



## **Analisis Rantai Pasok dan Efisiensi Saluran Pemasaran Jamur Tiram di Desa Payakabung (Studi Kasus: Kelompok UMKM Jamur Tiram)**

### **Supply Chain Analysis and Marketing Channel Efficiency Of Oyster Mushroom in Payakabung Village (Case Study: Oyster Mushroom MSME Group)**

**Ghery Razuhri<sup>1)</sup>; Elly Rosana<sup>2)</sup>**

*Department Socio Economic of Agriculture, Faculty of Agriculture, University of Sriwijaya, Sumatera Selatan, Indonesia*

Email korespondensi: gerryrazuhri@gmail.com

Telepon/HP: 088287439253

#### **ABSTRACT**

One of the horticultural commodities that has the potential to be developed and has good prospects because it has a high economic value is oyster mushrooms. The Oyster Mushroom UMKM Group is one of the largest oyster mushroom producers in North Indralaya District, Ogan Ilir Regency. The objectives of this study are: (1) to describe the flow of oyster mushroom supply chain management products in the Oyster Mushroom UMKM Group in Payakabung Village, (2) to analyze the efficiency of oyster mushroom marketing channels in the Oyster Mushroom UMKM Group in Payakabung Village. The research was conducted in Payakabung Village, North Indralaya District, Ogan Ilir Regency in September - October 2024. The research method used in this study is the case study method. The sampling method used in this study is the purposive sampling and snowball sampling methods. Data collection was carried out through interview methods with the help of questionnaires and field observations. Data processing used descriptive methods and analysis of marketing channel efficiency. The results of the study indicate that the

application of supply chain management to the flow of oyster mushroom products in the Oyster Mushroom UMKM Group is categorized as good from upstream to downstream, because each party establishes a well-integrated cooperation. Marketing channel I has a marketing efficiency level of 1.7%, while marketing channel II is 7.4%, the shorter the marketing flow, the more efficient the marketing channel.

**Keyword:** *efficient, management, product flow*

### ABSTRAK

*Salah satu komoditas hortikultura yang potensial untuk dikembangkan dan memiliki prospek baik karena memiliki nilai ekonomi yang tinggi adalah jamur tiram. Kelompok UMKM Jamur Tiram merupakan salah satu produsen jamur tiram terbesar di Kecamatan Indralaya Utara, Kabupaten Ogan Ilir. Tujuan dari penelitian ini adalah: (1) mendeskripsikan aliran produk manajemen rantai pasok jamur tiram pada Kelompok UMKM Jamur Tiram di Desa Payakabung, (2) menganalisis efisiensi saluran pemasaran jamur tiram pada Kelompok UMKM Jamur Tiram di Desa Payakabung. Penelitian telah dilaksanakan di Desa Payakabung Kecamatan Indralaya Utara, Kabupaten Ogan Ilir pada bulan September – Oktober 2024. Metode penelitian yang digunakan pada penelitian kali ini adalah metode studi kasus. Metode penarikan contoh yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode purposive sampling dan snowball sampling. Pengumpulan data dilakukan melalui metode wawancara dengan bantuan kuisisioner dan observasi lapangan. Pengolahan data menggunakan metode deskriptif dan analisis efisiensi saluran pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan penerapan manajemen rantai pasok terhadap aliran produk jamur tiram di Kelompok UMKM Jamur Tiram dikategorikan baik mulai dari hulu hingga hilir, karena setiap pihak menjalin kerjasama yang terintegrasi dengan baik. Saluran pemasaran I memiliki tingkat efisiensi pemasaran sebesar 1,7%, sedangkan saluran pemasaran II sebesar 7,4%, semakin pendek alur pemasaran, semakin efisien saluran pemasaran tersebut.*

**Kata Kunci:** *aliran produk, efisien, manajemen*

### INTRODUCTION

Salah satu subsektor pertanian yang sedang berkembang saat ini adalah subsektor hortikultura. Komoditas hortikultura merupakan komponen penting dalam pembangunan pertanian yang terus tumbuh dan

berkembang seiring waktu. Produk-produk dari subsektor ini tidak hanya memenuhi kebutuhan pasar domestik, tetapi juga berperan sebagai komoditas ekspor yang menghasilkan devisa bagi negara. Salah satu komoditas hortikultura yang potensial untuk dikembangkan dan memiliki prospek baik karena memiliki nilai ekonomi yang tinggi adalah jamur tiram. Jamur tiram telah lama dikenal sebagai bahan pangan yang memiliki banyak manfaat kesehatan di Indonesia. Jamur tiram memiliki kandungan gizi yang sangat tinggi sehingga memberikan manfaat kesehatan bagi masyarakat yang mengonsumsinya. Kondisi alam dengan iklim tropis yang ada di Indonesia sangat mendukung budidaya jamur tiram, sehingga menjadikan Indonesia berpotensi sebagai produsen jamur konsumsi (edible mushroom) khususnya jamur tiram (Hermawan et al., 2017).

