

**ANALISIS PEMASARAN JAMUR TIRAM PUTIH (*Pleurotus ostreatus*)
DI KOTA PEKANBARU**

**MARKETING ANALYSIS OF WHITE OYSTER MUSHROOM
(*Pleurotus ostreatus*)
IN PEKANBARU CITY**

Wan Azmiliana¹, Ermi Tety², Yusmini²
Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Riau
Jl. HR. Subrantas KM 12,5 Simpang Baru, Pekanbaru 28294
E-mail: azmiliana.wan93@gmail.com

ABSTRACT

The purpose of this research are: (1) to analyze the marketing functions; and (2) to analyze the marketing channels. The research method used survey method with 10 white oyster mushroom farmers, 2 brokers, and 31 retailers. The result showed that marketing functions undertaken by institutions who involved in the marketing of white oyster mushroom include farmers, brokers, and retailers such as exchange function, physical function, and function facilities. Marketing channels of white oyster mushroom in Pekanbaru city consists of three channels, where Channel I farmer selling white oyster mushroom to consumer directly, Channel II farmer selling white oyster mushroom to retailer, and then retailer selling mushroom to consumer, and Channel III farmer selling white oyster mushroom to broker, then broker selling mushroom to retailer, and finally retailer selling mushroom to consumer.

Keywords: *White oyster mushroom, Marketing functions, Marketing channel*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Perkembangan usaha jamur konsumsi saat ini telah tersebar luas ke seluruh daerah di Indonesia, terutama untuk usaha jamur tiram yang relatif lebih mudah dibudidayakan dengan biaya lebih rendah dibandingkan dengan usaha jamur merang (Maulana, 2012).

Budidaya jamur tiram putih di Riau sudah di mulai dari beberapa tahun yang lalu, namun untuk saat ini pengembangannya belum signifikan, dikarenakan Riau baru mengembangkan komoditi ini serta

baru mulai mengenalkan komoditi jamur tiram putih pada pasar di Provinsi Riau. Petani yang membudidayakan jamur tiram putih ini pun masih sedikit sehingga produksi yang dihasilkan belum mampu memenuhi permintaan pasar di Provinsi Riau.

Terdapat beberapa saluran pemasaran yang digunakan oleh petani dalam menjual hasil panennya yaitu ada yang memasarkannya langsung kepada konsumen, ada yang melalui pedagang pengumpul dan pedagang pengecer lalu dipasarkan kembali kepada konsumen. Pemasaran jamur tiram putih di Kota Pekanbaru sebagian besar dipasarkan pada pasar

¹ Mahasiswa Fakultas Pertanian Universitas Riau

² Dosen Fakultas Pertanian Universitas Riau

tradisional, namun ada juga yang memasarkan jamur tiram putih segar ke pasar modern di Kota Pekanbaru. Adanya saluran pemasaran yang berbeda dan lembaga yang berperan dalam pemasaran jamur tiram ini, maka diperlukan analisis pemasaran untuk mengetahui keuntungan yang diterima oleh petani.

Tujuan dari penelitian ini adalah: (1) menganalisis fungsi-fungsi pemasaran; dan (2) menganalisis saluran pemasaran.

METODE PENELITIAN

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada usahatani jamur tiram putih yang ada di Kota Pekanbaru. Penelitian ini telah dilaksanakan selama 12 bulan yaitu Bulan Desember 2014 hingga November 2015.

Metode Pengambilan Sampel

Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah metode sensus, dimana seluruh populasi petani jamur tiram putih yang ada di Kota Pekanbaru dijadikan objek dalam penelitian ini. Jumlah populasi petani jamur tiram putih sebanyak 10 orang petani.

Penentuan sampel lembaga pemasaran dilakukan dengan menggunakan metode snow ball sampling karena memungkinkan petani untuk menemukan rangkaian saluran pemasaran jamur tiram putih mulai dari petani hingga konsumen akhir. Pelaksanaan metode ini dengan menentukan petani sebagai lembaga pemasaran tingkat pertama, kemudian mengikuti saluran pemasaran jamur tiram putih dari petani sampai ke konsumen akhir.

