

---

## Artikel Jurnal Sri Astuti dan Sarono POLINELA

3 pesan

---

**Sarono Msi** <sarono@polinela.ac.id>  
Kepada: agristan@unsil.ac.id

20 Oktober 2020 pukul 20.58

Ass Wr Wb, bersama ini kami kirimkan artikel penelitian untuk dimuat pada Jurnal Agristan. terimakasih

Salam,

Sri Astuti dan Sarono

---

 **Jurnal Sri Astuti dan Sarono POLINELA.doc**  
216K

---

**Korespondensi Agribisnis** <agristan@unsil.ac.id>  
Kepada: Sarono Msi <sarono@polinela.ac.id>

26 Oktober 2020 pukul 11.39

Selamat pagi..

Berikut hasil review tahap 1 untuk jurnal berjudul *Analisis Jalur dan Biaya Pemasaran Jamur Merang Tankos Di Provinsi Lampung*.

Dilampirkan juga template penulisan jurnal.

Diharapkan dapat disesuaikan dengan template yang sudah tersedia.

Perbaikan diberikan waktu sampai dengan tanggal 30 Oktober 2020.

Terima kasih atas perhatiannya..

Salam.

Pengelola Jurnal Agristan.

[Kutipan teks disembunyikan]

---

### 2 lampiran

 **KOREKSI Jurnal Sri Astuti dan Sarono POLINELA.doc**  
239K

 **Template AGRISTAN.docx**  
37K

---

**Sarono Msi** <sarono@polinela.ac.id>  
Kepada: Korespondensi Agribisnis <agristan@unsil.ac.id>

1 November 2020 pukul 23.45

Ass wr wb. Berikut kami kirimkan naskah Jurnal yang sudah kami perbaiki sesuai saran, terimakasih

[Kutipan teks disembunyikan]

---

 **JURNAL Sri Astuti dan Sarono POLINELA (Rev.).docx**  
62K

## Analisis Jalur dan Biaya Pemasaran Jamur Merang Tankos Di Provinsi Lampung

### *Path Analysis and Marketing Costs of Straw Mushrooms of Tankos in Lampung Province*

Sri Astuti<sup>1</sup> dan Saron<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Dosen pada Jurusan Ekonomi dan Bisnis Politeknik Negeri Lampung

<sup>2</sup>Dosen pada Jurusan Teknologi Pertanian Politeknik Negeri Lampung

\*E-mail : astuti@polinela.ac.id

#### ABSTRAK

Budidaya jamur merang dari tandan kosong kelapa sawit (tankos) di Provinsi Lampung berkembang cukup baik. Hal ini karena adanya permintaan pasar yang tinggi dan ketersediaan bahan baku yang melimpah dan murah, sehingga menjadikan usaha jamur merang dari tankos lebih kompetitif dibandingkan dengan jamur merang dari merang padi. Tujuan penelitian adalah analisis jalur-jalur pemasaran dan biaya yang dikeluarkan terkait pemasaran jamur merang dari tankos di Provinsi Lampung. Data diperoleh melalui survey, indeep interview terhadap pemilik usaha, karyawan, supplier, dan pedagang pertama, pedagang pengecer jamur merang tankos. Data yang diperoleh selanjutnya ditabelkan dan ditampilkan secara grafis serta dinarasikan agar mudah dipahami. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) jalur pemasaran jamur merang dari tankos ada tiga yaitu jalur panjang (produsen - pedagang pertama - pedagang pengecer - konsumen); jalur sedang (produsen - pedagang pengecer - konsumen); dan jalur pendek (produsen - konsumen) dan (2) pelaku usaha jamur merang tankos yang paling untung adalah produsen jamur merang tankos, sedangkan yang paling beresiko tetapi potensi keuntungan tertinggi adalah pedagang pertama.

**Kata Kunci :** Jalur Pemasaran, Jamur Merang, Tankos

#### ABSTRACT

*Mushroom cultivation from empty fruit bunch (EFB) in Lampung Province is growing quite well. It could be happened because of the high market demand and the availability of abundant and cheap raw materials, so that the mushroom business from EFB is more competitive than mushroom from rice straw. The research objective is to analyze the marketing channels and costs associated with the marketing of EFB mushrooms in Lampung Province. Data were obtained through surveys, in-depth interviews with business owners, employees, suppliers, and the first traders, retailers of tankos mushroom. The obtained data were tabulated and displayed graphically and narrated for easy understanding. The results showed that (1) there are three marketing channels for mushroom from tankos, namely the long route (producer - first trader - retailer - consumer); medium line (producer - retailer - consumer); and short paths (producer - consumer) and (2) the most profitable tankos business are the producers of tankos mushrooms, while the one of the most risk but the highest potential profit is the first trader*

*Keywords: marketing channels, straw mushroom, empty fruit bunch (EFB)*

Disubmit :

Diterima:

,Disetujui :

## PENDAHULUAN

**Commented [H1]:** a. Metode penelitian belum dijelaskan dan responden nya siapa saja  
b. Istilah jalur panjang-sedang-pendek sangat argumentatif, sertakan rujukannya menurut siapa? Saran : menggunakan kriteria berdasarkan jumlah lembaga tataniagar yang terlibat (lihat Kottler).  
c. Data diperoleh melalui wawancara menggunakan kuisioner...SURVEY adalah metode penelitian

**Commented [H2]:** Sesuaikan dengan bunyi abstrak terbaru

Tandan kosong kelapa sawit (Tankos) merupakan suatu produk samping (*by product*) kelapa sawit yang jumlahnya cukup besar mencapai sekitar 23 % dari total tandan buah segar, Prosentase tankos setara dengan produk utama kelapa sawit yaitu CPO (Saelor, et al., 2017). Jumlah yang besar ini harus dicarikan alternatif pemanfaatannya agar tidak menjadi masalah lingkungan. Salah satu produk alternatif yang dapat dikembangkan adalah pemanfaatan tankos menjadi kompos (pupuk tanaman). Proses pengomposan tankos secara alami memerlukan waktu yang cukup lama, oleh karena itu dibantu dengan jamur pelapuk putih. Salah satu jamur pelapuk putih yang juga dapat menghasilkan pangan adalah jamur merang.

Dewasa ini pemanfaatan tankos sebagai bahan untuk media tanam jamur merang sudah berkembang di Provinsi Lampung. Beberapa lokasi usaha jamur merang tankos yang memproduksi secara rutin antara lain di Raman Aji Lampung Timur, Metro Timur, dan Simbaringin Natar Lampung Selatan.

Hasil penelitian Bakce dkk. (2019), menyatakan bahwa banyak faktor penyebab kegagalan pengembangan usaha jamur merang berbahan baku TKKS antara lain pemasaran dan biaya pemasaran. Bahkan dalam implementasi usaha jamur merang berbahan baku TKKS, Bakce dkk. (2019) melakukan pendampingan manajemen pemasaran produk. Oleh karena itu, perlu diteliti penyebab kegagalan usaha jamur merang berbahan TKKS di Provinsi Lampung. Tujuan penelitian adalah sebagai berikut :Analisis jalur-jalur pemasaran jamur merang tankos di Provinsi Lampung dan Analisis biaya pemasaran pelaku usaha jamur merang tankos dari Provinsi Lampung

## METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan dengan metode studi kasus dengan mengambil sampel jalur dan biaya pemasaran jamur merang tankos di Provinsi Lampung. Penelitian aspek produksi jamur merang tankos dilaksanakan di tiga lokasi, yaitu Unit Usaha Jamur Merang Tankos Raman Aji, Kabupaten Lampung Timur; Unit Usaha Jamur Merang Tankos Metro Timur, Kota Metro; dan Unit Usaha Simbaringin, Natar, Kabupaten Lampung Selatan. Penelitian jalur dan biaya pemasaran dilakukan mulai dari unit usaha sampai pedagang pengecer baik di dalam Provinsi Lampung maupun di luar Provinsi Lampung, seperti pedagang pengecer jamur Bandar Lampung, Natar, Metro, Kotabumi, Palembang, Batam, dan Jakarta.