Jamur tiram, sebagai salah satu jenis jamur yang dibudidayakan, memberikan beberapa keunggulan kepada petani dibandingkan dengan jenis jamur lainnya. Keunggulan-keunggulan tersebut seperti budidaya dapat dilakukan di area yang relatif kecil, menjadikannya alternatif yang baik untuk memanfaatkan lahan pekarangan, media tanam dari bahan baku limbah serbuk kayu yang mudah didapatkan, memiliki waktu produksi hingga panen yang paling cepat dibandingkan dengan jamur lainnya, dan memiliki harga jual yang relatif baik dan stabil dibandingkan jamur lainnya. Bisnis jamur tiram mencakup berbagai aspek, mulai dari pengadaan bahan baku atau media tanam jamur tiram, pembibitan, pembudidayaan, pemasaran, tahap ini menjadi kunci untuk menjangkau konsumen, baik melalui pasar tradisional, supermarket, maupun penjualan online, hingga makanan olahan berbahan dasar jamur tiram. Sekarang dan dimasa yang akan datang, bisnis jamur tiram memiliki prospek yang sangat cerah. Hal ini didorong oleh meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya pola makan yang sehat dan bergizi serta permintaan pasar yang belum sepenuhnya terpenuhi oleh produsen (Kandatong dan Kusmiah, 2023).

Pasokan jamur tiram penting untuk diperhatikan karena menyangkut pemenuhan kebutuhan masyarakat terhadap jamur tiram. Pengelolaan rantai pasok yang efektif dapat memberikan keunggulan kompetitif bagi petani atau produsen jamur tiram. Keunggulan kompetitif dapat tercapai jika seluruh rangkaian aktivitas, mulai dari penyediaan bahan baku hingga pendistribusian produk kepada konsumen akhir, dikelola dengan baik melalui manajemen rantai pasok yang terintegrasi. Selain itu, manajemen rantai pasok yang efisien juga dapat meningkatkan efisiensi biaya, mempercepat siklus pemenuhan permintaan, dan

meningkatkan kepuasan pelanggan. Maka dari itu, penerapan manajemen rantai pasok yang terintegrasi, mulai dari perencanaan, pengadaan bahan baku, proses produksi, penyimpanan, distribusi, hingga layanan pemasaran, menjadi faktor kunci bagi keberhasilan bisnis jamur tiram dalam memperoleh keunggulan kompetitif dan memenuhi permintaan pasar secara optimal (Putri dan Dwi, 2018).

Manajemen rantai pasok merupakan pendekatan yang tepat untuk menjaga kualitas dan kuantitas produk sesuai dengan permintaan konsumen. Pengelolaan yang baik dalam aspek distribusi, logistik, dan seluruh aliran rantai pasok dapat membantu meminimalkan risiko kegagalan produk. Oleh karena itu, manajemen rantai pasok memiliki keterkaitan secara signifikan dengan komoditi jamur tiram yang mempunyai sifat tidak tahan lama atau mudah busuk. Peningkatan risiko terkait sifat mudah busuk dan tidak tahan lama dari jamur tiram dapat menyebabkan timbulnya limbah dan kerugian pada setiap tahapan dalam manajemen rantai pasok. Maka dari itu, manajemen rantai pasok yang efektif dan efisien menjadi sangat krusial dalam menangani komoditas pertanian untuk menjaga kualitas, meminimalisir risiko kerusakan, mengurangi limbah, dan mencegah kerugian dalam setiap tahapan rantai pasok (Hendrawan et al., 2023).

Sistem pemasaran produk pertanian merupakan suatu kesatuan urutan lembaga pemasaran yang melakukan fungsi pemasaran untuk memperlancar aliran produk pertanian dari produsen awal ke tangan konsumen akhir. Panjangnya saluran pemasaran dan banyaknya pelaku pemasaran yang terlibat dapat digunakan sebagai indikator untuk mengukur efektivitas pemasaran suatu produk. Semakin panjang saluran pemasaran dan semakin banyak pelaku yang terlibat, maka semakin tidak efisien pemasarannya. Keuntungan, pengeluaran, dan margin dari agen pemasaran dapat dijadikan tolok ukur efektivitas. Oleh karena itu, efisiensi pemasaran dapat dicapai jika biaya pemasaran dapat ditekan untuk meningkatkan keuntungan pemasaran (Rani et al., 2019).

Penelitian Fahrozi et al., (2024) menemukan bahwa saluran pemasaran jamur tiram putih di Kelurahan Air Rambai memiliki dua pola saluran pemasaran, pola saluran pemasaran I petani menjual jamur tiram putih langsung kepada konsumen akhir, dan pola saluran pemasaran II petani menjual kepada pedagang pengecer lalu dijual kembali ke konsumen akhir. Tingkat efisiensi pemasaran pada saluran pemasaran I lebih kecil dibandingkan dengan saluran pemasaran II. Hal ini dapat disimpulkan

bahwa saluran pemasaran I lebih efisien dibandingkan dengan saluran pemasaran II.

Kelompok UMKM Jamur Tiram merupakan salah satu produsen jamur tiram terbesar di Kecamatan Indralaya Utara, Kabupaten Ogan Ilir. Usaha ini berperan sebagai pemasok jamur tiram yang memasarkan produknya di pasar tradisional Kabupaten Ogan Ilir, hingga pasar tradisional Kota Palembang. UMKM ini telah mengadopsi beberapa teknologi terbaru dalam menjalankan usaha budidaya jamur tiram, guna meningkatkan efisiensi dan produktivitas produksi. Beberapa teknologi tersebut yaitu, steamer baglog atau mesin penggukus baglog dan mesin press baglog otomatis yang membantu mencetak baglog dengan ukuran yang seragam dan lebih efisien. Penerapan teknologi-teknologi tersebut menunjukkan komitmen Kelompok UMKM Jamur Tiram dalam meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi. Hal ini memungkinkan UMKM ini untuk menjaga konsistensi pasokan jamur tiram kepada konsumen dan memperluas jangkauan pemasarannya.

