi pada rumah jamur takalar dinyatakan tinggi **diterima**. Risfan dkk (2021) menambahkan pada hasil penelitiannya bahwa Rasio nilai tambah yang diperoleh adalah 52,47%. Hal ini berarti, dalam pengolahan jamur tiram menjadi jamur crispy memberikan nilai tambah sebesar 52,47 % dari nilai produk.