Berdasarkan rangkaian saluran pemasaran dari 10 orang petani yang terdiri dari 2 orang pedagang pengumpul, 22 orang

pedagang pengecer di saluran II, 9 orang pedagang pengecer jamur tiram putih pada saluran III dan sedangkan saluran I langsung ke konsumen.

Data dan Sumber Data

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode survey, jenis data yang dikumpulkan adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari wawancara langsung dengan petani jamur tiram putih dengan menggunakan kuisioner yang telah disediakan dengan mengambil data satu bulan terakhir. Data primer meliputi identitas petani : umur, pendidikan, pengalaman berusahatani dan tanggungan keluarga, karakteristik usaha tani jamur tiram, data yang berhubungan dengan pemasaran: fungsi pemasaran, saluran pemasaran, biaya, margin, keuntungan, efisiensi pemasaran dan bagian yang diterima petani jamur tiram putih.

Data sekunder diperoleh dari Instansi seperti Badan Pusat Statistik di Pekanbaru, Dinas Pertanian Kota Pekanbaru. Data sekunder yang diambil data daerah penelitian yang meliputi letak, keadaan geografis, serta data-data lain yang akan mendukung penelitian ini.

Analisis Data

Data yang diperoleh dari lapangan terlebih dahulu ditabulasi secara sederhana dan selanjutnya dianalisis sesuai dengan metode analisis yang sesuai.

1. Tujuan penelitian pertama diamati secara deskriptif, dengan melihat fungsi-fungsi pemasaran jamur tiram putih (Firdaus, 2012).
2. Tujuan penelitian kedua diamati secara deskriptif, dengan melihat saluran pemasaran jamur tiram putih yang terbentuk (Kotler, 1991)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Fungsi –fungsi Pemasaran

Fungsi pemasaran merupakan proses atau kegiatan mengalirkan produk dari produsen ke konsumen akhir yang dilakukan oleh lembaga pemasaran. Fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan oleh lembaga pemasaran jamur tiram putih meliputi

terlaksananya fungsi-fungsi yang lain. Fungsi-fungsi yang termasuk dalam fungsi penunjang adalah pembiayaan, penanggungan resiko, standarisasi dan *grading*, dan penyebaran informasi pasar. Adapun fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan oleh lembaga pemasaran jamur tiram putih terlihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan oleh masing-masing lembaga pemasaran jamur tiram putih Di Kota Pekanbaru

Fungsi Pemasaran	Saluran I Petani	Saluran II Petani Pengecer	Saluran III Petani Pengumpul Pengecer
A. Pertukaran			
1. Pembelian			
2. Penjualan			
B. Fisik			
1. Pengumpulan			
2. Penyimpanan			
3. Pengangkutan			
C. Fasilitas			
1. Pembiayaan			
2. Penanggungan Resiko			
3. Standarisasi dan <i>Grading</i>			
4. Penyebaran Informasi Pasar			

Ket : = melakukan fungsi pemasaran

fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas.

Fungsi pertukaran yaitu proses transaksi antara dua pihak atau lebih, sehingga terjadi pemindahan penguasaan dan kepemilikan barang. Beberapa fungsi yang adalah dalam pertukaran adalah pembelian dan penjualan. Fungsi Fisik menyangkut perpindahan barang-barang secara fisik dari produsen sampai ke konsumen. Ada 3 macam fungsi yang termasuk dalam penyediaan fisik, yaitu pengumpulan, penyimpanan dan pengangkutan. Fungsi fasilitas bersifat membantu untuk menunjang

Fungsi Pemasaran Petani

Petani sebagai produsen penghasil jamur tiram putih segar di Kota Pekanbaru melakukan fungsi pemasaran yaitu fungsi pertukaran (penjualan), fungsi fisik (penyimpanan dan pengangkutan), dan fungsi fasilitas (pembiayaan, penanggungan resiko, standarisasi & *grading*, dan penyebaran informasi pasar).