Berdasarkan hasil survei pra-penelitian, ditemukan bahwa meskipun Kelompok UMKM Jamur Tiram telah mengadopsi beberapa teknologi modern dalam operasional usahanya, UMKM ini tetap mengalami masalah inkonsistensi produksi dan terkadang menerima harga yang tidak adil. Berdasarkan uraian di atas yang telah dijelaskan, hal tersebut menarik perhatian peneliti untuk mengetahui aliran produk manajemen rantai pasok mulai dari hulu hingga hilir dan menganalisis tingkat efisiensi saluran pemasaran usahatani jamur tiram agar dapat diketahui keefektifan manajemen rantai pasok pada usaha Kelompok UMKM Jamur Tiram.

## RESEARCH METHOD

Penelitian ini dilaksanakan di Kelompok UMKM Jamur Tiram yang berada di Desa Payakabung Kecamatan Indralaya Utara Kabupaten Ogan Ilir. Penentuan lokasi ini dilakukan secara sengaja (purposive) dengan mempertimbangkan bahwa UMKM ini merupakan salah satu usaha yang sedang berkembang dan bergerak pada bisnis jamur tiram serta menjadi salah satu pusat produksi jamur tiram di Kecamatan Indralaya Utara. Waktu pelaksanaan pengambilan data pada penelitian ini dilakukan pada bulan September - Oktober 2024.

Penelitian ini dilaksanakan dengan menggunakan metode studi kasus. Metode studi kasus adalah pendekatan penelitian yang digunakan untuk memperoleh pemahaman mendalam tentang suatu fenomena tertentu dalam konteks nyata. Penelitian studi kasus memiliki tujuan secara khusus, yakni menjelaskan dan memahami objek yang sedang diteliti.

Metode penarikan contoh yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode purposive sampling. Metode purposive sampling adalah teknik penentuan sampel dimana peneliti memilih responden berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tertentu yang dianggap relevan dengan tujuan penelitian. Adapun responden yang dipilih adalah Kelompok UMKM Jamur Tiram dengan pertimbangan bahwa UMKM ini merupakan salah satu usaha yang sedang berkembang dan bergerak pada bisnis jamur tiram serta telah mengadopsi beberapa teknologi modern dalam memproduksi jamur tiram sehingga menjadi salah satu pusat produksi jamur tiram di Kecamatan Indralaya Utara. Sedangkan untuk pelaku pemasaran selanjutnya yaitu pedagang pengecer akan ditentukan menggunakan metode Snowball Sampling dengan mengikuti aliran pemasaran berdasarkan informasi yang berasal dari pemilik Kelompok UMKM Jamur Tiram.

Metode pengolahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Tujuan pertama penelitian ini yaitu mendeskripsikan aliran produk manajemen rantai pasok jamur tiram pada Kelompok UMKM Jamur Tiram diselesaikan menggunakan metode analisis deskriptif.
2. Tujuan kedua yaitu menganalisis efisiensi saluran pemasaran jamur tiram pada Kelompok UMKM Jamur Tiram. Tujuan ini dijawab menggunakan perhitungan kuantitatif dengan menggunakan rumus tertentu, menurut Soekartawi (2003), efisiensi saluran pemasaran dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

$$EP = \frac{TBP}{TNP} \times 100\%$$

Keterangan:

EP = Efisiensi Pemasaran (%)

TBP = Total Biaya Pemasaran (Rp/kg)

TNP = Total Nilai Produk (Rp/kg).

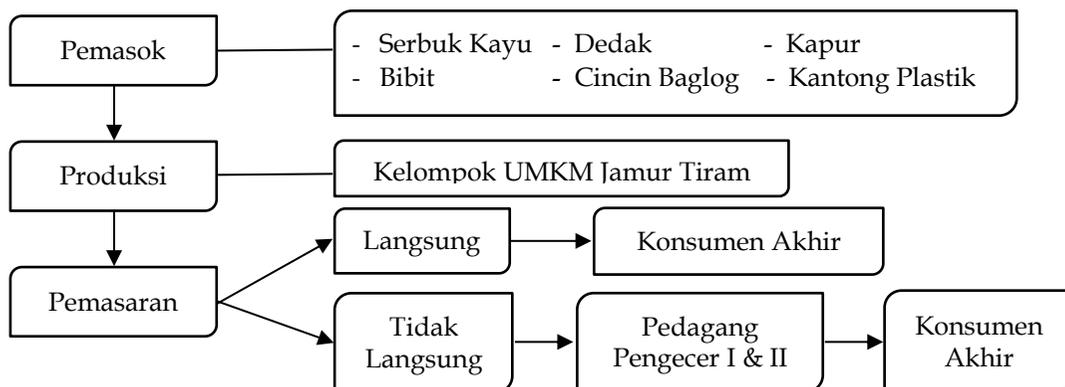
Dengan kaidah keputusan:

- 0 - 33% = Efisien
- 34 - 67% = Kurang Efisien
- 68 - 100% = Tidak Efisien

## RESULT AND DISCUSSION

### Sub 1. Aliran Produk Manajemen Rantai Pasok

Aliran produk dalam rantai pasok suatu usaha sangat penting untuk diperhatikan agar produk dapat didistribusikan ke konsumen akhir dalam kondisi yang baik. Proses ini dimulai dari pemasok bahan baku, yang kemudian memasuki tahap produksi dimana bahan-bahan tersebut diolah menjadi produk akhir. Setelah melalui proses produksi, hasilnya kemudian dipasarkan, baik secara langsung kepada konsumen maupun melalui saluran distribusi tidak langsung, seperti melalui pengecer. Setiap usaha memiliki aliran produk yang berbeda-beda, bagan aliran produk usaha Kelompok UMKM Jamur Tiram dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Bagan Aliran Produk

Berdasarkan Gambar 1. diketahui aliran produk jamur tiram di Kelompok UMKM Jamur Tiram Desa Payakabung Kecamatan Indralaya Utara Kabupaten Ogan Ilir terbentuk melalui kerjasama antara berbagai pemangku kepentingan yang terdiri atas lembaga atau pihak yang terlibat dalam aliran produk yang dimulai dari pemasok bahan baku selaku penyedia input hingga konsumen akhir. Pemasok menyediakan bahan-bahan yang dibutuhkan untuk produksi jamur tiram, seperti serbuk kayu, dedak, kapur, bibit jamur tiram, kantong plastik, dan cincin baglog. Setelah itu, Kelompok UMKM Jamur Tiram memproses bahan-bahan tersebut menjadi baglog siap tanam, melakukan perawatan dan pemeliharaan hingga tahap pemanenan jamur tiram. Jamur tiram dari hasil pemanenan kemudian dipasarkan melalui dua jalur, yaitu jalur langsung dan tidak langsung. Dalam jalur langsung, jamur tiram dijual langsung dari Kelompok UMKM Jamur Tiram kepada konsumen akhir, biasanya merupakan masyarakat lokal yang datang ke lokasi usaha Kelompok UMKM Jamur Tiram. Sementara itu, pada jalur tidak langsung, jamur tiram didistribusikan melalui pedagang pengecer I dan pedagang pengecer II, yang kemudian menjual kembali kepada konsumen akhir.

### 1. Pemasok

Sumber pertama yang disebut sebagai pemasok dalam penelitian ini adalah pemasok serbuk kayu sebagai penyedia bahan baku utama dalam

budidaya jamur tiram. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi peneliti terhadap pemilik Kelompok UMKM Jamur Tiram, diketahui bahwa ketersediaan bahan baku dari pemasok umumnya mencukupi. Namun, pada beberapa kesempatan, bahan baku tidak dapat diperoleh karena stok yang dimiliki pemasok telah dipesan oleh pihak lain sebelumnya, sehingga mengalami keterlambatan persediaan. Kondisi ini memaksa pemilik Kelompok UMKM Jamur Tiram untuk mencari pemasok alternatif guna memenuhi kebutuhan produksi. Oleh karena itu, dalam proses pengadaan bahan baku serbuk kayu, pemesanan selalu dilakukan sebelum stok yang ada benar-benar habis atau satu bulan sebelum bahan baku ingin dipakai. Langkah ini diambil untuk meminimalisir risiko keterlambatan pasokan yang dapat mempengaruhi konsistensi dan keberlanjutan produksi.

Pemasok kedua yang berperan penting dalam usaha budidaya jamur tiram adalah penyedia dedak, yang merupakan bahan baku utama lainnya selain serbuk kayu. Kualitas dedak dari pemasok sangat memengaruhi hasil produksi budidaya jamur tiram. Oleh karena itu, pemilihan pemasok dedak yang tepat menjadi faktor penting untuk menjaga kualitas hasil panen. Kelompok UMKM Jamur Tiram pernah mengalami masalah dengan oknum pemasok yang curang, dimana dedak yang seharusnya bernutrisi dicampur dengan sekam. Bahan tambahan ini tidak memiliki kandungan nutrisi yang memadai untuk mendukung pertumbuhan jamur tiram, sehingga berdampak negatif pada kualitas hasil panen. Namun setelah kejadian tersebut, Kelompok UMKM Jamur Tiram langsung mencari pemasok dedak yang mampu menyediakan dedak berkualitas dan terpercaya.

Berbeda dengan bahan baku lainnya, seperti kapur, bibit, kantong plastik, dan cincin baglog diperoleh dari toko pertanian lokal maupun melalui platform e-commerce. Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemasok jarang mengalami keterlambatan dalam pengiriman. Tidak ada jadwal khusus untuk pengiriman barang, karena pemesanan dilakukan hanya ketika persediaan habis. Hubungan antara pemilik dan pemasok terjalin dengan baik, sehingga keduanya yakin bahwa masalah besar tidak akan terjadi, kecuali jika ada faktor di luar kendali. Namun, tidak dapat dipungkiri bahwa harga bahan input terus meningkat, dan pemasok tidak selalu bisa mempertahankan harga lama. Oleh

karena itu, pemilik terkadang memilih untuk mencari alternatif di tempat lain dengan tetap memperhatikan standar kualitas.