Data diperoleh melalui survey dan melihat proses produksi jamur merang secara langsung, *indeep interview* terhadap pemilik usaha, karyawan, supplier, dan pedagang pertama, pedagang pengecer jamur merang tankos. Data yang diperoleh selanjutnya ditabelkan dan ditampilkan secara grafis serta dinarasikan agar mudah dipahami.

Data investasi yang diperlukan adalah jenis dan jumlah serta biaya barang yang diperlukan untuk membuat kumbung jamur, biaya tenaga kerja untuk membuat kumbung jamur, dan umur kumbung jamur. Data biaya operasional adalah jumlah dan harga bahan, biaya tenaga kerja dan biaya lain yang diperlukan (Sahadewa dkk., 2019).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Sentra Produksi Jamur Merang Tankos

Hasil penelitian menunjukkan bahwa di Provinsi Lampung terdapat beberapa produsen jamur merang yang menggunakan tankos sebagai media tanamnya. Beberapa usaha di berbagai lokasi pernah dicoba, tetapi yang produksinya tidak kontinyu dan tidak lanjut. Tiga lokasi yang produksinya kontinyu dan tetap berproduksi sampai saat ini dapat dilihat pada Tabel 1.

**Commented [H3]:** Bisa lebih rinci disampaikan penyebab kegagalan dalam pemasaran dan biaya pemasaran itu kenapa ? (Bakce, 2019).

**Commented [H4]:** 1. Bagaimana teknis pengambilan sampel jalur dan biaya pemasarannya ?  
2. Responden untuk petani/pemilik usaha, pedagang perantaranya berapa banyak?  
3. Cara pengambilan data dari respondennya bagaimana?  
4. Survey : metode penelitian, sebaiknya gunakan istilah cara pengambilan data dengan wawancara...dst  
5. Aspek produksi sebaiknya dihitung dengan komponen biaya tetap, biaya variabel, penerimaan, pendapatan.

**Commented [H5]:** 1. Diberikan juga penjelasan tentang Operasionalisasi variabel/definisi-definisi misalnya pengertian pedagang pertama, pengecer, konsumen dll

**Commented [H6]:** Pada hasil dan pembahasan, berikan hasil penelitian kemudian dibahas dengan juga memberikan rujukan hasil penelitian sebelumnya

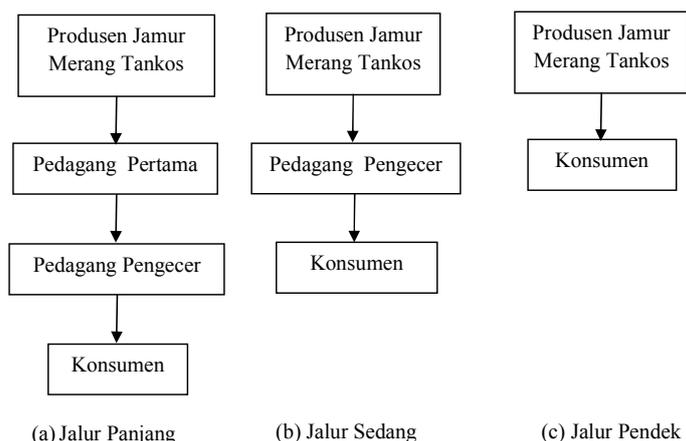
Tabel 1. Unit Usaha Jamur Merang Bermedia Tanam Tankos di Lampung

No.	Uraian	Raman Aji, Lampung Timur	Natar, Lampung Selatan	Metro Timur, Metro
1.	Jumlah Pemilik Usaha (Unit)	4	1	1
2.	Kontinuitas Produksi	Kontinyu	Kontinyu	Kontinyu
3.	Jumlah Kumbung (unit)	35 - 68	12	4
4.	Ukuran Kumbung Rata-rata (m)	5 x 6 x 6	5 x 6 x 6	5 x 6 x 5
5.	Lokasi Pemasaran	Sekitar pabrik, Metro, Bandar Jaya, Bandar Lampung, Jakarta, Palembang, Batam	Sekitar pabrik, Natar, dan Bandar Lampung	Sekitar Pabrik dan Metro
6.	Jumlah Produksi (kg/hari)	200 - 620	50 - 150	5 - 40
7.	Produk Olahan selain Jamur Segar	Tidak ada	Tidak ada	Tidak ada

Hasil penelitian Saroni dkk (2020), menunjukkan bahwa usaha jamur merang menggunakan media tanam tankos memerlukan keseriusan usaha tidak bisa sebagai usaha sampingan. Misalnya pemanenan hasil dilakukan pagi dan sore hari, kontrol suhu dan kelembaban (RH) dilakukan setiap 6 jam, serta pemasaran hasil harus dilakukan segera setelah dipanen. Budidaya jamur merang bermedia tankos mempunyai potensi ekonomi yang menjanjikan. Hal ini karena media tanam yaitu tankos harganya cukup murah dan mudah didapat, permintaan yang masih tinggi, sarana penunjang mudah didapatkan.

**Jalur Pemasaran Jamur Merang Tankos.**

Jalur pemasaran jamur merang tankos di Lampung dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Jalur Pemasaran Jamur Merang Tankos di Lampung

Hasil penelitian jalur pemasaran jamur merang yang berasal dari sentra jamur merang Raman Aji Lampung Timur lebih luas dibandingkan dengan sentra jamur merang Natar, Lampung Selatan dan sentra jamur Metro. Sentra jamur merang Raman Aji Lampung Timur memasarkan produknya sampai luar Provinsi Lampung yaitu Jakarta, Palembang, dan Batam. Di samping itu juga memasarkan di dalam provinsi dan konsumen langsung di sekitar unit usaha. Sedangkan sentra jamur merang Natar dan sentra jamur Metro hanya memasarkan produknya di dalam Provinsi Lampung dan konsumen langsung di sekitar unit usaha.

Jalur pemasaran jamur merang tankos dapat dikelompokkan menjadi tiga jalur pemasaran, yaitu :

- a. Jalur Panjang atau jalur luar provinsi (Jakarta, Palembang, dan Batam)
- b. Jalur Sedang atau dalam provinsi (Bandar Lampung, Natar, Metro, Bandar Jaya, dan Kotabumi)
- c. Jalur Pendek atau sekitar unit usaha (langsung konsumen)

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemasaran jalur panjang atau jalur luar provinsi mampu mendokrak kuantitas pemasaran dibandingkan jalur pemasaran sedang dan pendek. Hal ini karena area pemasaran lebih luas dan lebih tahan terhadap perubahan harga (Fitriady, 2011). Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa produsen jamur selain mengambil pemasaran jalur panjang, juga masih mengambil pemasaran jalur sedang dan pendek. Pemasaran yang lebih luas dan pangsa pasar yang lebih variatif ternyata mampu menopang kelangsungan usaha yang lebih baik (Burano dan Yuliza, 2020).

#### **Analisis Biaya Jalur Pemasaran Jamur Merang Tankos**

##### **(1) Penjual Pertama Jamur Merang Tankos**

Penjual pertama jamur tankos adalah pedagang perantara yang mengambil jamur merang tankos dari produsen untuk disalurkan ke pedagang pengecer. Penjual pertama yang menjual jamur merang tankos dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- (a) Unit Usaha Raman Aji Lampung Timur menjual jamur merang tankos ke pedagang pengecer di luar Provinsi Lampung (Jakarta, Palembang, dan Batam), dalam Provinsi Lampung (Bandar Lampung, Metro, Bandar Jaya, Kota Bumi, dan kota-kota lain di Provinsi Lampung).
- (b) Unit Usaha Metro menjual jamur merang tankos ke pedagang pengecer di dalam Provinsi Lampung (Metro dan Bandar Jaya).
- (c) Unit Usaha Simbaringin Natar Lampung Selatan untuk dijual ke pedagang pengecer di dalam Provinsi Lampung (Bandar Lampung dan Natar).