Fungsi Pertukaran

Fungsi pertukaran yang dilakukan pada setiap saluran yaitu fungsi penjualan, dengan menjual hasil produksi mereka ke pasar-pasar

tradisional yang ada di Kota Pekanbaru dan ada satu orang petani yang melakukan penjualan ke pasar modern yaitu pak Emri dengan produksi per harinya 4,17 per kg dan jumlah baglog yaitu 1.000 buah. Petani yang menjual ke pasar modern ini sebelumnya memasukkan proposal agar bisa menjual hasil produksi jamur tiram putihnya. Setiap petani pada tiap saluran pemasaran jamur tiram putih ini hanya melakukan fungsi penjualan karena petani merupakan produsen penghasil jamur tiram putih. Pada saluran I petani langsung menjual kepada konsumen dengan harga Rp 32.000,00/kg. Konsumen yang biasa membeli pada saluran ini merupakan tetangga yang berdekatan dengan rumah ataupun kumbang petani, selain itu konsumen yang membeli pada saluran ini biasanya untuk keperluan berdagang seperti jamur crispy, mie ayam, dan lain-lain. Saluran II petani menjual jamur produksinya langsung ke pedagang pengecer dalam jumlah yang telah dibagi-bagi oleh petani, harga jual rata-rata petani pada saluran ini yaitu Rp 27.632,00/kg.

Saluran III petani menjual hasil produksinya ke pedagang pengumpul sebesar 15 kg atau 14,18%, karena menurut petani tersebut lebih mudah dari pada menjual langsung kepada pedagang pengecer. Para petani menjual dengan harga rata-rata Rp 29.000,00/kg. Penentuan harga jual jamur tiram putih sebelumnya telah disepakati antar sesama petani jamur tiram putih yang ada di Kota Pekanbaru, harga jual yang disepakati adalah Rp 25.000,00/Kg. Harga tersebut merupakan harga minimum yang boleh mereka jual, petani boleh menjual harga diatas harga kesepakatan tersebut. Hal ini dilakukan petani jamur tiram putih dikarenakan apabila ada jamur tiram

putih yang masuk dari luar Provinsi Riau atau Kota Pekanbaru, maka harga jual yang petani luar tawarkan tidak membuat jatuh harga jual jamur tiram putih hasil produksi petani di Kota Pekanbaru.

Fungsi Fisik

Petani jamur tiram putih juga melakukan fungsi fisik yaitu fungsi penyimpanan dan fungsi pengangkutan. Fungsi penyimpanan hanya dilakukan oleh petani pada saluran I atau sekitar 10,00% dan saluran II sekitar 70,00%, karena mereka butuh waktu untuk melakukan penjualan. Penyimpanan dengan memasukkan jamur tiram putih kedalam wadah plastik tertutup yang kemudian dimasukkan kedalam lemari pendingin (*freezer*). Saluran III tidak melakukan fungsi penyimpanan dikarenakan hasil produksi yang baru dipanen langsung dijemput oleh pedagang pengumpul.

Fungsi pengangkutan hanya dilakukan oleh petani pada saluran II atau sekitar 70,00% petani. Petani membawa hasil panen yang sudah dikemas dari lokasi tempat petani ke lokasi tempat pedagang pengecer atau di pasar yang dituju. Petani pada saluran III mengandalkan peran pedagang pengumpul untuk langsung menjemput hasil produksi jamurnya dari lokasi petani untuk dipasarkan di lokasi-lokasi pemasaran langganan pedagang pengumpul, dengan demikian petani tidak perlu melakukan kegiatan pengangkutan mereka sendiri karena akan mengeluarkan modal lagi untuk melakukan kegiatan pengangkutan. Umumnya para petani menggunakan kendaraan bermotor yaitu sepeda motor untuk membawa hasil produksi jamurnya kepasar. Penggunaan sepeda motor dipilih dengan alasan praktis, lebih hemat dan karena hasil

produksinya tidak terlalu banyak seperti di daerah-daerah penghasil jamur tiram terbesar di Pulau Jawa.

Fungsi Fasilitas

Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh petani yaitu fungsi pembiayaan, penanggungan resiko, standarisasi & *grading*, dan penyebaran informasi pasar. Setiap petani saluran I, II, dan III melakukan fungsi fasilitas ini. Fungsi pembiayaan disini meliputi modal yang digunakan oleh petani, modal petani pada setiap saluran berasal dari modal pribadi. Fungsi penanggungan resiko yang dilakukan oleh petani pada saluran I, II, dan III meliputi resiko yang mungkin terjadi pada proses pemasaran jamur tiram putih. Resiko yang mungkin saja terjadi meliputi jamur tiram putih yang tidak habis terjual dan berubahnya kualitas jamur tiram itu sendiri seperti perubahan warna. Langkah yang diambil oleh petani yaitu menyimpan didalam lemari pendingin atau diolah menjadi produk-produk makanan berbahan dasar jamur tiram yang lebih tahan lama.