## **2. Produksi**

Alur kedua dalam aliran produk pada rantai pasok adalah proses produksi, dimana proses budidaya jamur tiram berlangsung. Tahap ini dilaksanakan langsung oleh Kelompok UMKM Jamur Tiram mencakup serangkaian kegiatan, dimulai dari pembuatan media tanam hingga panen. Produksi sendiri merupakan kegiatan yang berfungsi untuk mengubah bahan baku menjadi produk jadi, yakni jamur tiram yang siap dipasarkan. Berikut kegiatan produksi jamur tiram yang dilakukan terus-menerus:

### **a. Pembuatan Media Tanam (Baglog)**

Tahap pertama dalam pembuatan media tanam jamur tiram (baglog) melibatkan pencampuran bahan baku seperti serbuk kayu, dedak, kapur, dan air sesuai takaran untuk menyediakan nutrisi yang cukup bagi pertumbuhan jamur. Untuk memastikan pertumbuhan jamur yang optimal, media tanam harus tercampur merata agar tidak terdapat gumpalan, menggunakan serbuk kayu 100 kg sebagai sumber nutrisi utama, kapur 3 kg berfungsi sebagai pengatur pH, sedangkan dedak 13-15 kg berfungsi sebagai sumber nutrisi tambahan serta air secukupnya. Setelah bahan baku tercampur dengan merata, media dimasukkan ke dalam kantong plastik berukuran 20 x 35 cm x 0,5 mm dengan kepadatan tertentu untuk mendukung pertumbuhan optimal miselia, proses ini dilakukan menggunakan mesin press baglog. Baglog yang ideal bisa mencapai berat 1,2 kg.

### **b. Sterilisasi**

Sterilisasi atau mengukus baglog di dalam drum merupakan proses penting untuk menonaktifkan berbagai mikroba yang dapat mengganggu pertumbuhan jamur tiram. Proses ini bertujuan untuk mendapatkan baglog yang benar-benar steril dan bebas dari mikroba serta jamur lain yang tidak diinginkan, sehingga jamur yang dibudidayakan dapat tumbuh dengan optimal tanpa gangguan dari organisme lain. Sterilisasi baglog dilakukan dengan steamer pada suhu 200°C selama 12 jam. Proses ini memastikan bahwa semua mikroba yang berpotensi merugikan telah dieliminasi dan menciptakan lingkungan optimal bagi pertumbuhan miselia jamur. Setelah itu proses

pendinginan, dilakukan setelah sterilisasi baglog untuk menurunkan suhunya agar aman bagi bibit jamur saat diinokulasi. Baglog didinginkan sampai suhu kamar (bila diraba tidak panas lagi) yang mendukung penyebaran bibit dan pertumbuhan miselia secara optimal.

#### c. Inokulasi (Penanaman Bibit)

Inokulasi adalah proses pemindahan miselia jamur tiram dari biakan induk ke baglog yang telah disiapkan atau sederhananya penanaman bibit ke baglog dengan tujuan menumbuhkan miselia hingga menghasilkan jamur tiram yang siap panen. Bibit jamur tiram harus sehat dan bebas dari kontaminasi, serta inokulasi dilakukan di ruangan bersih yang telah disterilkan dengan menyemprot alkohol dengan peralatan yang steril untuk mencegah kontaminasi. Proses ini harus dilakukan cepat dan cermat agar bibit dapat tumbuh optimal.

Baglog yang telah diberi bibit, ditutup dengan koran dan diikat dengan karet, selanjutnya adalah masa inkubasi atau penantian, yakni menunggu miselia jamur merambat penuh keseluruh baglog. Baglog ditempatkan di ruangan khusus atau kumbung dengan kondisi terkendali untuk memastikan pertumbuhan miselia merata. Suhu dalam ruangan inkubasi sekitar 28-30°C dengan kelembaban ruangan sekitar 60-80%, guna mendukung pertumbuhan optimal miselia. Inkubasi berlangsung hingga miselia tumbuh secara merata, biasanya dalam 45 hari, dengan seluruh permukaan baglog berubah menjadi putih. Setelah inkubasi selama 45 hari atau ketika miselia telah tumbuh merata, baglog dipindahkan ke rak-rak dalam kumbung dengan suhu ruangan antara 22-28°C dan kelembaban 80-90%. Baglog disusun di atas rak-rak yang telah disiapkan lalu cincin dan koran penutup baglog dibuka. Beberapa hari kemudian akan tumbuh pinhead (bakal tubuh buah). Susunan ini disesuaikan dengan ketersediaan ruang dan kenyamanan, serta memastikan sirkulasi udara yang baik untuk mendukung pertumbuhan miselia.

#### d. Pemeliharaan

Pada tahap pemeliharaan jamur tiram, penting untuk memperhatikan faktor-faktor seperti sumber air, kondisi kumbung, dan perawatan. Suhu dan kelembaban kumbung harus dijaga agar sesuai untuk mendukung pertumbuhan optimal miselia dan tubuh buah jamur, serta mencegah stres yang

dapat menghambat pertumbuhan. Penyiraman melalui penyemprotan air bersih dilakukan setiap hari untuk mencapai suhu dan kelembaban yang sesuai dengan kebutuhan jamur. Kelembaban yang terlalu rendah dapat menyebabkan baglog mengering, mempengaruhi pertumbuhan jamur. Pengendalian hama dan penyakit juga dilakukan, seperti tikus dan lalat buah, diatasi dengan menggunakan asap cair dan perangkap tikus.