Hasil penelitian menunjukkan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh penjual pertama jika menjual ke pengecer di luar Provinsi Lampung adalah sebagai berikut:

- (a) Transportasi dan resiko dari Unit Usaha Raman Aji Lampung Timur ke lokasi pedadag pengecer Jakarta, Palembang, dan Batam adalah Rp. 8.000 sampai dengan Rp. 12.00/kg jamur merang
- (b) Transportasi dan resiko dari Unit Usaha Raman Aji Lampung Timur ke lokasi pedadag pengecer Bandar Lampung, Metro, Bandar Jaya, Kotabumi adalah Rp. 4.000 sampai dengan Rp. 5.00/kg jamur merang
- (c) Transportasi dan resiko dari Unit Usaha Metro ke lokasi pedadag pengecer Metro dan Bandar Jaya adalah Rp. 4.000 sampai dengan Rp. 5.00/kg jamur merang
- (d) Transportasi dan resiko dari Unit Usaha Simbaringin Natar ke lokasi pedadag pengecer Natar dan Bandar Lampung adalah Rp. 4.000 sampai dengan Rp. 5.00/kg jamur merang

##### **(2) Penjual Pengecer Jamur Merang Tankos.**

Penjual pengecer jamur tankos adalah pedagang yang mengambil jamur merang tankos dari penjual pertama untuk dipasarkan ke konsumen. Kegiatan yang dilakukan pedagang pengecer adalah mengemas jamur merang tankos dari dalam keranjang menjadi ukuran 250 gr/kemasan. Kemasan yang digunakan

**Commented [H7]:** 1.Pengertian jalur pemasaran panjang, sedang, pendek mengikuti rujukan ? karena argumentatif. Coba menggunakan pendekatan Kottler dengan kriteria tingkatan sesuai dengan jumlah pedagang perantara yang terlibat dalam pemasaran produk ybs  
2.Apakah penentuan panjang pendeknya jalur pemasaran diikuti sesuai dengan arus produk yang dikirimkan atau seperti apa?  
3.Omzet pada masing-masing saluran berapa banyak?

**Commented [H8]:** 1.Biaya pemasaran dari masing-masing saluran dijelaskan rinci misalnya transportasi, penyusutan, bongkar muat, kemasan dll. Sehingga akan diketahui marginnya (cost dan laba)  
2.Mohon dijelaskan maksud Tabel 2

adalah plastik keresek yang akan dijual setiap plastik Rp. 12.500 sampai dengan 15.000 untuk pasar di luar Lampung dan Rp. 10.000 sampai dengan 12.500/bungkus (250 gr). Biaya-biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer di Provinsi Lampung adalah :

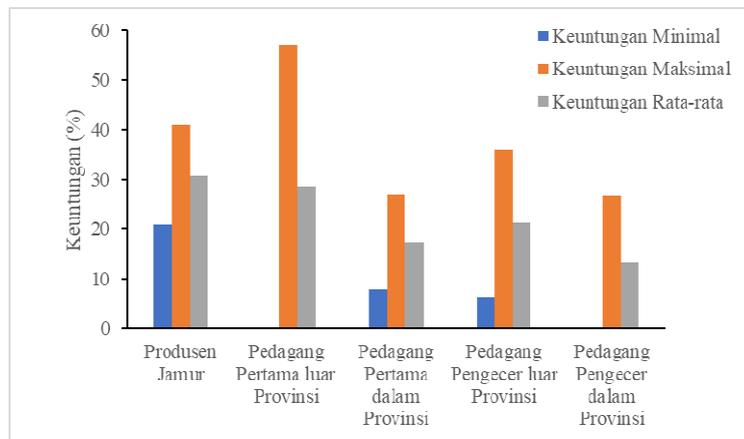
- (a) Biaya kemasan plastik dan pengemasan Rp. 1.000/kg
- (b) Resiko produk tidak laku = Rp. 1.000 sampai Rp. 1.500/kg jamur merang

Rekapitulasi analisis biaya jalur pemasaran jamur merang tankos di Provinsi Lampung dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Rekapitulasi Analisis Biaya Jalur Pemasaran Jamur Merang Tankos di Provinsi Lampung

No.	Pelaku Usaha	Modal		Penerimaan		Pengeluaran		Keuntungan Bersih		Rata-Rata
		Minimal	Maksimal	Optimis	Pesimis	Minimal	Maksimal	Minimal	Maksimal	
1.	Produksi Jamur	21.863.444	21.863.444	30.800.000	28.600.000	21.863.444	24.049.789	4.550.211	8.936.556	6.743.383
2.	Pedagang Pertama Luar Provinsi	26.000	28.000	40.000	40.000	8.000	12.000	-	16.000	8.000
		26.000	28.000	35.000	35.000	4.000	5.000	2.000	7.500	4.750
3.	Pedagang Pengecer Luar Provinsi	40.000	50.000	55.000	55.000	2.000	2.500	2.500	18.000	10.250
		35.000	37.500	40.000	40.000	2.000	2.500	-	10.000	5.000

Hasil analisis keuntungan antar pelaku usaha jamur merang tankos dapat dilihat pada Gambar 2. Dari Gambar 2 terlihat bahwa pelaku usaha yang paling tinggi keuntungan rata-ratanya adalah produsen jamur, sedangkan selisih keuntungan maksimal dan minimal tertinggi adalah pedagang pertama antar provinsi, hal ini juga mengindikasikan resiko yang tidak terduga paling tinggi.



Gambar 2. Hasil Analisis Keuntungan Antar Pelaku Usaha Jamur Merang Tankos

### (3) Analisis Biaya Produksi Jamur Merang Tankos

Hasil penelitian menunjukkan biaya yang diperlukan untuk investasi dan operasional usaha jamur merang tankos di Provinsi Lampung dapat dilihat pada Tabel 3 sampai dengan Tabel 7. Dari tabel-tabel tersebut dapat dihitung total biaya untuk satu siklus produksi dan satu kumbung jamur adalah Rp. 5.465.861. Hasil penelitian menunjukkan bahwa setiap kumbung dan setiap siklus produksi dihasilkan rata-rata 280 kg jamur merang. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa harga jamur merang tankos antara Rp. 26.000 sampai dengan Rp. 28.000.

**Commented [H9]:** 1.Perhitungan biaya produksi sebaiknya dengan menggunakan pembagian biaya tetap dan biaya variabel untuk satu kali proses produksi yang diteliti supaya lebih jelas

Jika harga jual jamur merang tankos Rp. 28.000/kg, maka pendapatan yang diperoleh adalah Rp.7.700.000,- atau keuntungannya sebesar Rp. 2.234.139/ siklus tanam/ kumbung. Jika harga jual jamur merang tankos Rp. 26.000/kg, maka pendapatan yang diperoleh adalah Rp.7.150.000,- atau bahwa skala ekonomi seorang untuk usaha jamur merang tankos minimal 4 kumbung. Oleh karena itu, untuk bisa sustainable unit usaha harus memiliki minimal 4 kumbung jamur. Jika unit usaha memiliki 4 kumbung jamur, maka keuntungannya setiap bulan atau satu siklus antara Rp. 550.211 sampai dengan Rp. 8.936.556.

Tabel 3. Biaya Investasi Usaha jamur Merang Tankos

No.	Uraian	Jumlah	Satuan	Harga Satuan	Jumlah Biaya
1.	Bambu Tua	250	Batang	14.000	3.500.000
2.	Asbes Atap	40	Lembar	75.000	3.000.000
3.	Dinding Plastik/Terpal	10	M <sup>2</sup>	110.000	1.100.000
4.	Plastik Putih Tebal	18	Kg	55.000	990.000
5.	Paku Berbagai Ukuran	12	Kg	10.000	120.000
6.	Tambang	4	Gulung	150.000	600.000
7.	Selang Air	20	M	4.500	90.000
8.	Sprayer Air	1	Unit	425.000	425.000
9.	Tungku Sterilisasi	1	Buah	550.000	550.000
10.	Kabel Listrik	20	M	3.500	70.000
11.	Balon Lampu 150 W	2	Buah	120.000	240.000
12.	Scob dan Srcab	2	Buah	40.000	80.000
13.	Bak Perendaman				
	- Batu Bata	300	Buah	750	225.000
	- Semen	5	Sak	60.000	300.000
	- Pasir	3	M <sup>3</sup>	250.000	750.000
14.	Tenaga Kerja	1	Orang	3.000.000	3.000.000
<b>Total Biaya</b>					<b>15.040.000</b>

Tabel 4. Biaya Investasi Tambahan/tahun Usaha jamur Merang Tankos

No.	Uraian	Jumlah	Satuan	Harga Satuan	Jumlah Biaya
1.	Baju Panen	250	Pasang	55.000	110.000
2.	Sepatu Boot	40	Pasang	80.000	160.000
3.	Sarung Tangan	10	Pasang	20.000	240.000
4.	Masker Panen	18	Unit	12.000	144.000
5.	Keranjang Panen	12	Unit	40.000	200.000
6.	Pisau Panen	4	Unit	25.000	50.000
7.	Timbangan	20	Unit	225.000	225.000
<b>Total Biaya</b>					<b>1.129.000</b>

Tabel 5. Biaya Operasional untuk Satu Kali Produksi Usaha jamur Merang Tankos

No.	Uraian	Jumlah	Satuan	Harga Satuan	Jumlah Biaya
1.	TKKS (Cold Diesel)	1	Unit	550.000	550.000
2.	Kapur Dolomit	25	Kg	1.000	25.000
3.	Bekatul	50	Kg	2.000	100.000
4.	Kapas	50	Kg	5.000	250.000

5.	Bibit Jamur	70	Bedlock	10.000	700.000
6.	Kayu Bakar	2	M <sup>3</sup>	75.000	150.000
7.	Kemasan Plastik	2	Kg	14.500	29.000
8.	Listrik	1	Bulan	150.000	150.000
<b>Total Biaya</b>					<b>1.954.000</b>

Tabel 6. Biaya Tenaga Kerja untuk Satu Kali Produksi Usaha jamur Merang Tankos

No.	Uraian	Jumlah	Satuan	Harga Satuan	Jumlah Biaya
1.	Tenaga Kerja Langsung	1	Orang	2.100.000	2.100.000
2.	Tenaga Kerja Borongan	1	Orang	900.000	900.000
<b>Total Biaya</b>					<b>3.000.000</b>

Tabel 7. Biaya Overhead Pabrik untuk Satu Kali Produksi Usaha jamur Merang Tankos

No.	Uraian	Jumlah	Harga Satuan	Jumlah Biaya
1.	Penyusutan Kumbung, dll	1	417.778	417.778
2.	Penyusutan alat penunjang	1	94.083	94.083
3.	Biaya Operasional Bahan	1	1.954.0000	1.954.0000
4.	Biaya Tenaga Kerja Langsung	1	3.000.000	3.000.000
<b>Total Biaya</b>				<b>5.465.861</b>

## KESIMPULAN

Jalur pemasaran jamur tankos ada tiga jalur, yaitu jalur panjang (Produsen-Pedagang Pertama-Pedagang Pengecer-Konsumen); jalur sedang (Produsen-Pedagang Pengecer-Konsumen); dan jalur pendek (Produsen-Konsumen). Pelaku usaha jamur merang tankos yang paling untung adalah produsen jamur merang tankos, sedangkan yang paling tinggi resiko dan potensi keuntungan tertinggi adalah pedagang pertama luar provinsi.

## DAFTAR PUSTAKA

Saelor, S., Kongjan, P. and Sompong, O. T. (2017) 'Thailand Biogas Production from Anaerobic Co-digestion of Palm Oil Mill Effluent and Empty Fruit Bunches', *Energy Procedia*, 138, pp. 717-722.

Amiri M. P. 2010. Project Selection for Oil-fields Development by Using the AHP and Fuzzy TOPSIS Methods. *Expert Systems with Applications* 37: 6218-6224.

Anyaocha Kelechi E., Ruben Sakrabani, Kumar Patchigolla, Abdul M. Mouazen. 2018. Review Critical evaluation of oil palm fresh fruit bunch solid wastes as soil amendments: Prospects and challenges. *Resources, Conservation and Recycling*, 136: 399-409

Bakce D., Syahza A., Bahri S., Irianti M., Riadi RM, dan Asmit B. 2019. Pemanfaatan limbah kelapa sawit untuk budidaya jamur merang dalam upaya perbaikan ekonomi desa: Pengabdian kepada masyarakat di Desa Kampung Baru, Kabupaten Pelalawan. *Unri Conference Series: Community Engagement*. Volume 1

Burano RS. dan Yuliza F. 2020. Strategi Pemasaran Produk Olahan Jamur Tiram Di Kelompok Wanita Tani Rosella. *Menara Ekonomi*, VI : 2

Chang, S. H. 2014. An overview of empty fruit bunch from oil palm as feedstock for bio-oil production. *Biomass & Bioenergy*, 62: 174-181.

**Commented [H10]:** 1, Penulisan daftar pustaka secara alfabatis  
2. Pustaka yang ada di naskah wajib ada di daftar pustaka dan sebaliknya  
3. Jumlah halaman minimal 10, belum memenuhi

- David F.R. 2006. *Strategic Management: Concepts and Cases*. 10th Ed. Alih bahasa : Ichsan Setyo Budi. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- Fitriady MY. 2011. Analisis Peluang Pasar untuk Mengembangkan Produk Olahan Jamur Merang Di Jawa Timur. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 10: 19-24.
- Harun N.H.M., Samad N.A.F., Suriyati S. 2017. Development of kinetics model for torrefaction of empty fruit bunch from palm oil waste. *Energy Procedia*, 105:744 – 749.
- Irfayanti Maya and Anton Mulyono Azis. 2012. Barrier Factors and Potential Solutions for Indonesian SMEs. *Procedia Economics and Finance*, 4: 3 – 12
- Kubler Sylvain, J' er'emy Robert, William Derigent, Alexandre Voisin, Yves Le Traon. 2016. A state-of-the-art survey & testbed of Fuzzy AHP (FAHP) applications. *Journal of Expert Systems With Applications*, 16: 1-33
- Li Na, Fengmei Chen, Fengjie Cui, Wenjing Sun, Jinsong Zhang, Lishun Qian, Yan Yang, Di Wu, Ying Dong, Jianxin Jiang, Huaping Yang. 2017. Improved postharvest quality and respiratory activity of straw mushroom (*Volvariella volvacea*) with ultrasound treatment and controlled relative humidity. *Scientia Horticulturae*, 225: 56-64
- Sahadewa IB, Dewi RK., dan Listia Dewi IA. 2019. Analisis Kelayakan Usahatani Jamur Tiram (*pleurotus ostreatus*) Kasus: Petani Jamur Tiram di Desa Peguyangan Kaja Kecamatan Denpasar Utara. *E-Jurnal Agribisnis dan Agrowisata*, 8: 2
- Sarono, Sukaryana Y., Arifin Z., and Sri Astuti. 2020. The analysis of straw mushroom potential development using an empty fruit bunches materials. *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*, 857 : 012017
- Siregar G., Novita D., dan Utami S. 2018. Pemanfaatan Limbah Sawit Sebagai Media Jamur Merang pada Masyarakat Desa Celawan. *Jurnal Prodikmas Hasil Pengabdian Masyarakat*, II (1):53-64.
- Sisilia Kristina, Yahya Peranginangin, Retno Setyorini, Nadya Moeliono. 2015. A Framework of Affiliation Partnership between Univesity, SMEs, and Business Sector: A Case Study of PKBL Telkom, Indonesia. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 169: 2 – 12
- Tao Hsiao-Hang, Jake L. Snaddon, Eleanor M. Sladea, Ludovic Henneron, Jean-Pierre Calimane, Katherine J. Willis. 2018. Application of oil palm empty fruit bunch effects on soil biota and functions: A case study in Sumatra, Indonesia. *Agriculture, Ecosystems & Environment*, 256: 105-113
- Tansakul A. and Lumyong R. 2008. Thermal properties of straw mushroom. *Journal of Food Engineering*, 87: 91–98
- Widiastuti H. and Tri-Panji. 2007. Utilization of spent mushroom (*Volvariella volvacea*) media derived from empty fruit bunches of oil palm (SMEB) as organic fertilizer on oil palm seedling. *Menara Perkebunan*, 75 (2): 70-79

*Revisi Artikel*

## **ANALISIS JALUR DAN BIAYA PEMASARAN JAMUR MERANG TANKOS DI PROVINSI LAMPUNG**

### **PATH ANALYSIS AND MARKETING COSTS OF STRAW MUSHROOMS OF TANKOS IN LAMPUNG PROVINCE**

**Sri Astuti<sup>1</sup> dan Saron<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Dosen pada Jurusan Ekonomi dan Bisnis Politeknik Negeri Lampung

<sup>2</sup>Dosen pada Jurusan Teknologi Pertanian Politeknik Negeri Lampung

\*E-mail : astuti@polinela.ac.id

#### **ABSTRAK**

Budidaya jamur merang dari tandan kosong kelapa sawit (tankos) di Provinsi Lampung berkembang cukup baik. Hal ini karena adanya permintaan pasar yang tinggi dan ketersediaan bahan baku yang melimpah dan murah, sehingga menjadikan usaha jamur merang dari tankos lebih kompetitif dibandingkan dengan jamur merang dari merang dan jerami padi. Tujuan penenilitan adalah analisis jalur-jalur pemasaran dan biaya yang dikeluarkan terkait pemasaran jamur merang dari tankos di Provinsi Lampung. Metode penelitian dilakukan melalui survey dan indeep interview, dengan responden pemilik usaha, karyawan, supplier, dan pedagang pertama, pedagang pengecer jamur merang tankos. Data yang diperoleh selanjutnya ditabelkan dan ditampilkan secara grafis serta dinarasikan agar mudah dipahami. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) jalur pemasaran jamur merang dari tankos ada tiga yaitu jalur panjang (produsen - pedagang pertama - pedagang pengecer - konsumen); jalur sedang (produsen - pedagang pengecer - konsumen); dan jalur pendek (produsen - konsumen) dan (2) pelaku usaha jamur merang tankos yang paling untung adalah produsen jamur merang tankos, sedangkan yang paling beresiko tetapi potensi keuntungan tertinggi adalah pedagang pertama.

**Kata Kunci** : Jalur Pemasaran, Jamur Merang, Tankos

#### **ABSTRACT**

*Mushroom cultivation from empty fruit bunch (EFB) in Lampung Province is growing quite well. It could be happened because of the high market demand and the availability of abundant and cheap raw materials, so that the mushroom business from EFB is more competitive than mushroom from rice straw. The research objective is to analyze the marketing channels and costs associated with the marketing of EFB mushrooms in Lampung Province. Research methods were obtained through survey, in-depth interviews with business owners, employees, suppliers, and the first traders, retailers of tankos mushroom. The obtained data were tabulated and displayed graphically and narrated for easy understanding. The results showed that (1) there are three marketing channels for mushroom from tankos, namely the long route (producer - first trader - retailer - consumer); medium line (producer - retailer - consumer); and short paths (producer - consumer) and (2) the most profitable tankos business are the producers of tankos mushrooms, while the one of the most risk but the highest potential profit is the first trader*

*Keywords: marketing channels, straw mushroom, empty fruit bunch (EFB)*

## **PENDAHULUAN**

Tandan kosong kelapa sawit (Tankos) merupakan suatu produk samping (*by product*) kelapa sawit yang jumlahnya cukup besar mencapai sekitar 23 % dari total tandan buah segar, Prosentase tankos setara dengan produk utama kelapa sawit yaitu CPO (Saelor, *et al.*, 2017). Jumlah yang besar ini harus dicarikan alternatif pemanfaatannya agar tidak menjadi masalah lingkungan. Salah satu produk alternatif yang dapat dikembangkan adalah pemanfaatan tankos menjadi kompos (pupuk tanaman). Proses pengomposan tankos secara alami memerlukan waktu yang cukup lama, oleh karena itu dibantu dengan jamur pelapuk putih. Salah satu jamur pelapuk putih yang juga dapat menghasilkan pangan adalah adalah jamur merang.

Dewasa ini pemanfaatan tankos sebagai bahan untuk media tanam jamur merang sudah berkembang di Provinsi Lampung. Beberapa lokasi usaha jamur merang tankos yang memproduksi secara rutin antara lain di Raman Aji Lampung Timur, Metro Timur, dan Simbaringin Natar Lampung Selatan.

Hasil penelitian Bakce dkk. (2019), menyatakan bahwa banyak faktor penyebab kegagalan pengembangan usaha jamur merang berbahan baku TKKS antara lain skala usaha dan biaya pemasaran, skala usaha yang terlalu kecil

tidak mencapai skala ekonomi. Bahkan dalam implementasi usaha jamur merang berbahan baku TKKS, Bakce dkk. (2019) melakukan pendampingan manajemen pemasaran produk. Oleh karena itu, perlu diteliti penyebab kegagalan usaha jamur merang berbahan TKKS di Provinsi Lampung. Tujuan penelitian adalah sebagai berikut :Analisis jalur-jalur pemasaran jamur merang tankos di Provinsi Lampung dan Analisis biaya pemasaran pelaku usaha jamur merang tankos dari Provinsi Lampung.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian dilakukan dengan metode studi kasus dengan mengambil sampel jalur dan biaya pemasaran jamur merang tankos di Provinsi Lampung. Pengambilan sampel dilakukan dengan memawancara setiap jalur pemasaran 3 orang pelaku usaha kemudian hasilnya dirata-ratakan.

Penelitian aspek produksi jamur merang tankos dilaksanakan di tiga lokasi, yaitu Unit Usaha Jamur Merang Tankos Raman Aji, Kabupaten Lampung Timur; Unit Usaha Jamur Merang Tankos Metro Timur, Kota Metro; dan Unit Usaha Simbaringin, Natar, Kabupaten Lampung Selatan. Penelitian jalur dan biaya pemasaran dilakukan mulai dari unit usaha sampai pedagang pengecer baik di dalam Provinsi Lampung maupun di luar Provinsi Lampung, seperti pedagang

Revisi Artikel

pengecer jamur Bandar Lampung, Natar, Metro, Kotabumi, Palembang, Batam, dan Jakarta.

Cara pengambilan data dengan wawancara dilakukan melalui survey dan melihat proses produksi jamur merang secara langsung, *indeep interview* terhadap pemilik usaha, karyawan, supplier, dan pedagang pertama, pedagang pengecer jamur merang tankos. Pedagang pertama adalah pedagang yang langsung mengambil jamur dari produsen jamur, sedangkan pedagang kedua adalah pedagang yang mengambil jamur dari pedagang pertama. Data yang diperoleh selanjutnya ditabelkan dan ditampilkan secara grafis serta dinarasikan agar mudah dipahami.

Data investasi yang diperlukan adalah jenis dan jumlah serta biaya barang yang diperlukan untuk membuat kumbung jamur, biaya tenaga kerja untuk membuat kumbung jamur, dan umur kumbung jamur. Data biaya operasional adalah jumlah dan harga bahan, biaya tenaga kerja dan biaya lain yang diperlukan (Sahadewa dkk., 2019).

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**Sentra Produksi Jamur Merang Tankos**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa di Provinsi Lampung terdapat beberapa produsen jamur merang yang menggunakan tankos sebagai media

tanamnya. Beberapa usaha di berbagai lokasi pernah dicoba, tetapi yang produksinya tidak kontinyu dan tidak lanjut. Tiga lokasi yang produksinya kontinyu dan tetap berproduksi sampai saat ini dapat dilihat pada Tabel 1.

Hasil penelitian Saronu dkk (2020), menunjukkan bahwa usaha jamur merang menggunakan media tanam tankos memerlukan keseriusan usaha tidak bisa sebagai usaha sampingan. Misalnya pemanenan hasil dilakukan pagi dan sore hari, kontrol suhu dan kelembaban (RH) dilakukan setiap 6 jam, serta pemasaran hasil harus dilakukan segera setelah dipanen. Budidaya jamur merang bermedia tankos mempunyai potensi ekonomi yang menjanjikan. Hal ini karena media tanam yaitu tankos harganya cukup murah dan mudah didapat, permintaan yang masih tinggi, sarana penunjang mudah didapatkan.

**Jalur Pemasaran Jamur Merang Tankos.**

Jalur pemasaran jamur merang tankos di Lampung dapat dilihat pada Gambar 1. Penentuan jalur pemasaran ditentukan oleh jumlah pelaku pemasaran (Fitriady MY., 2011).

Hasil penelitian jalur pemasaran jamur merang yang berasal dari sentra jamur merang Raman Aji Lampung Timur

## JUDUL ARTIKEL

Nama Penulis

lebih luas dibandingkan dengan sentra jamur merang Natar, Lampung Selatan dan sentra jamur Metro. Sentra jamur merang Raman Aji Lampung Timur memasarkan produknya sampai luar Provinsi Lampung yaitu Jakarta, Palembang, dan Batam. Di samping itu juga memasarkan di dalam provinsi dan konsumen langsung di sekitar unit usaha. Sedangkan sentra jamur merang Natar dan sentra jamur Metro hanya memasarkan produknya di dalam Provinsi Lampung dan konsumen langsung di sekitar unit usaha.

Jalur pemasaran jamur merang tankos dapat dikelompokkan menjadi tiga jalur pemasaran, yaitu :

- a. Jalur Panjang atau jalur luar provinsi (Jakarta, Palembang, dan Batam)
- b. Jalur Sedang atau dalam provinsi (Bandar Lampung, Natar, Metro, Bandar Jaya, dan Kotabumi)
- c. Jalur Pendek atau sekitar unit usaha (langsung konsumen)

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemasaran jalur panjang atau jalur luar provinsi mampu mendokrak kuantitas pemasaran dibandingkan jalur pemasaran sedang dan pendek. Hal ini karena area pemasaran lebih luas dan lebih tahan terhadap perubahan harga (Fitriady, 2011). Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa produsen jamur selain mengambil pemasaran jalur panjang, juga masih mengambil

pemasaran jalur sedang dan pendek. Pemasaran yang lebih luas dan pangsa pasar yang lebih variatif ternyata mampu menopang kelangsungan usaha yang lebih baik (Burano dan Yuliza, 2020).

### **Analisis Biaya Jalur Pemasaran Jamur Merang Tankos**

#### **(1) Penjual Pertama Jamur Merang Tankos**

Penjual pertama jamur tankos adalah pedagang perantara yang mengambil jamur merang tankos dari produsen untuk disalurkan ke pedagang pengecer. Penjual pertama yang menjual jamur merang tankos dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- (a) Unit Usaha Raman Aji Lampung Timur menjual jamur merang tankos ke pedagang pengecer di luar Provinsi Lampung (Jakarta, Palembang, dan Batam), dalam Provinsi Lampung (Bandar Lampung, Metro, Bandar Jaya, Kota Bumi, dan kota-kota lain di Provinsi Lampung).
- (b) Unit Usaha Metro menjual jamur merang tankos ke pedagang pengecer di dalam Provinsi Lampung (Metro dan Bandar Jaya).
- (c) Unit Usaha Simbaringin Natar Lampung Selatan untuk dijual ke pedagang pengecer di dalam Provinsi Lampung (Bandar Lampung dan Natar).

Revisi Artikel

Rekapitulasi analisis biaya jalur pemasaran jamur merang tankos di Provinsi Lampung dapat dilihat pada Tabel 2. Hasil penelitian menunjukkan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh penjual pertama jika menjual ke pengecer di luar Provinsi Lampung adalah sebagai berikut:

- (a) Transportasi dan resiko dari Unit Usaha Raman Aji Lampung Timur ke lokasi pedadang pengecer Jakarta, Palembang, dan Batam adalah Rp. 8.000 sampai dengan Rp. 12.00/kg jamur merang
- (b) Transportasi dan resiko dari Unit Usaha Raman Aji Lampung Timur ke lokasi pedadang pengecer Bandar Lampung, Metro, Bandar Jaya, Kotabumi adalah Rp. 4.000 sampai dengan Rp. 5.00/kg jamur merang
- (c) Transportasi dan resiko dari Unit Usaha Metro ke lokasi pedadang pengecer Metro dan Bandar Jaya adalah Rp. 4.000 sampai dengan Rp. 5.00/kg jamur merang
- (d) Transportasi dan resiko dari Unit Usaha Simbaringin Natar ke lokasi pedadang pengecer Natar dan Bandar Lampung adalah Rp. 4.000 sampai dengan Rp. 5.00/kg jamur merang

**(2) Penjual Pengecer Jamur Merang Tankos.**

Penjual pengecer jamur tankos adalah pedagang yang mengambil jamur merang tankos dari penjual pertama untuk dipasarkan ke konsumen. Kegiatan yang dilakukan pedagang pengecer adalah mengemas jamur merang tankos dari dalam keranjang menjadi ukuran 250 gr/kemasan. Kemasan yang digunakan adalah plastik keresek yang akan dijual setiap plastik Rp. 12.500 sampai dengan 15.000 untuk pasar di luar Lampung dan Rp. 10.000 sampai dengan 12.500/bungkus (250 gr). Biaya-biaya yang dikeluarkan oleh pedadang pengecer di Provinsi Lampung adalah :

- (a) Biaya kemasan plastik dan pengemasan Rp. 1.000/kg
- (b) Resiko produk tidak laku = Rp. 1.000 sampai Rp. 1.500/kg jamur merang

Hasil analisis keuntungan antar pelaku usaha jamur merang tankos dapat dilihat pada Gambar 2. Dari Gambar 2 terlihat bahwa pelaku usaha yang paling tinggi keuntungan rata-ratanya adalah produsen jamur, sedangkan selisih keuntungan maksimal dan minimal tertinggi adalah pedagang pertama antar provinsi, hal ini juga mengindikasikan resiko yang tidak terduga paling tinggi.

**(3) Analisis Biaya Produksi Jamur Merang Tankos**

Hasil penelitian menunjukkan biaya yang diperlukan untuk investasi dan

## JUDUL ARTIKEL

Nama Penulis

operasional usaha jamur merang tankos di Provinsi Lamung dapat dilihat pada Tabel 3 sampai dengan Tabel 7. Dari tabel tersebut terlihat bahwa biaya terbesar usaha jamur merang terletak pada biaya investasi yang mencapai total biaya tetap mencapai Rp. 15.040.000,- Hasil wawancara umur kumbung jamur sekitar 3 sampai 4 tahun atau biaya penyusutan Rp. 417.778/panen.

Biaya tetap untuk usaha jamur merang yang terdiri dari biaya penyusutan kumbung dan biaya penyusutan alat penunjang mencapai Rp. 511.861 atau 9,36 % sedangkan biaya variable mencapai Rp. 4.954.000 atau 90,64 %. Menurut Sahadewa dkk. (2019) kecilnya biaya tetap memberikan harapan bagi usaha kecil dan menengah untuk bisa berinvestasi.

Dari tabel-tabel tersebut dapat dihitung total biaya untuk satu siklus produksi dan satu kumbung jamur adalah Rp. 5.465.861. Hasil penelitian menunjukkan bahwa setiap kumbung dan setiap siklus produksi dihasilkan rata-rata 280 kg jamur merang. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa harga jamur merang tankos antara Rp. 26.000 sampai dengan Rp. 28.000.

Jika harga jual jamur merang tankos Rp. 28.000/kg, maka pendapatan yang diperoleh adalah Rp.7.700.000,- atau keuntungannya sebesar Rp. 2.234.139/ siklus tanam/ kumbung. Jika

harga jual jamur merang tankos Rp. 26.000/kg, maka pendapatan yang diperoleh adalah Rp.7.150.000,- atau bahwa skala ekonomi seorang untuk usaha jamur merang tankos minimal 4 kumbung. Oleh karena itu, untuk bisa sustainable unit usaha harus memiliki minimal 4 kumbung jamur. Jika unit usaha memiliki 4 kumbung jamur, maka keuntungannya setiap bulan atau satu siklus antara Rp. 550.211 sampai dengan Rp. 8.936.556.

## KESIMPULAN

Jalur pemasaran jamur tankos ada tiga jalur, yaitu jalur panjang (Produsen-Pedagang Pertama-Pedagang Pengecer-Konsumen); jalur sedang (Produsen-Pedagang Pengecer-Konsumen); dan jalur pendek (Produsen-Konsumen). Pelaku usaha jamur merang tankos yang paling untung adalah produsen jamur merang tankos, sedangkan yang paling tinggi resiko dan potensi keuntungan tertinggi adalah pedagang pertama luar provinsi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amiri M. P. 2010. Project Selection for Oil-fields Development by Using the AHP and Fuzzy TOPSIS Methods Expert Systems with Applications 37: 6218-6224.
- Anyaocha Kelechi E., Ruben Sakrabani, Kumar Patchigolla, Abdul M.

Revisi Artikel

- Mouazen. 2018. Review Critical evaluation of oil palm fresh fruit bunch solid wastes as soil amendments: Prospects and challenges. *Resources, Conservation and Recycling*, 136: 399-409
- Bakce D., Syahza A., Bahri S., Irianti M., Riadi RM, dan Asmit B. 2019. Pemanfaatan limbah kelapa sawit untuk budidaya jamur merang dalam upaya perbaikan ekonomi desa: Pengabdian kepada masyarakat di Desa Kampung Baru, Kabupaten Pelalawan. *Unri Conference Series: Community Engagement. Volume 1*
- Burano RS. dan Yuliza F. 2020. Strategi Pemasaran Produk Olahan Jamur Tiram Di Kelompok Wanita Tani Rosella. *Menara Ekonomi*, VI : 2
- Chang, S. H. 2014. An overview of empty fruit bunch from oil palm as feedstock for bio-oil production. *Biomass & Bioenergy*, 62: 174–181.
- David F.R. 2006. *Strategic Management: Concepts and Cases*. 10th Ed. Alih bahasa : Ichsan Setyo Budi. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- Fitriady MY. 2011. Analisis Peluang Pasar untuk Mengembangkan Produk Olahan Jamur Merang Di Jawa Timur. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 10: 19-24.
- Harun N.H.M., Samad N.A.F., Suriyati S. 2017. Development of kinetics model for torrefaction of empty fruit bunch from palm oil waste. *Energy Procedia*, 105:744 – 749.
- Irjayanti Maya and Anton Mulyono Azis. 2012. Barrier Factors and Potential Solutions for Indonesian SMEs. *Procedia Economics and Finance*, 4: 3 – 12
- Kubler Sylvain, J' er'emy Robert, William Derigent, Alexandre Voisin, Yves Le Traon. 2016. A state-of the-art survey & testbed of Fuzzy AHP (FAHP) applications. *Journal of Expert Systems With Applications*, 16: 1-33
- Li Na, Fengmei Chen, Fengjie Cui, Wenjing Sun, Jinsong Zhang, Lishun Qian, Yan Yang, Di Wu, Ying Dong, Jianxin Jiang, Huaping Yang. 2017. Improved postharvest quality and respiratory activity of straw mushroom (*Volvarella volvacea*) with ultrasound treatment and

## JUDUL ARTIKEL

Nama Penulis

- controlled relative humidity. *Scientia Horticulturae*, 225: 56-64
- Saelor, S., Kongjan, P. and Sompong, O. T. (2017) 'Thailand Biogas Production from Anaerobic Co-digestion of Palm Oil Mill Effluent and Empty Fruit Bunches', *Energy Procedia*, 138, pp. 717–722.
- Sahadewa IB, Dewi RK., dan Listia Dewi IA. 2019. Analisis Kelayakan Usahatani Jamur Tiram (*pleurotus ostreatus*) Kasus: Petani Jamur Tiram di Desa Peguyangan Kaja Kecamatan Denpasar Utara. *E-Jurnal Agribisnis dan Agrowisata*, 8: 2
- Sarono, Sukaryana Y., Arifin Z., and Sri Astuti. 2020. The analysis of straw mushroom potential development using an empty fruit bunches materials. *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*, 857 : 012017
- Siregar G., Novita D., dan Utami S. 2018. Pemanfaatan Limbah Sawit Sebagai Media Jamur Merang pada Masyarakat Desa Celawan. *Jurnal Prodikmas Hasil Pengabdian Masyarakat*, II (1):53-64.
- Sisilia Kristina, Yahya Peranginangin, Retno Setyorini, Nadya Moeliono. 2015. A Framework of Affiliation Partnership between Univesity, SMEs, and Business Sector: A Case Study of PKBL Telkom, Indonesia. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 169: 2 – 12
- Tao Hsiao-Hang, Jake L. Snaddon, Eleanor M. Sladea, Ludovic Henneron, Jean-Pierre Calimane, Katherine J. Willisa. 2018. Application of oil palm empty fruit bunch effects on soil biota and functions: A case study in Sumatra, Indonesia. *Agriculture, Ecosystems & Environment*, 256: 105-113
- Tansakul A. and Lumyong R. 2008. Thermal properties of straw mushroom. *Journal of Food Engineering*, 87: 91–98
- Widiastuti H. and Tri-Panji. 2007. Utilization of spent mushroom (*Volvariella volvacea*) media derived from empty fruit bunches of oil palm (SMEB) as organic fertilizer on oil palm seedling. *Menara Perkebunan*, 75 (2): 70-79

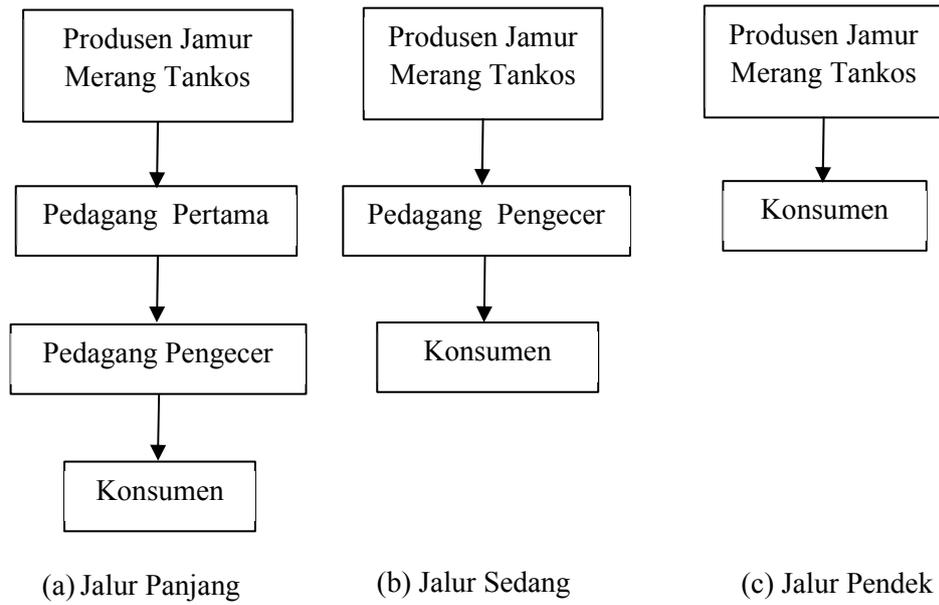
*Revisi Artikel*

Tabel 1. Unit Usaha Jamur Merang Bermedia Tanam Tankos di Lampung

No.	Uraian	Raman Aji, Lampung Timur	Natar, Lampung Selatan	Metro Timur, Metro
1.	Jumlah Pemilik Usaha (Unit)	4	1	1
2.	Kontinuitas Produksi	Kontinyu	Kontinyu	Kontinyu
3.	Jumlah Kumbung (unit)	35 - 68	12	4
4.	Ukuran Kumbung Rata-rata (m)	5 x 6 x 6	5 x 6 x 6	5 x 6 x 5
5.	Lokasi Pemasaran	Sekitar pabrik, Metro, Bandar Jaya, Bandar Lampung, Jakarta, Palembang, Batam	Sekitar pabrik, Natar, dan Bandar Lampung	Sekitar Pabrik dan Metro
6.	Jumlah Produksi (kg/hari)	200 - 620	50 - 150	5 - 40
7.	Produk Olahan selain Jamur Segar	Tidak ada	Tidak ada	Tidak ada

**JUDUL ARTIKEL**

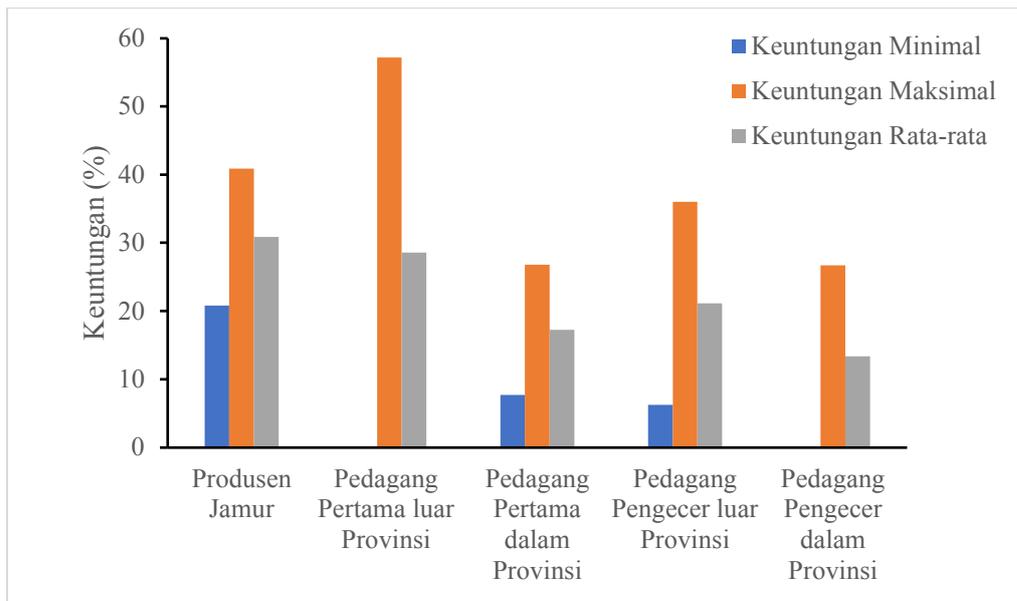
Nama Penulis



Gambar 1. Jalur Pemasaran Jamur Merang Tankos di Lampung

Tabel 2. Rekapitulasi Analisis Biaya Jalur Pemasaran Jamur Merang Tankos di Provinsi Lampung

No.	Pelaku Usaha	Modal		Penerimaan		Pengeluaran		Keuntungan Bersih			
		Minimal	Maksimal	Optimis	Pesimis	Minimal	Maksimal	Minimal	Maksimal	Rata-Rata	
1.	Produksi Jamur	21.863.444	21.863.444	30.800.000	28.600.000	21.863.444	24.049.789	4.550.211	8.936.556	6.743.383	
2.	Pedagang Pertama	Luar Provinsi	26.000	28.000	40.000	40.000	8.000	12.000	-	16.000	8.000
		Dalam Provinsi	26.000	28.000	35.000	35.000	4.000	5.000	2.000	7.500	4.750
3.	Pedagang Pengecer	Luar Provinsi	40.000	50.000	55.000	55.000	2.000	2.500	2.500	18.000	10.250
		Dalam Provinsi	35.000	37.500	40.000	40.000	2.000	2.500	-	10.000	5.000



Gambar 2. Hasil Analisis Keuntungan Antar Pelaku Usaha Jamur Merang Tankos

*Revisi Artikel*

Tabel 3. Biaya Investasi Usaha jamur Merang Tankos

No.	Uraian	Jumlah	Satuan	Harga Satuan	Jumlah Biaya
1.	Bambu Tua	250	Batang	14.000	3.500.000
2.	Asbes Atap	40	Lembar	75.000	3.000.000
3.	Dinding Plastik/terpal	10	M <sup>2</sup>	110.000	1.100.000
4.	Plastik Putih Tebal	18	Kg	55.000	990.000
5.	Paku Berbagai Ukuran	12	Kg	10.000	120.000
6.	Tambang	4	Gulung	150.000	600.000
7.	Selang Air	20	M	4.500	90.000
8.	Sprayer Air	1	Unit	425.000	425.000
9.	Tungku Sterilisasi	1	Buah	550.000	550.000
10.	Kabel Listrik	20	M	3.500	70.000
11.	Balon Lampu 150 W	2	Buah	120.000	240.000
12.	Scob dan Srcab	2	Buah	40.000	80.000
13.	Bak Perendaman				
	- Batu Bata	300	Buah	750	225.000
	- Semen	5	Sak	60.000	300.000
	- Pasir	3	M <sup>3</sup>	250.000	750.000
14.	Tenaga Kerja	1	Orang	3.000.000	3.000.000
<b>Total Biaya</b>					<b>15.040.000</b>

Tabel 4. Biaya Investasi Tambahan/tahun Usaha jamur Merang Tankos

No.	Uraian	Jumlah	Satuan	Harga Satuan	Jumlah Biaya
1.	Baju Panen	250	Pasang	55.000	110.000
2.	Sepatu Boot	40	Pasang	80.000	160.000
3.	Sarung Tangan	10	Pasang	20.000	240.000
4.	Masker Panen	18	Unit	12.000	144.000
5.	Keranjang Panen	12	Unit	40.000	200.000
6.	Pisau Panen	4	Unit	25.000	50.000
7.	Timbangan	20	Unit	225.000	225.000
<b>Total Biaya</b>					<b>1.129.000</b>

Tabel 5. Biaya Operasional untuk Satu Kali Produksi Usaha jamur Merang Tankos

No.	Uraian	Jumlah	Satuan	Harga Satuan	Jumlah Biaya
1.	TKKS (Cold Diesel)	1	Unit	550.000	550.000
2.	Kapur Dolomit	25	Kg	1.000	25.000
3.	Bekatul	50	Kg	2.000	100.000
4.	Kapas	50	Kg	5.000	250.000
5.	Bibit Jamur	70	Bedlock	10.000	700.000
6.	Kayu Bakar	2	M <sup>3</sup>	75.000	150.000
7.	Kemasan Plastik	2	Kg	14.500	29.000
8.	Listrik	1	Bulan	150.000	150.000

**JUDUL ARTIKEL**

Nama Penulis

<b>Total Biaya</b>	<b>1.954.000</b>
--------------------	------------------

Tabel 6. Biaya Tenaga Kerja untuk Satu Kali Produksi Usaha jamur Merang Tankos

<b>No.</b>	<b>Uraian</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Satuan</b>	<b>Harga Satuan</b>	<b>Jumlah Biaya</b>
1.	Tenaga Kerja Langsung	1	Orang	2.100.000	2.100.000
2.	Tenaga Kerja Borongan	1	Orang	900.000	900.000
<b>Total Biaya</b>					<b>3.000.000</b>

Tabel 7. Biaya Overhead Pabrik untuk Satu Kali Produksi Usaha jamur Merang Tankos

<b>No.</b>	<b>Uraian</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Harga Satuan</b>	<b>Jumlah Biaya</b>
1.	Penyusutan Kumbung, dll	1	417.778	417.778
2.	Penyusutan alat penunjang	1	94.083	94.083
3.	Biaya Operasional Bahan	1	1.954.0000	1.954.000
4.	Biaya Tenaga Kerja Langsung	1	3.000.000	3.000.000
<b>Total Biaya</b>				<b>5.465.861</b>

*Revisi Artikel*