Fungsi standarisasi dan *grading* yang dilakukan yaitu memisahkan jamur tiram yang berbentuk kurang baik dengan jamur tiram yang berbentuk baik, biasanya bentuk jamur yang kurang baik dihasilkan dari baglog jamur tiram yang sudah hampir habis masa produksinya. Selain itu fungsi penyebaran informasi pasar didapatkan petani melalui sesama rekan petani jamur tiram putih yang ada di Kota Pekanbaru.

Fungsi Pemasaran Pedagang Pengumpul

Fungsi pemasaran yang dilakukan pedagang pengumpul jamur tiram putih di Kota Pekanbaru yaitu fungsi pertukaran (pembelian dan penjualan), fungsi fisik (pengumpulan, penyimpanan dan

pengangkutan), dan fungsi fasilitas (pembiayaan dan penyebaran informasi pasar).

Fungsi Pertukaran

Pedagang pengumpul pada saluran III akan membeli jamur tiram dari petani dengan harga Rp 29.000,00/kg dan kemudian akan dijual kembali kepada pedagang pengecer yang ada di Kota Pekanbaru dengan harga Rp 36.000,00/kg dan sistem pembayaran dilakukan secara langsung dan tunai serta terkadang pedagang pengumpul membayar dihari pengambilan berikutnya. Volume pembelian pedagang pengumpul kepada petani sangat beragam tergantung kepada jumlah baglog yang dibudidayakan petani. Pasar tujuan para pedagang pengumpul ini yaitu pedagang pengecer yang menjual di pasar-pasar tradisional.

Fungsi Fisik

Pedagang pengumpul melakukan fungsi pengumpulan yakni melakukan pembelian dengan petani jamur tiram putih. Sebelum menjual ke pedagang pengecer, pedagang pengumpul mengemas jamur tiram putih segar dengan plastik putih bening sesuai ukuran-ukuran yang telah disepakati. Setelah dikemas pedagang pengumpul kemudian melakukan fungsi pengangkutan menggunakan sepeda motor dengan pertimbangan lebih praktis dan hemat.

Fungsi Fasilitas

Fungsi pembiayaan ditanggung sendiri yang artinya biaya yang digunakan oleh pedagang pengumpul berasal dari modal pribadi. Sedangkan penyebaran informasi pasar yang dilakukan pedagang pengumpul yaitu mendapatkan sumber informasi dari sesama petani jamur tiram putih dan pedagang pengecer langganan di Kota Pekanbaru, dalam hal ini pedagang

pengumpul juga merupakan petani jamur tiram putih.

Fungsi Pemasaran Pedagang Pengecer

Fungsi pemasaran yang dilakukan oleh pedagang pengecer pada saluran II dan III yaitu fungsi pertukaran (pembelian dan penjualan), fungsi fisik (pengangkutan), dan fungsi fasilitas (pembiayaan, penanggungan resiko, dan penyebaran informasi pasar).

Fungsi Pertukaran

Pedagang pengecer melakukan fungsi pertukaran yaitu fungsi pembelian dari petani langsung dengan harga Rp 27.632,00/kg pada saluran II dan dari pedagang pengumpul dengan harga Rp 36.000,00/kg pada saluran pemasaran III, kemudian pedagang pengecer melakukan fungsi penjualan langsung kepada konsumen. Pedagang pengecer menjual jamur tiram putih segar dengan harga Rp 40.000,00/kg pada saluran pemasaran II dan harga Rp 42.000,00/kg pada saluran pemasaran III.

Fungsi Fisik

Fungsi fisik yang dilakukan oleh pedagang pengecer yaitu fungsi pengangkutan, pedagang pengecer ada yang menjualnya dipasar ada juga pedagang yang menjual dikedai harian, atau pun mengantar ke rumah langganan dengan menggunakan sepeda motor karena hasil produksi bisa diangkut dengan menggunakan sepeda motor, serta lebih efisien dan menekan biaya pemasaran.

Fungsi Fasilitas

Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh pedagang pengecer yaitu pembiayaan berasal dari modal pribadi, selain itu pedagang pengecer juga menghadapi fungsi penanggungan resiko yaitu jamur tiram yang dijual tidak habis terjual

serta menurun kualitasnya (layu atau rusak), namun resiko tidak habis terjual jarang sekali terjadi. Penyebaran informasi pasar dilakukan oleh pedagang pengecer dengan sesama pedagang dan petani jamur tiram putih.

Saluran Pemasaran Jamur Tiram Putih

Terdapat tiga pola pemasaran jamur tiram putih yang ada di Kota Pekanbaru Provinsi Riau. Gambar berikut adalah pola pemasaran jamur tiram putih yang ada di Kota Pekanbaru yang disertai dengan harga jual dan harga beli pada setiap lembaga pemasaran jamur tiram putih.

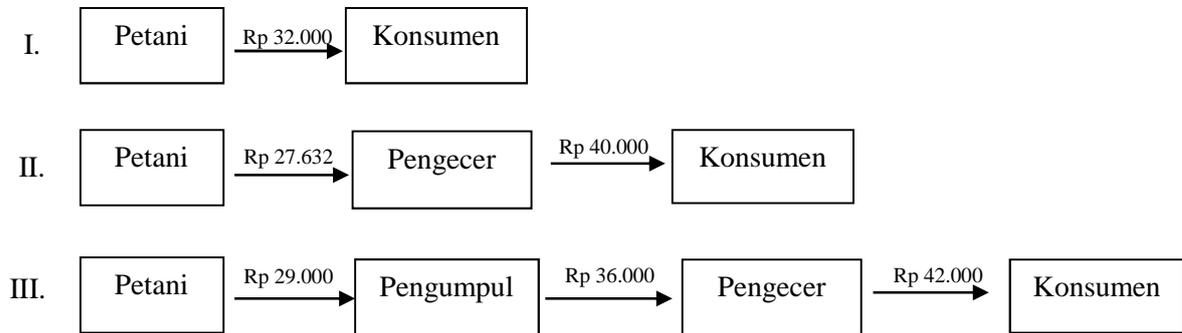
Saluran Pemasaran I

Pada saluran pemasaran I, petani menjual jamur tiram putih langsung ke konsumen akhir dengan cara konsumen akhir mendatangi langsung ke tempat petani. Biasanya konsumen yang membeli jamur tiram pada saluran pertama ini merupakan orang-orang yang berada dekat dari lokasi kumbung atau lokasi rumah petani tersebut. Pada saluran ini harga ditetapkan langsung oleh petani dengan harga Rp 32.000,00/kg. Petani beralasan bahwa dengan menjual jamur tiram putih langsung ke konsumen, harganya akan jauh lebih tinggi jika dibandingkan menjual kepada pedagang pengumpul dan pedagang pengecer.

Alasan utama para produsen jamur tiram putih dalam memilih saluran ini adalah karena faktor kapasitas produksi mereka yang masih rendah. Selain kapasitas produksi, faktor harga yang lebih baik juga menjadi pertimbangan penting, karena pada saluran ini, mereka mendapat tingkat harga jual yang relatif lebih baik. Selain kedua faktor tersebut, faktor kedekatan atau memiliki relasi pemasaran yang tetap belum terlalu banyak. Volume penjualan petani ke

konsumen sebanyak 8,33 kg penjualan dengan harga Rp 32.000,00/kg dan sistem pembayaran tunai.

pengecer bisa memiliki lebih banyak langganan pedagang pengecer serta semua hasil produksinya habis terjual



Gambar 1. Pola saluran pemasaran jamur tiram putih di Kota Pekanbaru

Saluran Pemasaran II

Saluran pemasaran II terdiri dari petani, pedagang pengecer dan konsumen akhir. Petani yang melakukan pola pemasaran ini berjumlah 7 orang atau sekitar 70% dan jumlah pedagang pengecer pada saluran pemasaran ini sebanyak 22 orang. Petani melakukan penjualan ke pedagang pengecer karena hasil produksi petani yang cukup besar pada saluran ini. Jumlah baglog petani pada saluran I 2.500 buah, saluran II 25.000 buah, dan saluran III 4.000 buah. Jumlah baglog saluran II lebih banyak dibandingkan pada saluran I dan III.

Petani pada saluran pemasaran II sebelum menjual ke pedagang pengecer melakukan penimbangan hasil panen setiap harinya kemudian dikemas dengan plastik putih yang dikemas sesuai ukuran-ukuran yang berbeda-beda tiap petani. Kemudian petani akan menjual jamurnya kepasar-pasar tradisional, dimana para pedagang pengecer langganan mereka akan membeli jamur tiram putih. Petani yang melakukan penjualan pada saluran pemasaran II beralasan bahwa dengan menjual jamur tiram putih langsung kepada pedagang

tanpa harus menanggung resiko turunnya kualitas jamur tiram putih yang telah dipanen. Petani yang memilih saluran ini juga beralasan dengan menjual ke pedagang pengecer hasil produksi sudah cukup terserap oleh saluran pemasaran yang selama ini mereka jalankan.

Lokasi pedagang pengecer yaitu pasar-pasar tradisional yang ada di Kota Pekanbaru dan ada satu petani yang menjual ke pasar modern yaitu pasar buah Sudirman. Petani memasarkan jamur tiram putih ke pedagang pengecer mereka harus mengantarkannya ke pasar. Harga ditentukan oleh petani berdasarkan informasi dari sesama petani jamur tiram putih di Kota Pekanbaru. Volume penjualan petani ke pedagang pengecer sebanyak 82,48 kg setiap harinya dengan harga jual rata-rata Rp 27.632,00/kg. Pedagang pengecer menjual ke konsumen dengan harga Rp 40.000,00/kg dan sistem pembayaran tunai.

Saluran Pemasaran III

Saluran pemasaran III terdiri dari petani, pedagang pengumpul, pedagang pengecer dan konsumen. Pada saluran ini petani responden yang menjual jamur tiram putihnya sebanyak 2 orang, petani menjual

jamur tiram putih ke pedagang pengumpul yang merupakan petani jamur tiram putih juga, yaitu Pak Alex dan Pak Ramadhona. Alasan petani menjual ke pedagang pengumpul karena dengan menjual ke pedagang pengumpul untuk mengurangi biaya produksi sehingga petani hemat dalam biaya pemasaran tanpa harus mengeluarkan biaya kemasan dan transportasi, apalagi jika jamur tiram putih yang dihasilkan petani tidak banyak, dan petani takut hasil produksinya tidak habis terjual karena akan menambah biaya lagi. Jamur tiram putih yang dibeli oleh pedagang pengumpul dari petani dijual ke pedagang pengecer dan selanjutnya pedagang pengecer menjual kepada konsumen.

Pedagang pengumpul pada saluran ini sebanyak 2 orang dan pedagang pengecer sebanyak 9 orang. Pedagang pengumpul melakukan transaksi langsung ke rumah petani untuk melakukan pembelian jamur tiram putih. Pedagang pengumpul dan petani menentukan harga yang disepakati bersama.

Alat transportasi yang digunakan pedagang pengumpul untuk mengangkut hasil produksinya menggunakan sepeda motor karena hasil produksinya tidak terlalu banyak. Penjualan petani ke pedagang pengumpul sebanyak 15 kg dengan harga Rp 29.000,00/kg, selanjutnya pedagang pengumpul menjual kepada pedagang pengecer dengan harga Rp 36.000,00/kg. Pedagang pengecer menjual jamur tiram putih ke konsumen dengan harga Rp 42.000,00/kg. Sistem pembayaran pada saluran III secara tunai bertujuan agar petani dan pedagang pengumpul tetap setia dan mengingat ketatnya persaingan antar pedagang dalam mendapatkan jamur tiram putih segar.

Berdasarkan penelitian, pada tiap saluran pemasaran memiliki jumlah produksi dan jumlah baglog yang berbeda-beda. Saluran pemasaran I, jumlah produksi 8,33 kg dengan jumlah baglog yaitu 2.500 buah. Saluran pemasaran II, jumlah produksi 82,48 kg dengan jumlah baglog 25.000 buah. Saluran pemasaran III, jumlah produksi 15 kg dengan jumlah baglog 4.000 buah. Jumlah produksi dan jumlah baglog yang berbeda akan mempengaruhi panjang dan pendeknya saluran pemasaran yang terbentuk.