#### e. Pemanenan

Jamur tiram dipanen setelah tiga hari muncul tubuh buah dengan ukuran yang ideal dan tidak terlalu berair, sebaiknya dilakukan pada pagi hari untuk menjaga kesehariannya. Ciri-ciri jamur tiram yang siap dipanen meliputi tudung yang belum keriting, warna yang tidak pudar, serta tekstur yang masih kokoh dan lentur. Sebelum memanen, penting untuk mencuci tangan menggunakan larutan alkohol 70% guna menjaga kebersihan dan mencegah kontaminasi. Pemanenan dilakukan dengan cara mencabut tubuh buah jamur tiram tanpa menyisakan bagian apapun. Baglog yang telah dipanen harus dibersihkan dari sisa-sisa jamur tiram yang menempel agar tidak menarik hama dan penyakit. Selain itu, perlu diupayakan agar tidak merusak tubuh buah jamur tiram lainnya yang belum siap dipanen, untuk memastikan pertumbuhan optimal jamur-jamur tersebut.

### 3. Pemasaran

Kelompok UMKM Jamur Tiram menggunakan metode pemasaran langsung dan tidak langsung dalam memasarkan produknya. Pemasaran langsung dilakukan dengan menjual produk secara langsung kepada konsumen rumah tangga, sementara pemasaran tidak langsung dilakukan melalui perantara, seperti pedagang pengecer untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Pemasaran secara langsung dan tidak langsung dilakukan antara lain adalah sebagai berikut:

#### a. Pemasaran Langsung

Kelompok UMKM Jamur Tiram melakukan penjualan produk secara langsung kepada konsumen rumah tangga yang datang ke lokasi budidaya, umumnya berasal dari masyarakat setempat. Metode ini memungkinkan komunikasi dua arah yang lebih efektif, sehingga penjual dapat memberikan penjelasan yang mendetail, menanggapi pertanyaan, dan membangun

hubungan personal dengan konsumen. Dalam pemasaran secara langsung, harga yang dibayarkan konsumen sama dengan harga yang diterima produsen, sehingga produsen mendapatkan harga yang layak, sementara konsumen memperoleh produk dalam kondisi segar. Selain itu, konsumen juga memiliki kesempatan untuk memanen jamur tiram secara langsung di lokasi budidaya, memberikan mereka pengalaman praktis dan menarik dibidang pertanian.

b. Pemasaran Tidak Langsung

Pemasaran tidak langsung melibatkan penggunaan jasa pedagang pengecer untuk menyalurkan produk ke tangan konsumen akhir. Kelompok UMKM Jamur Tiram mendistribusikan jamur tiram kepada dua lembaga pemasaran, yaitu pedagang pengecer I dan pedagang pengecer II, untuk mendistribusikan produk hingga mencapai konsumen akhir. Pedagang pengecer I maupun pedagang pengecer II berhubungan langsung dengan konsumen akhir yang membeli produk untuk dikonsumsi. Pedagang pengecer I menjual jamur tiram di pasar tradisional Kota Palembang sedangkan pedagang pengecer II menjual jamur tiram di pasar tradisional Kabupaten Ogan Ilir. Kedua pedagang pengecer tersebut membeli langsung dari Kelompok UMKM Jamur Tiram dengan volume rata-rata sebanyak 20 - 25 kg/pembelian.

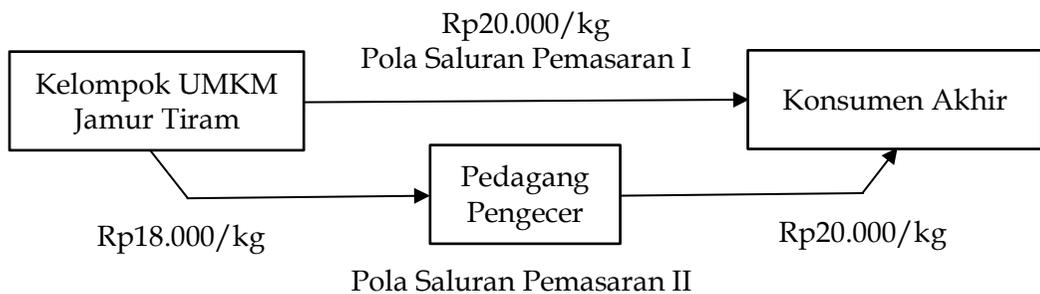
**4. Konsumen Akhir**

Alur aliran produk manajemen rantai pasok yang terakhir pada Kelompok UMKM Jamur Tiram adalah konsumen akhir. Konsumen akhir ini terdiri dari masyarakat umum yang membeli jamur tiram untuk kebutuhan pribadi, keluarga, atau rumah tangga, dan tidak untuk dijual kembali. Konsumen akhir yang ada sebagian merupakan pembeli yang berada di sekitar lingkungan usaha dan sebagian lagi merupakan konsumen yang melakukan pembelian melalui reseller atau pedagang pengecer di pasar tradisional. Secara umum, terdapat dua tipe konsumen akhir, mereka yang membeli jamur tiram

melalui pedagang pengecer dan yang mendapatkannya langsung dari lokasi budidaya jamur tiram.

## Sub 2. Saluran Pemasaran Jamur Tiram

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat diuraikan mengenai pola saluran pemasaran jamur tiram di Kelompok UMKM Jamur Tiram Desa Payakabung Kecamatan Indralaya Utara Kabupaten Ogan Ilir. Pengumpulan data untuk mengetahui berbagai macam pola saluran pemasaran jamur tiram yang digunakan, dilakukan dengan menelusuri jalur pemasaran jamur tiram yang dimulai dari produsen hingga produk mencapai konsumen akhir. Adapun bentuk saluran pemasaran yang terjadi dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Pola Saluran Pemasaran di Kelompok UMKM Jamur Tiram

Berdasarkan Gambar 2. diketahui terdapat dua pola saluran pemasaran yang digunakan dalam pemasaran jamur tiram di Kelompok UMKM Jamur Tiram Desa Payakabung Kecamatan Indralaya Utara Kabupaten Ogan Ilir yang dimulai dari produsen jamur tiram hingga mencapai ke tangan konsumen akhir. Pola saluran pemasaran I merupakan saluran pemasaran yang dapat dikategorikan sebagai saluran secara langsung atau saluran nol tingkat. Dalam pola ini, Kelompok UMKM Jamur Tiram selaku produsen menjual produk jamur tiram langsung kepada konsumen akhir tanpa melalui perantara (Kelompok UMKM Jamur Tiram - Konsumen Akhir). Pembelian yang dilakukan oleh konsumen akhir biasanya dalam jumlah kecil karena mereka hanya membeli jamur tiram untuk kebutuhan pribadi atau rumah tangga. Harga jual yang

diberikan kepada konsumen akhir sebesar Rp20.000/kg dan jumlah pembelian yang dilakukan konsumen rata-rata sebanyak 1 kg.

Pola saluran pemasaran II dapat digolongkan sebagai saluran semi langsung atau saluran satu tingkat. Dalam saluran ini, produsen menjual jamur tiram kepada pedagang pengecer yang kemudian mendistribusikannya ke konsumen akhir (Kelompok UMKM Jamur Tiram - Pedagang Pengecer - Konsumen Akhir). Peran pedagang pengecer dalam rantai distribusi ini adalah menjembatani produsen dengan konsumen yang mungkin tidak dapat membeli langsung dari lokasi produksi. Meskipun produsen tidak berinteraksi langsung dengan konsumen dalam saluran ini, sistem ini memperluas jangkauan pasar dan memungkinkan produsen untuk menjual dalam jumlah yang lebih besar melalui pedagang pengecer. Pedagang pengecer biasanya membeli jamur tiram rata-rata sebanyak 20 kilogram. Kelompok UMKM Jamur Tiram menjual jamur tiram kepada pedagang pengecer dengan harga Rp18.000/kg. Selanjutnya, pedagang pengecer menjual jamur tiram tersebut kepada konsumen akhir dengan harga Rp20.000/kg.

### **Sub 3. Efisiensi Saluran Pemasaran Jamur Tiram**

Efisiensi pemasaran adalah analisis yang digunakan untuk mengukur sejauh mana tingkat efisiensi dalam suatu saluran pemasaran dengan membandingkan berbagai jalur yang ada. Dalam konteks analisis efisiensi pemasaran pada saluran pemasaran jamur tiram pendekatan yang digunakan adalah analisis efisiensi pemasaran. Kriteria efisiensi pemasaran ditentukan oleh seberapa kecil biaya yang dikeluarkan dalam proses pemasaran semakin rendah biaya, semakin efisien pemasarannya. Adapun nilai efisiensi pemasaran yang didapatkan pada saluran pemasaran pola ke-1 dan saluran pemasaran pola ke-2 dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Efisiensi Pemasaran Jamur Tiram pada Setiap Saluran Pemasaran

No.	Lembaga Pemasaran	Nominal (Rp/Kg)	
		Saluran I	Saluran II
1.	Kelompok UMKM Jamur Tiram		
	- Harga Jual	20.000	18.000
	- Biaya Pemasaran	341	341
2.	Pedagang Pengecer		
	- Harga Jual		20.000
	- Biaya Pemasaran		1.145
	Total Biaya Pemasaran	341	1.486
	Nilai Efisiensi Pemasaran (%)	1,7	7,4

Data yang terdapat pada Tabel 1. menunjukkan tingkat efisiensi pemasaran dari setiap pola saluran pemasaran yang digunakan. Nilai efisiensi pemasaran dari masing-masing pola saluran pemasaran termasuk dalam kategori efisien, karena berada pada rentang 0 hingga 33%. Berdasarkan data di atas, pola saluran pemasaran I menghasilkan nilai efisiensi pemasaran sebesar 1,7%. Pada saluran pemasaran I, Kelompok UMKM Jamur Tiram menjual produknya langsung kepada konsumen akhir dengan harga Rp20.000/kg dan biaya pemasaran sebesar Rp341/kg, dialokasikan untuk biaya pengemasan.