Berdasarkan teori Hanafia dan Saefuddin, (1986), panjang pendeknya saluran pemasaran yang terbentuk tergantung pada beberapa faktor yaitu jarak antara produsen ke konsumen, cepat tidaknya produk rusak, skala produksi serta posisi keuangan lembaga pemasaran yang terlibat. Saluran pemasaran I dipengaruhi oleh faktor skala produksi yang masih kecil dibandingkan dengan saluran pemasaran yang lainnya. Saluran pemasaran II juga dipengaruhi skala produksi yang besar menyebabkan panjangnya saluran pemasaran yang terjadi dan posisi keuangan lembaga pemasaran yang terlibat. Saluran pemasaran III dipengaruhi oleh faktor posisi keuangan lembaga pemasaran yang terlibat, pada saluran ini petani mempunyai modal yang terbatas sehingga terikat pada pedagang pengumpul, serta kurangnya pengetahuan tentang pasar yang dituju dan akhirnya membuat panjangnya saluran pemasaran yang terjadi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Fungsi pemasaran yang dilakukan oleh lembaga-lembaga pemasaran jamur tiram putih meliputi fungsi

pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas. Fungsi pemasaran yang dilakukan petani pada saluran I, II dan III adalah fungsi pertukaran (penjualan), fungsi fisik (penyimpanan dan pengangkutan), dan fungsi fasilitas (pembiayaan, penanggungan resiko, standarisasi & grading, dan penyebaran informasi). Fungsi pemasaran yang dilakukan pedagang pengumpul pada saluran III adalah fungsi pertukaran (pembelian dan penjualan), fungsi fisik (pengumpulan dan pengangkutan), dan fungsi fasilitas (pembiayaan dan penyebaran informasi pasar). Sedangkan pedagang pengecer pada saluran II dan III melakukan fungsi pemasaran yaitu fungsi pertukaran (pembelian dan penjualan), fungsi fisik (pengangkutan), dan fungsi fasilitas (pembiayaan, penanggungan resiko dan penyebaran informasi pasar).

2. Saluran pemasaran jamur tiram putih yang terjadi ada tiga yaitu saluran pertama petani langsung ke konsumen akhir dengan persentase penjualan 7,87% dengan harga jual Rp 32.000,00/kg. Saluran kedua petani menjual ke pedagang pengecer kemudian pedagang pengecer menjual ke konsumen akhir dengan persentase penjualan 77,95%. Harga jual petani ke pedagang pengecer yaitu Rp 27.632,00/kg dan pedagang pengecer ke konsumen akhir yaitu Rp 40.000,00/kg. Saluran ketiga petani menjual ke

pedagang pengumpul, kemudian pedagang pengumpul menjual ke pedagang pengecer dan pedagang pengecer menjual ke konsumen akhir dengan persentase penjualan 14,18%. Harga jual petani ke pedagang pengumpul yaitu Rp 29.000,00/kg, harga jual pedagang pengumpul ke pedagang pengecer yaitu Rp 36.000,00/kg dan harga jual pedagang pengecer ke konsumen yaitu Rp 42.000,000/kg.

Saran

1. Petani harus terus mengupayakan peningkatan produksi yang disertai perbaikan kualitas dan kuantitas jamur tiram putih dengan menjaga kesesuaian iklim buatan didalam kumbung.
2. Peluang pasar untuk jamur tiram putih yang sangat potensial perlu mendapat perhatian dan dukungan dari pemerintah dan instansi terkait, mengingat potensi di Kota Pekanbaru dalam mengembangkan usahatani jamur tiram putih sangat besar.

DAFTAR PUSTAKA

- Firdaus, Muhammad. 2009. *Manajemen Agribisnis*. Penerbit PT. Bumi Aksara. Jakarta.
- Hanafiah, Saefuddin, 1986. *Tata Niaga Hasil Perikanan*. Penerbit UI- Press. Jakarta.
- Kotler, Philip. 1991 a. *Manajemen Pemasaran*. Erlangga. Jakarta.

Maulana Sy, Erie. 2012. *Panen Jamur
Tiram Tiap Musim*. Lily
Publisher. Yogyakarta