Pola saluran pemasaran II menghasilkan nilai efisiensi pemasaran sebesar 7,4%. Nilai tersebut tergolong efisien, namun tidak seefisien saluran pemasaran I. Pada saluran pemasaran II, produsen jamur tiram menjual produknya kepada pedagang pengecer dengan harga Rp18.000/kg dan biaya pemasaran yang sama. Selanjutnya, pedagang pengecer menjual jamur tiram kepada konsumen akhir dengan harga Rp20.000/kg, namun dengan biaya pemasaran yang lebih tinggi, yaitu sebesar Rp1.145/kg, yang dialokasikan untuk biaya pengemasan dan biaya transportasi, sehingga total biaya pemasaran pada saluran pemasaran II mencapai Rp1.486/kg. Hal ini menunjukkan bahwa pemasaran langsung oleh Kelompok UMKM Jamur Tiram melalui saluran pemasaran I lebih efisien dibandingkan melalui pedagang pengecer disalurkan pemasaran II. Selain itu, hal ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Wibowo *et al.* (2022), dalam penelitiannya menunjukkan bahwa saluran pemasaran yang terpendek merupakan saluran yang paling efisien terdapat pada saluran 1 (petani - konsumen).

#### Sub 4. Kesimpulan

Adapun kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan di Kelompok UMKM Jamur Tiram Desa Payakabung adalah sebagai berikut:

1. Mekanisme manajemen rantai pasok dalam aliran produk jamur tiram di Desa Payakabung melibatkan pemasok bahan baku, Kelompok UMKM Jamur Tiram sebagai produsen, pedagang pengecer, dan konsumen akhir. Penerapan manajemen rantai pasok terhadap aliran produk ini dapat dikategorikan baik mulai dari hulu hingga hilir, karena setiap pihak telah menjalin kerjasama yang terintegrasi dengan baik. Meskipun terdapat beberapa kendala baik dari faktor internal maupun eksternal, usaha budidaya jamur tiram ini tetap berjalan hingga sekarang.
2. Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan, diperoleh tingkat efisiensi pemasaran pada saluran pemasaran yang digunakan, saluran pemasaran I sebesar 1,7% dan saluran pemasaran II sebesar 7,4%. Meskipun semua pola saluran pemasaran yang digunakan tergolong efisien, saluran pemasaran I terbukti menjadi yang paling efisien.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Fahrozi, F., Pramudya, F. N., dan Yanuarti, M. 2024. Analisis Efisiensi Pemasaran Jamur Tiram Putih (*Pleurotus ostreatus*) di Kelurahan Air Rambai Kecamatan Curup Kabupaten Rejang. *Jurnal Riset Rumpun Ilmu Tanaman*, 3(1), 37-50.
- Fiqhi, A., Muchlis, A., dan Muhsin, M. 2024. Analisis Perencanaan *Supply Chain Management* (SCM) Pada Komoditas Hortikultura PT. Agrobisnis Banten Mandiri. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 6(1), 1-8.
- Hendrawan, D., Nasution, S., dan Djamaan, R. 2023. Analisis Rantai Pasok (*Supply Chain*) Cabai Merah (*Capsicum annuum* L.) di Desa Sempajaya Kecamatan Berastagi Kabupaten Karo. *ATHA: Jurnal Ilmu Pertanian*, 2(2), 109-118.
- Hermawan, E., Soetoro, S., dan Hardiyanto, T. 2017. Strategi Pemasaran Jamur Tiram (Studi Kasus Pada Perusahaan Margi Mulyo di Desa Adimulya Kecamatan Wanareja Kabupaten Cilacap). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 3(3), 338-343.

- Kandatong, H., dan Kusmiah, N. 2023. Strategi Pemasaran Jamur Tiram di Dusun Basseang Kecamatan Anreapi Kabupaten Polewali Mandar. *Jurnal Agroterpadu*, 2(1), 101-106.
- Putri, R. E., dan Dwi R. A. 2018. Analisis Manajemen Rantai Pasokan Sayuran Studi Kasus Supplier Sayuran CV. Lestari Kota Malang. *JEPA*, 2(4), 303-317.
- Rani, N. M., Taufikurahman, R., dan Lenggono, S. 2019. Analisis Rantai Pasok Cabai Merah Keriting (*Capsicum annum L.*) di DKI Jakarta. *Jurnal Economic Resource*, 2(1), 14 - 26.
- Soekartawi. 2003. *Teori Ekonomi Produksi*. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Wibawa, M. S., Ambarawati, I. G. A. A., dan Suamba, K. 2015. Manajemen Rantai Pasok Jamur Tiram di Kota Denpasar. *Jurnal Manajemen Agribisnis*, 4(1), 2355-0759.
- Wibowo, B. T., Yurisinthae, E., dan Fitrianti, W. 2022. Analisis Efisiensi Pemasaran Jamur Tiram di Kota Pontianak. *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 6(4), 1281-1290.

#### COVER LETTER

Ghery Razuhri<sup>1</sup>), Elly Rosana<sup>2</sup>).

#### I. First author\*:

1. Name : Ghery Razuhri
2. Affiliation : Department Socio Economic of Agriculture, Faculty of Agriculture, University of Sriwijaya, Sumatera Selatan, Indonesia
3. E-mail : gerryrazuhri@gmail.com
4. Orcid ID :
5. Phone number: 088287439253

#### II. Second author:

1. Name : Elly Rosana
2. Affiliation : Department Socio Economic of Agriculture, Faculty of Agriculture, University of Sriwijaya, Sumatera Selatan, Indonesia
3. E-mail :
4. Orcid ID :
5. Phone number: