



KELAYAKAN DAN SALURAN PEMASARAN USAHA A&F (*AGRICULTURE & FARM*) INDONESIA JAMUR TIRAM (*PLEUROTUS OSTREATUS*) DI DESA CINDOGO KECAMATAN TAPEN KABUPATEN BONDOWOSO

SKRIPSI

Oleh
Belia Selva Wulan Septyana
NIM. 181510601026

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS JEMBER
2022**



KELAYAKAN DAN SALURAN PEMASARAN USAHA A&F (*AGRICULTURE & FARM*) INDONESIA JAMUR TIRAM (*PLEUROTUS OSTREATUS*) DI DESA CINDOGO KECAMATAN TAPEN KABUPATEN BONDOWOSO

SKRIPSI

Diajukan guna memenuhi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Studi Agribisnis (S1) serta mencapai gelar Sarjana Pertanian

Dosen Pembimbing
Djoko Soejono, SP., MP.

Oleh
Belia Selva Wulan Septyana
NIM. 181510601026

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS JEMBER
2022

PERSEMBAHAN

Puji syukur Alhamdulillah, selalu terpanjatkan kepada Allah SWT., atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini di tengah era pandemi Covid-19 serta pelaksanaan belajar secara *hybrid*, dengan rasa syukur dan bahagia serta rasa terimakasih yang berlimpah, saya persembahkan skripsi ini kepada:

1. Kedua orang tua yang sangat saya banggakan, ayahanda Rubby Wahjudi Sunandar dan Ibunda Lilis Sumartik, satu kakak saya Billy Ponco Gustiawan dan satu adik yang saya sayangi Tri Nanda Bagus Is'ad serta keluarga besar saya, terimakasih atas semangat, dukungan moril maupun materil, motivasi dan segala pembelajaran berharga bagi saya;
2. Dosen pembimbing saya, Bapak Djoko Soejono, S.P., M.P atas kesabaran dan keikhlasannya dalam memberikan ilmu, nasihat serta bimbingan terbaiknya kepada saya;
3. Laboratorium Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan yang telah menjadi wadah bagi saya untuk terus mengemban ilmu serta berbagi pengetahuan dan pengalaman dalam kegiatan praktikum;
4. Almamater yang saya banggakan, Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember sebagai tempat menimba ilmu, memperluas pengetahuan dan memperkaya pengalaman;
5. TK Aisyah, SDSN 1 Cindogo, SMPN 1 Tapen dan SMAN 1 Tenggarang yang telah banyak berkontribusi dalam proses perkembangan diri penulis dari belajar membaca, menulis, mengembangkan jiwa kepemimpinan beserta peningkatan *skill* lainnya hingga penulis bisa berada dititik saat ini;

MOTTO

“ La Tahzan, Innallaha Ma'ana ”

(QS At-Taubah: 40)

*“Kunci ketenangan hidup adalah hati yang lapang, jika ingin melihat hasil maka
berusahalah dengan optimal serta berdo'a pada sang Pencita”*

(Belia Selva Wulan Septyana)

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Belia Selva Wulan Septyana

NIM : 181510601026

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya tulis ilmiah yang berjudul **“Kelayakan dan Saluran Pemasaran Usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram (*Pleurotus Ostreatus*) di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso”** adalah benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang sudah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi manapun dan bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isi karya tulis ilmiah ini sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa ada tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 23 Juni 2022
Menyatakan,

Belia Selva Wulan S.
NIM. 181510601026



SKRIPSI

KELAYAKAN DAN SALURAN PEMASARAN USAHA A&F (*AGRICULTURE & FARM*) INDONESIA JAMUR TIRAM (*PLEUROTUS OSTREATUS*) DI DESA CINDOGO KECAMATAN TAPEN KABUPATEN BONDOWOSO

Oleh:
Belia Selva Wulan Septyana
NIM. 181510601026

Dosen Pembimbing:
Djoko Soejono, S.P., M.P
NIP. 196812021994032001

PENGESAHAN

Skripsi berjudul “Kelayakan dan Saluran Pemasaran Usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram (*Pleurotus Ostreatus*) di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso” telah diuji dan disahkan pada:

Hari : Kamis

Tanggal : 23 Juni 2022

Tempat : Fakultas Pertanian Universitas Jember

Dosen Pembimbing Utama,


Djoko Soejono, S.P., M.P
NIP. 197001151997021002

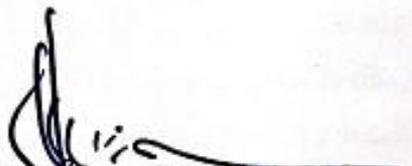
Penguji Utama,


Ati Kusmiati, S.P., M.P
NIP. 197809172002122001

Penguji Anggota,


Julian Adam Ridjal, S.P., M.P
NIP. 198207102008121003

Mengesahkan
Dekan,


Prof. Dr. Ir. Soetrisno, M.P.
NIP.196403041989021001

RINGKASAN

Kelayakan dan Saluran Pemasaran Usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram (*Pleurotus Ostreatus*) di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso; Belia Selva Wulan Septyana; 181510601026; 2022; 108 Halaman, Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember.

Tanaman hortikultura merupakan salah satu cabang dari sub sektor tanaman pangan, yang memiliki peluang besar untuk menjadi produk unggulan apabila terus dikembangkan dan dapat meningkatkan perekonomian para petani di Indonesia. Jamur merupakan salah satu jenis tanaman hortikultura dengan beberapa varian yang aman untuk dikonsumsi, salah satunya ialah jamur tiram putih (*Pleurotus Ostreatus*) yang memiliki kandungan gizi bagus serta banyak diminati oleh masyarakat, antara dijadikan usaha budidaya maupun untuk dikonsumsi oleh masyarakat, serta harga jual dari jamur tiram putih diketahui dapat memberikan keuntungan 100%. Data BPS tahun 2017-2020 menunjukkan dalam tingkat nasional, pulau jawa baik Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur memasuki peringkat 3 besar dilihat dari jumlah rata-rata produksi jamur tiram(Kg/Th), Jawa Timur menduduki peringkat 2 dengan jumlah 4.622.428 Kg, jawa timur sendiri memiliki kawasan yang bernama tapal kuda, yakni terdiri dari Bondowoso, Situbondo, Banyuwangi, Jember, Lumajang, Probolinggo dan Pasuruan. Tahun 2019 – 2020 terdapat fenomena pada Kabupaten Bondowoso yakni jumlah produktivitas mengalami penurunan drastis, dari sebanyak 5.050 lalu menjadi 550 (Kw/ m²). Salah satu usaha jamur tiram putih pada Kabupaten Bondowoso yang dapat dijadikan objek penelitian yakni pada usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso, usaha telah berdiri selama kurang lebih 7 tahun serta merupakan satu-satunya usaha budidaya jamur tiram putih yang menjual produk segar mentah di Desa Cindogo, usaha tersebut menghabiskan biaya investasi awal sekitar 80 juta dari modal sendiri dengan umur ekonomis bangunan sekitar 15 tahun, namun di awal berproduksi usaha juga sempat mengalami kerugian berupa

gagal panen jamur tiram putih. Hal tersebut pastinya berpengaruh pada pengelolaan dana untuk kegiatan produksi berikutnya, maka dengan latar belakang fenomena sebelumnya di Kabupaten Bondowoso, usaha A&F tersebut akan di teliti pada bagian analisis finansial dan margin saluran pemasaran yang dapat memperlihatkan kondisi keuangan dan kelayakan usaha.

Penelitian ini secara keseluruhan bertujuan (1) untuk mengetahui kondisi kelayakan finansial pada usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso, (2) untuk mengetahui jumlah margin dalam saluran pemasaran pada usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso. Metode yang digunakan yakni *purposive sampling* untuk penentuan daerah dan pengambilan sampel, metode deskriptif dan analitik kuantitatif untuk penjelasan selama penelitian, dengan menggunakan data sekunder dan data primer, dan untuk analisis data menggunakan metode *Net Present Value* (NPV) juga meliputi *Net B/C Ratio*, *Internal Rate of Return* (IRR), *Payback Period* (PP), *Profitability Index* (PI) dan rumus Margin Pemasaran.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perhitungan kelayakan finansial pada Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram, diketahui mulai dari perhitungan finansial memiliki hasil nilai diatas 0 dan 1 yang menandakan bahwa usaha tersebut masih layak untuk dilaksanakan serta tidak menunjukkan bahwa terdapat resiko kegagalan yang besar atau signifikan, dengan nilai NPV tahun ke 1 sebesar Rp 97.402.830, *Net B/C ratio* sebesar 18, IRR sebesar 109%, PP 0,5 tahun dan *profitability index* sebesar 18.01. Terdapat 3 saluran pemasaran yang di lalui pemasaran produk jamur tiram dari Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram oleh produsen di lokasi penelitian, yaitu saluran pemasaran 0 (nol) tingkat : Produsen – Konsumen, saluran pemasaran I tingkat : Produsen – Pedagang Besar – Konsumen. Saluran pemasaran II tingkat : Produsen – Pedagang Besar – Pedagang Pengecer – Konsumen. Efisiensi pemasaran terletak pada saluran pemasaran pertama yakni 0 (nol) tingkat karena tidak melibatkan lembaga pemasaran.

SUMMARY

Feasibility and Marketing Channels of A&F (Agriculture & Farm) Indonesia Jamur Tiram (Pleurotus Ostreatus) Business in Cindogo Village, Tapen District, Bondowoso Regency; Belia Selva Wulan Septyana; 181510601026; 2022; 108 Pages, Department of Agribusiness, Faculty of Agriculture, University of Jember.

Horticultural crops are a branch of the food crop sub-sector which has a great opportunity to become a superior product if it continues to be developed and can improve the economy of farmers in Indonesia. Mushroom is one type of horticultural plant with several variants that are safe for consumption, one of which is white oyster mushroom (Pleurotus Ostreatus) which has good nutritional content and is in great demand by the public, between being used as a cultivation business and for consumption by the community, as well as the selling price. From white oyster mushrooms is known to provide 100% profit. BPS data for 2017-2020 shows that at the national level, the island of Java, both West Java, Central Java, East Java, is in the top 3 rankings seen from the average number of oyster mushroom production (Kg/Th), East Java is ranked 2nd with a total of 4,622. 428 Kg, East Java itself has an area called a horseshoe, which consists of Bondowoso, Situbondo, Banyuwangi, Jember, Lumajang, Probolinggo and Pasuruan. In 2019 - 2020 there is a phenomenon in Bondowoso Regency, namely the amount of productivity has decreased drastically, from 5,050 to 550 (Kw/m²). One of the white oyster mushroom businesses in Bondowoso Regency that can be used as research objects is the Indonesian Oyster Mushroom A&F (Agriculture & Farm) business in Cindogo Village, Tapen District, Bondowoso Regency, the business has been established for approximately 7 years and is the only mushroom cultivation business. White oysters that sell fresh raw products in Cindogo Village, the business costs an initial investment of around 80 million from its own capital with an economic life of about 15 years, but at the beginning of production the business also experienced losses in the form of failure to harvest white oyster

mushrooms. This certainly affects the management of funds for the next production activity, so with the background of the previous phenomenon in Bondowoso Regency, the A&F business will be examined in the financial analysis section and marketing channel margins that can show the financial condition and business feasibility.

This research as a whole aims (1) to determine the financial feasibility condition of the Indonesian Oyster Mushroom A&F business in Cindogo Village, Tapen District, Bondowoso Regency, (2) to determine the amount of margin in the marketing channel in the A&F business (Agriculture & Farm). Indonesian Oyster Mushrooms in Cindogo Village, Tapen District, Bondowoso Regency. The method used is purposive sampling for area determination and sampling, descriptive and quantitative analytical methods for explanations during the study, using secondary data and primary data, and for data analysis using the Net Present Value (NPV) method include Net B/C ratio, Internal Rate of Return (IRR), Payback Period (PP), Profitability Index (PI) and Marketing Margin formula.

The results showed that the calculation of the financial feasibility of the Indonesian Oyster Mushroom A&F (Agriculture and Farm) business, it is known that starting from the financial calculation it has a value above 0 and 1 which indicates that the business is still feasible to carry out and does not indicate that there is a large risk of failure or significant, with the NPV value for the first year of Rp 97,402,830, Net B/C ratio 18, IRR of 109%, PP 0,5 year and profitability index of 18.01. There are 3 marketing channels through which the marketing of oyster mushroom products from the A&F (Agriculture and Farm) Indonesia Oyster Mushroom business by producers in the research location, namely marketing channel 0 (zero) level: Producer – Consumer, marketing channel I level : Producer – Wholesaler – Consumer. Level II marketing channels: Producers – Wholesalers – Retailers – Consumers. Marketing efficiency lies in the first marketing channel, which is level 0 (zero) because it does not involve marketing agencies.

PRAKATA

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT., atas segala rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Kelayakan dan Saluran Pemasaran Usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram (*Pleurotus Ostreatus*) di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso**”. Skripsi ini diajukan guna memenuhi salah satu persyaratan untuk menyelesaikan tugas akhir program sarjana pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terimakasih pada:

1. Prof. Dr. Ir. Soetriono, M.P., selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Jember;
2. Agus Supriono, S.P., M.Si., selaku Ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember serta selaku Dosen Pembimbing Akademik saya yang telah banyak memberikan arahan positif mulai dari awal masuk kuliah hingga ditahap ini;
3. Djoko Soejono, S.P., M.P., selaku dosen pembimbing skripsi yang telah sabar dalam membimbing dan memberikan arahan terbaiknya kepada saya selama proses penyusunan skripsi ini;
4. Ati Kusmiati, S.P., M.P., selaku dosen penguji utama dan Julian Adam Ridjal, S.P., M.P., selaku dosen penguji anggota yang telah memberikan arahan, kritik dan saran kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini;
5. Seluruh dosen dan seluruh karyawan Fakultas Pertanian Universitas Jember khususnya Program Studi Agribisnis yang telah banyak memberikan ilmu, motivasi, bantuan dan pengalaman kepada penulis;
6. Kedua orang tua saya serta seluruh keluarga besar saya yang telah memberikan bantuan baik materil maupun moril serta motivasi dan semangat yang tiada henti kepada saya;

7. Pasangan saya Cendikia Akhmad beserta kedua orang tuanya yang selalu mendukung dan memberikan saya rasa percaya supaya dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan tepat waktu.
8. Seluruh teman-teman Agribisnis angkatan 2018 dan kakak tingkat maupun adik tingkat Fakultas Pertanian yang sudah memberikan dukungan serta motivasi untuk menyelesaikan penelitian skripsi;
9. Semua bagian keluarga besar dari Himpunan Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian/ Himaseta, Tiban Suluh Sosek, BPM Fakultas Pertanian, F-Siap Fakultas Pertanian, PYI Jember dan GenBI Jember yang telah banyak memberikan bekal bagi penulis baik segi moral, pengetahuan, pengalaman, penambahan *skill* dan kebutuhan dana selama menjalani kuliah;
10. Seluruh pihak usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram yang telah bersedia menjadi narasumber serta menyediakan informasi selama proses penelitian;

Penulis menyadari bahwa dalam proses penyusunan skripsi masih terdapat banyak sekali kekurangan. Oleh karena itu, penulis sangat menerima kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Penulis berharap supaya skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca.

Jember, Juni 2022

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
PERSEMBAHAN.....	ii
MOTTO	iii
PERNYATAAN.....	iv
SKRIPSI.....	v
PENGESAHAN.....	vi
RINGKASAN	vii
SUMMARY.....	ix
PRAKATA	xi
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	9
1.3 Tujuan dan Manfaat.....	10
1.3.1 Tujuan Penelitian.....	10
1.3.2 Manfaat Penelitian.....	11
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA.....	12
2.1 Penelitian Terdahulu	12
2.2 Landasan Teori	18
2.2.1 Jenis-Jenis Jamur Konsumsi.....	18
2.2.2 Teori Jamur Tiram Putih (<i>Pleurotus Ostreatus</i>).....	19
2.2.3 Teori Investasi	21
2.2.4 Analisis Kelayakan Usaha	22
2.2.5 Aspek Pemasaran.....	25
2.2.6 Lembaga Pemasaran	26
2.2.7 Margin Pemasaran	27
2.3 Kerangka Pemikiran	28
2.4 Hipotesis.....	32
BAB 3. METODOLOGI PENELITIAN.....	33
3.1 Metode Penentuan Daerah Penelitian.....	33
3.2 Metode Penelitian.....	33
3.3 Metode Pengambilan <i>Sampel</i>.....	34
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	34
3.5 Metode Analisis Data	35
3.6 Definisi Operasional.....	39
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	42
4.1 Gambaran Umum Lokasi Usaha.....	42
4.1.1 Lokasi Usaha A&F (<i>Agriculture and Farm</i>) Indonesia Jamur Tiram.....	42

4.1.2 Sejarah Usaha A&F (<i>Agriculture and Farm</i>) Indonesia Jamur Tiram.....	42
4.1.3 Struktur Organisasi Usaha A&F (<i>Agriculture and Farm</i>) Indonesia Jamur Tiram.....	43
4.1.4 Proses Produksi Usaha A&F (<i>Agriculture and Farm</i>) Indonesia Jamur Tiram	44
4.2 Kelayakan Finansial Usaha A&F (<i>Agriculture and Farm</i>) Indonesia Jamur Tiram.....	45
4.2.1 Arus Penerimaan (inflow).....	45
4.2.2 Arus Pengeluaran.....	47
4.2.3 Kriteria Kelayakan.....	49
4.3 Margin Saluran Pemasaran Produk Usaha A&F (<i>Agriculture and Farm</i>) Indonesia Jamur Tiram	55
4.3.1 Saluran Pemasaran produk	55
4.3.2 Margin Saluran Pemasaran Produk	58
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN.....	62
5.1 Kesimpulan.....	62
5.2 Saran	62
LAMPIRAN.....	71
KUISIONER.....	71

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Hal
1.1	Rata-rata Produksi, Share dan Pertumbuhan Produksi Budidaya Jamur Tiram di Berbagai Provinsi Negara Indonesia dalam Kurun Waktu 2017 – 2020	4
1.2	Jumlah Produksi dan Produktivitas Jamur Tiram pada Daerah Tapal Kuda Provinsi Jawa Timur dalam Kurun Waktu 2019 dan 2020	5
1.3	Data Petani Jamur Tiram Putih (<i>Pleurotus Ostreatus</i>) Pada Kabupaten Bondowoso Provinsi Jawa Timur Bulan Oktober Tahun 2021	7
1.4	Data Produksi Jamur Tiram Putih Usaha A&F (Agriculture & Farm) Indonesia Jamur Tiram Pada Bulan Juli Hingga Desember 2021	8
4.1	Penerimaan Penjualan Produk Jamur Tiram Usaha A&F (Agriculture -and Farm) Indonesia Jamur Tiram	46
4.2	Penggunaan Biaya Investasi Pada Usaha A&F (Agriculture and Farm) Indonesia Jamur Tiram	48
4.3	Penggunaan Biaya Variabel pada Usaha A&F (Agriculture and Farm) Indonesia Jamur Tiram dalam hitungan satu tahun	49
4.4	Tabel Perencanaan Cashflow Lima (5) Tahun kedepan Pada Usaha A&F (Agriculture and Farm) Indonesia Jamur Tiram (satuan Rp)	51
4.5	Hasil Perhitungan Nilai Internal Rate of Return Usaha A&F (Agriculture and Farm) Indonesia Jamur Tiram (satuan Rp)	53
4.6	Marjin Pemasaran pada Saluran Pemasaran Jamur Tiram Usaha A&F (Agriculture and Farm) Indonesia Jamur Tiram	59

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Hal
2.1	Skema Kerangka Pemikiran	31
4.2	Saluran Pemasaran Jamur Tiram pada Usaha A&F (Agriculture and Farm) Indonesia Jamur Tiram	56

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Hal
1	Dokumentasi	66
2	Lembar Kuisisioner	70
3	Analisis Finansial Usaha	79

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Tanaman hortikultura merupakan salah satu cabang dari sub sektor tanaman pangan yang terdiri atas buah-buahan, sayuran, obat-obatan dan tanaman hias. Produk yang berasal dari tanaman hortikultura memiliki peluang besar untuk menjadi produk unggulan, dimana apabila terus dikembangkan maka dapat meningkatkan pendapatan petani di negara Indonesia. Peluang penjualan produk hasil hortikultura, memiliki potensi yang sangat besar karena jumlah masyarakat di Indonesia sebagai sasaran penjualan juga tinggi, akan tetapi produk hortikultura juga memiliki kekurangan, yaitu mudah rusak maupun kehilangan kadar air yang dikandungnya, sehingga menyebabkan kualitas menurun. Salah satu keunggulan produk hortikultura yakni memiliki nilai tinggi serta bermanfaat dalam memperbaiki kebutuhan gizi masyarakat (Pitaloka, D., 2017).

Suatu unggahan pada laman internet yakni Sayur Box yang merupakan platform untuk berjualan sayur secara online di Indonesia, menjelaskan bahwa jamur merupakan salah satu tanaman hortikultura, yang memiliki beberapa jenis dengan kriteria aman untuk dikonsumsi dan beracun apabila dikonsumsi. Terdapat tiga jenis jamur untuk dikonsumsi yang banyak dikenal oleh masyarakat yakni jamur kuping, jamur kancing dan jamur tiram. Masing-masing jenis tersebut memiliki bentuk, tekstur dan kandungan yang berbeda, serta kriteria tumbuh yang juga berbeda, dimana hal tersebut juga berpengaruh pada harga jual masing-masing jenis jamur. Jamur kuping yang dikenal sebagai campuran makanan berkuah ala jepang maupun sering ditemui pada kuah sup dengan warna cokelat gelap dan memiliki tekstur yang cenderung kenyal serta bentuk seperti telinga. Jamur kancing memiliki bentuk bulat dengan tekstur cenderung lebih *meaty* serta tidak kenyal namun ringan, biasanya ditemui pada *topping pizza*. Selanjutnya jamur tiram yang memiliki tekstur kenyal namun juga sedikit terlihat *meaty* dan berbentuk menyerupai tiram dengan warna putih yang terlihat indah. Jamur tiram sendiri lebih banyak diolah menjadi aneka ragam makanan siap saji baik dalam bentuk krispi, olahan kuah, sate panggang dan kecap dengan diambil sarinya.

Jamur tiram banyak diminati oleh masyarakat dan dibudidayakan karena waktu untuk proses budidaya hingga panen cukup sebentar, serta termasuk mudah. Harga jamur tiram juga masih dapat dikatakan terjangkau oleh masyarakat, namun para petani tetap menjual dengan harga yang berbeda, sesuai standart pada daerah masing-masing maupun kualitas jamur tiram yang dihasilkan. Jamur tiram juga diketahui pada penjelasan dari salah satu unggahan sayurbox bahwa jamur tiram dapat menjadi antioksidan terbukti pada muatan *Journal of Physiology and Biokimia* yang membahas kandungan jamur tiram dapat menjadi penurun kadar kolesterol dan trigliserida dalam tubuh. Berdasarkan fakta tersebut maka peneliti tertarik untuk mencari fenomena terkait usaha jamur tiram yang akan diteliti lebih lanjut, (Michael Reely, Sayurbox Startup Pertanian yang Bantu Tingkatkan Pendapatan Petani, <https://katadata.co.id/ekarina/berita/5e9a5515a01e1/sayurbox-startup-pertanian-yang-bantu-tingkatkan-pendapatan-petani>. Diakses pada tanggal 11 Desember 2021 pada pukul 19.40 WIB).

Jamur tiram putih (*Pleurotus Ostreatus*) memiliki rasa lezat serta diketahui banyak mengandung vitamin, protein, lemak rendah dan zat gizi lainnya, seperti kalium, fosfor, zat besi, serta mineral yang bagus untuk kesehatan tubuh terutama dimasa pandemi saat ini. Jamur tiram putih juga diketahui memiliki peluang besar untuk dipasarkan karena jumlah permintaan yang cukup tinggi, hal tersebut dapat membuka peluang usaha menjadi semakin berkembang pesat dalam kurun waktu terhitung cepat. Selain faktor permintaan masyarakat yang tinggi akan kebutuhan jamur tiram maka faktor pendorong lainnya yakni karena kondisi iklim di negara Indonesia yang lembab sangat mendukung dalam pertumbuhan jamur tiram putih, dimana peluang tersebut mendorong beberapa petani memilih untuk mengembangkan usaha budidaya jamur tiram. Bahan dan peralatan yang diperlukan juga cukup sederhana sehingga modal yang diperlukan tidak begitu besar, sedangkan untuk harga jual produk budidaya jamur tiram putih sendiri diperkirakan akan terus memiliki prospek nilai yang tinggi, ditambah pula apabila memiliki saluran pemasaran yang tepat maka dapat menciptakan pendapatan petani yang memungkinkan (Aini, H., 2019).

Menurut Awami, dkk., (2018) Usaha budidaya jamur tiram dalam penelitian yang telah dilakukan diketahui memiliki banyak peminat mulai dari jenjang lulusan SMP, SMA hingga Sarjana. Waktu menekuni usaha budidaya jamur tiram sekitar satu hingga sepuluh tahun dan untuk umur pemilik usaha berkisar 21 tahun keatas, dijelaskan pula dalam penelitian tersebut bahwa jumlah saluran pemasaran bisa menjadi tiga bentuk dengan rantai pemasaran yang cukup singkat, hal tersebut pastinya juga akan berpengaruh pada besaran margin produk yang diterima, serta dalam hasil penelitian diketahui pula bahwa keuntungan yang didapat dari usaha budidaya jamur tiram dapat mencapai diatas 100%. Hasil kunjungan peneliti saat terjuan ke lapang menyatakan dari pemilik usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram, bahwa keuntungan usahanya jika dikalkulasi akan lebih dari 100% investasi, maka dengan pernyataan tersebut peneliti tertarik untuk mengambil salah satu tema penelitian, terkait analisis finansial dan margin dalam saluran pemasaran usaha budidaya jamur tiram, sebelum melakukan penelitian maka peneliti juga akan mencari informasi data terlebih dahulu terkait data komoditas yang hendak diteliti dimulai dari skala nasional kemudian mengerucut hingga ke lokasi penelitian yakni di Kabupaten Bondowoso.

Provinsi Jawa Timur dikenal dengan kondisi alam maupun iklim yang berpengaruh pada sifat tanah dan lingkungan sekitar atau ekosistem yang akan sangat cocok untuk menjadi sasaran pengembangan sektor pertanian baik untuk sub sektor tanaman, peternakan dan perikanan. Berdasarkan data dari BPS tahun 2013 juga diketahui bahwa lahan pertanian di Jawa Timur menjadi salah satu yang memiliki potensi tinggi secara nasional, menurut kementerian pertanian Republik Indonesia juga diketahui bahwa Jawa Timur sebagai penyumbang kehormatan bangsa dari segi sektor pertanian, dengan pernyataan tersebut maka pemerintah juga sangat mendukung untuk mengembangkan sektor pertanian di Provinsi Jawa Timur, mulai dari pemberian bantuan bibit, pembangunan sarana prasarana, pemberian bantuan alat pertanian, dan terus memberikan penyuluhan terkait perkembangan sektor pertanian yang terus mengikuti perkembangan zaman.

Tabel 1.1 Rata-rata Produksi, Share dan Pertumbuhan Produksi Budidaya Jamur Tiram di Berbagai Provinsi Negara Indonesia dalam Kurun Waktu 2017 – 2020.

No	Provinsi	Tahun 2017-2020				
		Rata-rata Produksi (Kg/tahun)	Rata-rata <i>Share</i> Produksi		Rata-rata Pertumbuhan Produksi	
			(%)	Ranking	(%)	Ranking
1.	Aceh	19.742	0.08	9	4.775	1
2.	Sumatra Utara	16.570	0.09	8	356.56	4
3.	Riau	36.902	0.28	7	48.75	10
4.	Lampung	121.885	0.60	6	624.04	3
5.	DI Yogyakarta	188.879	1.06	5	282.62	5
6.	Jawa Barat	9.487.182	54.44	1	250.18	6
7.	Jawa Tengah	2.563.588	15.14	3	210.27	8
8.	Jawa Timur	4.622.428	27.06	2	221.63	7
9.	Kalimantan Selatan	216.954	1.21	4	659.01	2
10.	Sulawesi Tenggara	322	0.00	10	68.67	9

Sumber: Badan Pusat Statistika (Data diolah)

Berdasarkan data tabel 1.1 terkait rata-rata produksi, share dan pertumbuhan produksi budidaya Jamur Tiram di berbagai Provinsi Negara Indonesia maka dapat diketahui bahwa laporan perkembangan produksi jamur tiram di berbagai provinsi negara Indonesia, selama rentan waktu 2017 hingga 2020 pada rata-rata produksi diketahui bahwa Pulau Jawa baik mulai dari Jawa Barat, Jawa Timur dan Jawa Tengah memasuki peringkat 1 hingga 3 secara berurutan, dimana hal tersebut dapat menjadi bukti bahwa tanah pada pulau jawa lebih tepat dan mendukung untuk pertumbuhan jamur tiram, jumlah rata-rata produksi jamur tiram per-tahun tersebut pada Provinsi Jawa Barat sebanyak 9.487.182 Kg, Jawa Timur sebanyak 4.622.428 Kg dan Jawa Tengah sebanyak 2.563.588 Kg. Peringkat rata-rata produksi tersebut berbanding terbalik dengan peringkat rata-rata pertumbuhan produksi untuk Provinsi Pulau Jawa yang termasuk dalam kategori cukup lambat, hal tersebut diketahui dengan melihat Jawa Barat yang menduduki peringkat 6 persentase 250.18, Jawa Timur menduduki peringkat 7 persentase 221.63 dan Jawa Tengah menduduki peringkat 8 persentase 210.27. penjelasan data tersebut dapat membantu peneliti dalam menyimpulkan bahwa untuk mengetahui perkembangan produksi jamur tiram di Jawa Timur juga dapat dilihat dari perkembangan rata-rata produksi dan rata-rata pertumbuhan produksinya, tidak semua berbanding lurus dengan jumlah rata-rata produksi.

Provinsi Jawa Timur yang menduduki peringkat ke-2 untuk jumlah rata-rata produksi jamur tiram juga diketahui bahwa dalam Provinsi Jawa Timur terdapat beberapa daerah atau kabupaten yang dinamakan sebagai Tapal Kuda, berdasarkan unggahan kemendikbud pada balai bahasa jatim diketahui bahwa daerah yang masuk dalam area tapal kuda tersebut yakni mencakup Kabupaten Situbondo, Bondowoso, Jember, Banyuwangi, Lumajang, Probolinggo dan Pasuruan. Daerah tersebut memiliki jarak yang cukup dekat serta alur lintas yang saling terhubung, terkenal dengan banyak penduduk dan sering menjadi pusat tujuan masyarakat, diketahui juga beberapa kabupaten tersebut sedang gencar dibangun untuk memajukan sektor pertanian, maka berikut merupakan data terkait produksi dan produktivitas jamur tiram pada daerah kawasan tapal kuda.

Tabel 1.2 Jumlah Produksi dan Produktivitas Jamur Tiram pada Daerah Tapal Kuda Provinsi Jawa Timur dalam Kurun Waktu 2019 dan 2020.

Kabupaten	Produksi (Kw/m ²)		Produktivitas (Kw/m ²)	
	2019	2020	2019	2020
Lumajang	1.273	3.021	-	-
Jember	2.329	2.124	52.155	52.306
Banyuwangi	4.271	4.398	1.897	551
Bondowoso	1.564	1.141	5.050	550
Situbondo	3.149	2.720	-	-
Probolinggo	3.689	5.204	40	2
Pasuruan	170	246	3.093	6.691

Sumber: Data BPS dalam Angka 2021

Berdasarkan hasil rekap data produksi dan produktivitas jamur tiram pada daerah Tapal Kuda Provinsi Jawa Timur diketahui bahwa posisi Kabupaten Bondowoso di Jawa Timur untuk jumlah produksi jamur tiram mengalami penurunan dalam jumlah cukup banyak yakni sebesar 423 Kw/m² terhitung pada saat tahun 2019 jumlah produksi jamur tiram sebanyak 1.564 Kw/m² kemudian pada saat tahun 2020 menjadi 1.141 Kw/m². Jumlah produktivitas jamur tiram juga mengalami naik turun pada Kabupaten Bondowoso dimana pada tahun 2019 diketahui memasuki kedudukan ke-2 setelah Kabupaten Jember dengan jumlah sebesar 5.050 Kw/m², sedangkan pada tahun 2020 berubah drastis dengan jumlah jauh lebih sedikit yakni sebesar 551 Kw/m² dan menduduki posisi ke- 4 dalam daerah tapal kuda Jawa Timur.

Kabupaten Bondowoso sendiri merupakan salah satu kabupaten yang dalam sektor pertaniannya pada Kabupaten Bondowoso banyak dikuasai oleh tanaman pangan dan hortikultura seperti rempah-rempah, lahan pertanian yang sering ditemui pada daerah Bondowoso yakni lahan tanaman tebu, lahan padi, lahan jagung, singkong dan masih banyak jenis tanaman hortikultura lainnya, yang menjadi ciri khas tersendiri yakni banyak pengakuan dari petani yang menyatakan bahwa mudah untuk menanam di lahan Kabupaten Bondowoso, karena kondisi tanah dan sumber air yang memadai. Jamur tiram (*Pleurotus Ostreatus*) sebagai salah satu jenis tanaman hortikultura yang memiliki banyak kandungan gizi dan serat lainnya sangatlah tepat pada masa pandemi saat ini untuk tetap menjaga imun tubuh. Selain kandungan gizi yang bagus diketahui pula bahwa jamur tiram tetap memiliki harga yang tinggi meskipun saat ini harga sembako sedang naik turun akibat gangguan perekonomian daerah akibat Covid-19 namun untuk pemasaran hasil panen jamur tiram hal tersebut tidak berpengaruh pada penentuan harga jual. Data yang diperoleh dari Dinas Pertanian Kabupaten Bondowoso menginformasikan bahwa saat ini terdapat kurang lebih 15 petani jamur tiram varietas putih dengan total luas kubung sebanyak 1.159 m², dimana data tersebut baru di arsipkan pada bulan Oktober 2021. Sebagian dari petani jamur tiram tersebut ada yang tergabung dengan kelompok tani dan ada yang berdiri sendiri sebagai pemuda tani dalam suatu komunitas. Berikut merupakan rincian data petani jamur tiram putih pada Kabupaten Bondowoso Jawa Timur.

Tabel 1.3 Data Petani Jamur Tiram Putih (*Pleurotus Ostreatus*) Pada Kabupaten Bondowoso Provinsi Jawa Timur Bulan Oktober Tahun 2021.

No.	Kecamatan	Desa	Nama Pemilik	Luas Kubung (m ²)	Kapasitas Produksi /Kg (Jamur Tiram)
1.	Tegalampel	Karanganyar	Mohammad Maryono	80	2.450
2.	Wringin	Jatitamban	Purwandi	40	560
3.	Grujugan	Wanisodo	Ayu Wulandari	24	2.100
4.	Tamanan	Tamanan	Okman In Syafila	135	3.500
5.	Tamanan	Sumber Anom	Anang	32	1.400
6.	Pujer	Sukowono	Gafur	32	1.750
7.	Tapen	Cindogo	Hariyansyah	386	4.200
8.	Sumber Wringin	Sukosari Kidul	Sayyid	48	1.050
9.	Curahdami	Poncogati	Yoga	60	1.750
10.	Curahdami	Poncogati	Budi	32	700
11.	Curahdami	Curahdami	Nanang	20	1.050
12.	Curahdami	Penambangan	Hamidi	24	525
13.	Curahdami	Pakuwesi	Budi D.	80	2.450
14.	Jambesari Darussolah	Sumber Anyar	Syair	80	1.750
15.	Jambesari Darussolah	Pucanganom	Ahmad Ali Kasim	50	1.050

Sumber: Arsip Data Dinas Pertanian Kabupaten Bondowoso (diolah)

Berdasarkan arsip data petani jamur tiram di Kabupaten Bondowoso yang diperoleh, maka dapat diketahui untuk petani jamur tiram putih pada Kabupaten Bondowoso dengan jumlah luas kubung dan kapasitas produksi tertinggi adalah usahatani yang dijalankan oleh saudara Hariyansyah yang bernama A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram berlokasi pada Desa Cindogo Kecamatan Tapen yakni dengan luas kubung sebesar 386 m² dan kapasitas produksi sebesar 4.200 Kg, namun data diatas juga menunjukkan bahwa meskipun luasan kubung yang dimiliki besar tetapi untuk jumlah kapasitas produksi jamur tiram dapat dikatakan kurang seimbang. Hal tersebut dapat dibandingkan dengan salah satu petani jamur tiram putih lainnya yakni saudara Okman In Syafila dan Wulandari yang memiliki luas kubung 135m² dan 24m² namun untuk kapasitas produksi jamur tiramnya dapat mencapai 3.500 dan 2.100 Kg, dimana apabila dilihat selisih luasan kubung usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram dengan kedua petani tersebut terpaut cukup jauh namun kapasitas produksi

jamur tiram memiliki selisih dalam jarak angka yang cukup dekat, hal tersebut menjadi kasus bagi peneliti untuk mengetahui apakah sebenarnya terdapat kendala dalam operasi usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram. Berikut merupakan data jumlah produksi jamur tiram pada usaha sasaran peneliti selama 6 bulan terakhir.

Tabel 1.4 Data Produksi Jamur Tiram Putih Usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram Pada Bulan Juli Hingga Desember 2021.

No.	Bulan (2021)	Jumlah Produksi jamur Tiram (Kg)
1.	Juli	127,5
2.	Agustus	113
3.	September	135
4.	Oktober	124
5.	November	121
6.	Desember	123
Jumlah Rata-Rata		123,9

Sumber: Arsip Data A&F (Agriculture & Farm) Indonesia Jamur Tiram (diolah)

Berdasarkan hasil olahan data produksi Jamur Tiram pada Usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram tersebut, dapat diketahui bahwa jumlah rata-rata produksi jamur tiram pada usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram dalam satu bulan dapat mencapai kisaran 123,9 Kg atau dibulatkan menjadi 124 Kg (1 kwintal lebih), hal tersebut dapat menandakan bahwa apabila dihitung secara matematis untuk 1 bulan dengan total hari produktif sebanyak 26 hari, maka usaha tersebut dalam satu hari dapat menjual panen jamur tiram putih sebanyak 4,8 Kg. Hasil survei diketahui bahwa pemasaran panen usaha jamur tiram putih (produk mentah) pada usaha tersebut memiliki 2 bentuk saluran maka perlu diteliti kembali bagaimana pembagian kuantitas produksi jamur tiram yang diperoleh setiap hari, dan distribusi penjualannya dengan melihat bentuk pembelian dari masing-masing lembaga pemasaran, apakah membeli dengan sistem pesan sesuai permintaan untuk kurun waktu tertentu, serta sistem pembayaran dan jumlah margin pemasaran bagi pemilik usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram juga perlu diteliti karena hal tersebut berpengaruh pada kelayakan usaha. Penelitian yang hendak dilakukan yakni terkait analisis finansial dan margin saluran pemasaran untuk mengetahui terkait rumor yang beredar bahwa jamur tiram putih pada usaha

tersebut memiliki kualitas yang termasuk bagus, hal tersebut juga didorong oleh fakta bahwa pemilik usaha sempat bekerja di Jepang kurang lebih 3 tahun dengan mendalami ilmu budidaya jamur tiram. Usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram memiliki rantai pemasaran yang tetap dengan beberapa bentuk saluran pemasaran, selain deskripsi tersebut juga terdapat beberapa fakta yang menjadi alasan peneliti untuk melakukan penelitian pada sasaran usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso yakni selama berdiri usaha dari hasil wawancara diketahui bahwa tidak pernah mengalami kerugian yang cukup besar serta penjualan selalu berjalan lancar selama berproduksi, apabila dikaitkan dari fakta yang ada hal tersebut menjadi cukup tidak nyata karena hasil olahan data yang menunjukkan meskipun luas kubung besar namun hasil produksi tidak sepadan, ditambah juga informasi bahwa awal membuka usaha sempat mengalami kerugian akibat gagal panen. Usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram juga diketahui tidak melakukan pencatatan alur keuangan secara rutin dimana hal tersebut bisa saja menjadi salah satu alasan pemilik usaha merasa tetap berjalan lancar dan tidak mengalami kerugian, dimana apabila dilakukan pembukuan keuangan bisa saja sebenarnya terdapat resiko gagal usaha. Hal tersebut akan mempengaruhi pada investasi yang telah dilakukan oleh pemilik usaha, karena gagal panen diawal usaha yang tidak tercatat juga akan mempengaruhi untuk perhitungan pengembalian serta umur ekonomis baik dari alat maupun bangunan usaha. Produk jamur tiram juga hanya dijual dalam bentuk panen segar (mentah) tidak terdapat olahan produk jamur. Berdasarkan peluang tersebut maka peneliti memilih tema terkait analisis kelayakan usaha dan saluran pemasaran pada usahatani milik saudara Hariyansyah yakni A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram dengan keterangan lokasi pada Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso.

1.2 Rumusan Masalah

Permasalahan yang terdapat pada lokasi sasaran penelitian yakni usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram di Desa Cindogo Kecamatan Tapen

Kabupaten Bondowoso, seperti penjelasan pada latar belakang diatas tersebut, membuat peneliti melihat peluang untuk menganalisis apakah usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram yang telah berjalan selama kurang lebih 7 tahun masih dapat dinyatakan layak untuk dijalankan, serta apakah memiliki margin pemasaran untuk setiap bentuk saluran pemasarannya. Hal tersebut juga akan mempengaruhi pada penilaian investasi yang telah dilakukan oleh pemilik usaha, untuk mengetahui apakah terdapat ancaman kerugian usaha, dengan melakukan perhitungan terhadap finansial usaha yang terdiri dari analisis NPV (*Net Present Value*), Net B/C Ratio, IRR (*Internal Rate of Return*), PP (*Payback PerIode*), PI (*Profitability Index*) dan perhitungan margin saluran pemasaran (MP), maka dari itu melalui judul penelitian “Kelayakan dan Saluran Pemasaran Usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram (*Pleurotus Ostreatus*) di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso” peneliti menyusun fokus rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kelayakan finansial pada usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso?
2. Bagaimana margin saluran pemasaran pada usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso?

1.3 Tujuan dan Manfaat

1.3.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah disusun oleh penulis maka dapat diketahui tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui kondisi kelayakan finansial pada usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso.
2. Untuk mengetahui jumlah margin dalam saluran pemasaran pada usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso.

1.3.2 Manfaat Penelitian

Berikut merupakan tiga manfaat yang penulis susun dalam pembuatan proposal penelitian yakni sebagai berikut:

1. Bagi mahasiswa, supaya dapat menjadi bahan *refrensi* apabila hendak melakukan penelitian terkait kelayakan dan saluran pemasaran suatu usaha terutama pada usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso.
2. Bagi pemilik usaha, supaya dapat menjadi bahan evaluasi kegiatan usaha yang telah dijalankan untuk menghindari terjadinya resiko kegagalan yang berulang dan supaya dapat meningkatkan kelayakan pada usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso.
3. Bagi pemerintah, supaya dapat menjadi acuan untuk lebih memperhatikan kembali kondisi usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso dan memberikan bantuan dana untuk pengembangan usaha.

BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Dewi, dkk., (2019), dengan judul “Analisis Kelayakan Usahatani Jamur Tiram (*pleurotus ostreatus*) Kasus: Petani Jamur Tiram di Desa Peguyangan Kaja Kecamatan Denpasar Utara”, tujuan dalam penelitian tersebut tidak terlepas jauh dari masalah yang hendak diteliti oleh peneliti terdahulu yakni untuk mengetahui kelayakan usahatani jamur tiram di Desa Peguyangan Kaja Kecamatan Denpasar Utara Kota Denpasar, dalam penelitian tersebut menggunakan metode survei lapang, dimana data-data akan dianalisis dengan NPV, Net B/C, IRR dan PP. Hasil akhir yang didapatkan adalah Usahatani Jamur Tiram dengan kapasitas kumbung 1.000, 2.500, 3.000, 5.000, dan 6.000 baglog layak untuk diusahakan dengan suku bunga 12%, hal ini ditujukan pada $NPV > 0$ (positif), $Net\ B/C > 0$ (positif), $IRR > i$ yaitu 12%, dan $PP < Umur\ ekonomis\ kumbung\ (5\ tahun)$ dan, Analisis kepekaan (sensitivity analysis) yang berdasarkan ketiga analisis kepekaan, usahatani jamur tiram pada kapasitas kumbung 5.000 baglog tidak sensitive terhadap, kenaikan biaya oprasional, penurunan kuantitas produksi dan, penurunan harga jual sebesar 10%.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh M. Aryoseno Dewandono (2019), dengan judul “Evaluasi Kelayakan Finansial Usaha Pembibitan Jamur (Studi Kasus di Naura Jamur Gambretan, Umbulharjo, Cangkringan, Sleman, Yogyakarta)”, yang bertujuan secara jelas yakni untuk mengevaluasi kelayakan usaha pembibitan di Naura Jamur secara finansial dimana dalam penelitian tersebut yang menggunakan metode deskriptif dengan maksud supaya dapat menggambarkan dan menginterpretasikan suatu obyek sesuai dengan keadaan fakta atau apa adanya melalui tahap wawancara, pengisian kuisisioner, pencatatan dan studi pustaka. Hasil yang didapatkan pada penelitian tersebut bahwa awal biaya modal yang dianggap sebagai bentuk investasi oleh pemilik usaha selama 8 tahun yakni sebesar Rp 307.565.000 dengan besaran rata-rata biaya operasional yakni Rp 176.018.321 dan biaya administrasi sebesar Rp 2.062.188 per tahun

dimana hasil penelitian juga menunjukkan bahwa biaya total yang dikeluarkan Naura Jamur dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2018 adalah sebesar Rp 1.732.209.071 dengan rata-rata biaya sebesar Rp 216.526.134 setiap satu tahun, kemudian untuk jumlah penerimaan pada usaha Naura Jamur dari tahun 2011 sampai tahun 2018 adalah sebesar Rp 2.036.605.000 melalui perhitungan yang teranalisis maka terhitung rata-rata penerimaan Naura Jamur setiap tahunnya adalah sebesar Rp 254.575.625 rupiah. berdasarkan perhitungan tersebut maka diketahui usaha Naura Jamur secara finansial layak untuk diusahakan dengan nilai *Net Present Value* yang diperoleh bernilai positif sebesar Rp 274.333.015 dan nilai *Modified Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 15,01% hasil perhitungan tersebut menandakan jumlah yang lebih besar dari biaya rata-rata modal.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Achmad Fauzan dkk., (2020), dengan judul “Analisis Saluran Pemasaran Jamur Tiram Putih (Studi Kasus di Desa Rajadesa Kecamatan Rajadesa Kabupaten Ciamis)”, yang bertujuan untuk mengetahui jumlah besaran margin pemasaran jamur tiram di Desa Rajadesa dimana diketahui terdapat tiga saluran pemasaran dengan rincian sebagai berikut saluran pertama petani langsung ke konsumen akhir dengan persentase penjualan 7,87% dan harga jual sebesar Rp 32.000/Kg. Saluran kedua petani menjual ke pedagang pengecer dan pedagang pengecer akan menjual ke konsumen akhir dengan persentase penjualan sebesar 77,95% dan harga jual petani ke pedagang pengecer yaitu sebesar Rp 27.632/Kg dan pedagang pengecer ke konsumen terakhir yaitu Rp 40.000/Kg. Saluran yang ketiga yaitu petani menjual ke pengumpul, kemudian pedagang pengumpul akan menjual ke pedagang pengecer dan pedagang pengecer menjual ke konsumen akhir dengan persentase 14,18% untuk harga petani menjual ke pedagang pengumpul yaitu Rp 29.000/Kg, harga jual pedagang pengumpul ke pedagang pengecer yaitu sebesar Rp 36.000/Kg dan harga jual pedagang pengecer ke konsumen akhir yaitu Rp 42.000/Kg. Metode penelitian yang digunakan yakni metode studi kasus yang mirip dengan metode survei dimana melalui beberapa tahapan yakni persiapan survei, pengumpulan data dan pengelolaan. Hasil kesimpulan pada penelitian terdahulu tersebut menyatakan bahwa untuk besar total margin pemasaran jamur tiram di Desa

Rajadesa Kecamatan Rajadesa Kabupaten Ciamis yakni Rp 4.000 per satu kilogram dengan total biaya pemasaran Rp 1.366 per satu kilogram dan total keuntungan pemasaran Rp 2.633 per satu kilogram juga.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Arif Rahman dkk., (2015), dengan judul “Analisis Usaha dan Pemasaran Jamur Tiram Putih (*Pleurotus Ostreatus*) Studi Kasus di Kelurahan Tangkerang Timur Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru”, yang bertujuan untuk menganalisis usaha jamur tiram putih di Kelurahan Tangkerang Timur Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru dimana salah satu pembahasannya mencakup terkait saluran pemasaran dan manajemen biaya yang digunakan untuk usaha tersebut. Penelitian tersebut menggunakan metode studi kasus dengan metode analisis data yakni secara deskriptif yang akan menganalisa dan menguraikan data-data penelitian serta deskriptif kuantitatif yang akan menguraikan biaya dan pendapatan usaha, untuk hasil yang didapatkan yakni diketahui bahwa untuk saluran pemasaran jamur tiram putih di Kelurahan Tangkerang Timur terdapat dua saluran pemasaran yaitu saluran I (petani ke konsumen) dan saluran 2 (petani ke pedagang ke konsumen) untuk harga jual yakni Rp 35.000/Kg. Margin paling kecil terdapat pada saluran I yaitu sebesar Rp 0 hal tersebut terjadi akibat tidak ada lembaga pemasaran yang terlibat sehingga tidak ada biaya-biaya yang dikeluarkan oleh lembaga-lembaga pemasaran, sementara untuk efisiensi pemasaran saluran I sebesar 0,62% dan saluran pemasaran II sebesar 1,75% sehingga usaha budidaya jamur tiram lebih efisien pada saluran I. Terkait pengelolaan dana usaha maka diketahui pula bahwa biaya produksi sebesar Rp 16.651.822 rupiah setiap sekali produksi. Pendapatan bersih yang diperoleh dari budidaya jamur tiram tersebut yakni sebesar Rp 6.298.178 rupiah dalam sekali produksi dan pendapatan kotor sebesar Rp 22.950.000 rupiah untuk sekali produksi. Hasil analisis usahatani jamur tiram diperoleh RCR sebesar 1,38 yang menandakan dengan setiap kali adanya pengeluaran biaya sebesar Rp 100 rupiah untuk budidaya jamur tiram maka akan memperoleh pendapatan sebesar Rp 138 rupiah berdasarkan hasil tersebut maka dapat dikatakan bahwa usahatani jamur tiram dapat tetap dijalankan dan dalam kondisi menguntungkan.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Iswandy (2019), dengan judul “Analisis Kelayakan Budidaya Usaha Jamur Tiram Putih (*Pleurotus Ostreatus*) CV. Robin Mushroom (Studi Kasus Lingkungan Perdamaian Kec. Stabat Kab. Langkat)”, yang bertujuan untuk mengetahui komponen biaya produksi, pendapatan usaha dan tingkat kelayakan jamur tiram putih yang dilakukan di Lingkungan Perdamaian Kec. Stabat Kab. Langkat, dalam penelitian tersebut menggunakan metode sensus yang menguji perhitungan kelayakan R/C yang dapat menggambarkan keadaan petai sesuai dengan tujuan peneliti, hasil yang didapatkan yakni bahwa besar penerimaan usaha budidaya jamur tiram sebesar Rp 82.810.000 dan total biaya petani sebesar Rp 35.401.278 maka pendapatan usaha budidaya jamur tiram di daerah penelitian tersebut sebesar Rp 47.408.722,2 setiap sekali produksi atau hasil panen. Hasil perhitungan R/C yakni sebesar 2,33 dan nilai B/C sebesar 1,33 dimana nilai tersebut menandakan usaha masih layak untuk dilanjutkan karena nilai tersebut diatas angka satu.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Andre Julian dkk., (2018), dengan judul “Analisis Pemasaran Jamur Tiram Putih (*Pleurotus Ostreatus*) di Kota Pekanbaru”, pada penelitian terdahulu tersebut diketahui bahwa jamur tiram merupakan salah satu makanan organik yang menjadi *favorit* masyarakat di Kota Pekanbaru dengan jumlah permintaan yang selalu meningkat yakni bisa berkisar 800Kg hingga 5.000Kg setiap satu bulan, penelitian tersebut juga memiliki tujuan dimana salah satunya yakni untuk menganalisis biaya pemasaran, margin, keuntungan, efisiensi pemasaran dan bagian yang diterima petani pada usahatani jamur tiram putih di Kota Pekanbaru. Penelitian tersebut menggunakan metode survei dengan cara pengambilan sampel secara sensus dengan 10 orang petani jamur yang juga menjadi responden penelitian yang akan diwawancarai dan diberi kuisisioner secara langsung. Hasil yang didapatkan dalam penelitian tersebut bahwa terdapat 3 saluran pemasaran mulai dari petani ada yang masih melalui pedagang pengumpul, pengecer, maupun langsung ke konsumen, dengan masing-masing total biaya pemasaran yang dikeluarkan yakni pada saluran pemasaran I, II, dan III yaitu Rp 533/Kg, Rp 2.929/Kg dan Rp 3.291/Kg. Total margin pemasaran pada saluran pemasaran I, II dan III yaitu Rp 0.00/Kg, Rp 12.368/Kg dan Rp

13.000/Kg. Keuntungan pemasaran pada saluran I, II dan III yaitu Rp 31.467/Kg, Rp 10.794/Kg dan Rp 9.709/Kg. Efisiensi pemasaran saluran pemasaran I, II dan III yaitu 1,67%, 7,32% dan 7,84% serta untuk bagian yang diterima petani pada saluran pemasaran I, II dan III yaitu sebesar 100,00%, 69,08% dan 69,05%.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Gilang dkk., (2019), dengan judul “Analisis Kelayakan Usahatani Jamur Tiram Putih (Studi Kasus di Desa Rajadesa Kecamatan Rajadesa Kabupaten Ciamis)”, dalam penelitian tersebut digunakan metode studi kasus yang lebih mengarah pada penelitian metode survei dengan rancangan analisis data pada analisis biaya, analisis penerimaan, analisis pendapatan dan analisis R/C, dalam hasil penelitian tersebut didapatkan bahwa usahatani jamur tiram dalam sekali panen dapat menghasilkan jamur tiram sebanyak 1.800 Kg dengan harga jual Rp 9.000 per 1 kilogram, sementara untuk biaya yang dikeluarkan oleh petani usahatani jamur tiram putih dalam sekali produksi atau satu musim tanam yakni sebesar Rp 9.408.862 dan penerimaan usahatani tersebut sebesar Rp 16.200.000 sehingga pendapatan yang diperoleh oleh petani yakni sebesar Rp 6.791.137, kemudian untuk nilai R/C diperoleh dalam satu kali musim tanam yaitu sebesar 1,72 yang menandakan bahwa setiap pengeluaran biaya sebanyak Rp 1 akan memperoleh penerimaan sebesar Rp 1,72 dan pendapatan sebesar Rp 0,72 maka dari penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa usahatani jamur tiram layak diusahakan.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Achmad Fauzil Anam (2015), dengan judul “Analisis Kelayakan Finansial dan Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Jamur Tiram Pada UD. Mitra Jamur di Desa Slawu Kecamatan Patrang Kabupaten Jember”, dimana salah satu bentuk tujuan dalam penelitian tersebut yakni untuk mengetahui apakah usaha budiday jamur tiram yang dilakukan oleh UD. Mitra Jamur di Desa Slawu Kecamatan Patran Kabupaten Jember masih untung atau tidak, dalam penelitian tersebut menggunakan metode deskriptif dan analitis untuk mendapatkan gambaran sistematis dan aktual serta untuk dapat menguji hipotesisi dan mengadakan interpretasi mendalam yang saling berkaitan dimana peneliti melakukan observasi dan wawancara terhadap pemilik usaha jamur tiram tersebut, melalui penelitian tersebut maka didapatkan hasil bahwa

setiap satu kali produksi usaha UD. Mitra Jamur memperoleh pendapatan sebesar Rp 92.929 rupiah dan terhitung selama satu tahun mendapatkan sebanyak Rp 142.824.720 rupiah dengan total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 142.359.280 rupiah yang menandakan usaha masih dalam kondisi untung karena pendapatan lebih besar dari pengeluaran.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Aditya dkk., (2014), dengan judul “Analisis Efisiensi Biaya Pada Pelaku Budidaya Bibit Jamur Tiram di Desa Patemon Kabupaten Bondowoso”, tujuan dalam penelitian tersebut tidak terlepas jauh dari masalah yang hendak diteliti oleh peneliti terdahulu yakni untuk mengetahui bagaimana cara pelaku budidaya bibit jamur tiram memperoleh bahan baku dan tenaga kerja yang baik agar dapat menghasilkan produk yang berkualitas, serta cara pembudidaya bibit jamur tiram meminimalisir biaya produksi untuk mendapatkan hasil yang maksimal, dalam penelitian tersebut menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif dan peneliti terdahulu melakukan cara wawancara, observasi serta dokumen berbagai file, dimana data-data akan dianalisis dengan analisis efisiensi biaya yang menjelaskan tentang rasio dari perbandingan *output* yang dihasilkan dengan *input* yang digunakan melalui rumus $R/C = TR/TC$. Hasil akhir yang didapatkan adalah usaha jamur tiram di Desa Patemon Kabupaten Bondowoso telah dapat mencapai tingkat efisiensi dengan rata-rata biaya produksi yang dikeluarkan sebesar Rp. 1.366.981 sedangkan untuk rata-rata pendapatan yang diperoleh sebesar Rp. 2.100.000 dan efisiensi yang dihasilkan oleh pelaku usaha budidaya bibit jamur tiram di desa Patemon sebesar 1,53 dimana hal tersebut menunjukkan bahwa usaha budidaya bibit jamur tiram yang dijalankan masih termasuk dalam kategori efisien.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Yenny dan Nurmely (2017), dengan judul “Analisis Pemasaran Jamur Tiram Putih Organik di Kabupaten Deli Serdang”, dimana dalam penelitian tersebut memiliki beberapa tujuan diantaranya yakni untuk menganalisis saluran pemasaran jamur tiram putih, menganalisis fungsi - fungsi pemasaran yang dilakukan oleh petani dan pedagang perantara (*middleman*) jamur tiram putih organik dan menganalisis efisien atau tidaknya saluran pemasaran jamur tiram putih organik di daerah penelitian, dalam

penelitian tersebut menggunakan metode deskriptif melalui pengambilan sampel secara *purposive* serta menggunakan metode perhitungan matematis juga dengan rumus efisiensi pemasaran, didapatkan hasil bahwa untuk saluran pemasaran jamur tiram putih tersebut terdapat 4 yakni: 1) petani ke pedagang pengumpul kecamatan ke pengecer dan ke konsumen. 2) petani ke pengecer dan ke konsumen. 3) petani ke pedagang jamur krispi dan ke konsumen. 4) petani langsung dijual ke konsumen, dari saluran tersebut terdapat rincian harga untuk petani tingkat 1 menjual sebesar Rp 15.000 dan harga jual pedagang pengumpul kecamatan sebesar Rp 21.500 dan harga jual di pengecer Rp 25.000 sedangkan untuk saluran 4 yang paling pendek dijual dengan harga Rp 20.000 rupiah. Fungsi-fungsi pemasaran dalam usaha tersebut yakni meliputi fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas yang membantu dalam pembelian, penjualan, penyimpanan, pengangkutan, pengemasan, pembiayaan, sortasi, penanggungungan risiko dan informasi pasar, dan untuk hasil perhitungan efisiensi pemasaran jamur tiram putih organik di Kabupaten Deli Serdang diketahui sangat efisien pada saluran pemasaran ke-4 yakni dengan nilai efisiensi pemasaran sebesar 5.04%.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Jenis-Jenis Jamur Konsumsi

Hasil studi literasi yang dilakukan oleh peneliti diketahui bahwa terdapat beberapa jenis jamur yang dapat dikonsumsi selain jamur tiram yakni: Jamur Kancing dengan bentuk batang kecil, tudung bulat lembut serta tekstur yang ringan. Jamur Shitake yang biasa menjadi pengganti jamur enoki berasal dari Asia Timur dan mengandung banyak nutrisi serta dapat menjaga kesehatan jantung. Jamur Merang yang biasa tumbuh pada wilayah dengan iklim subtropis seperti Asia Tenggara memiliki warna coklat dan bentuk mirip jamur kancing. Jamur Kuping yang memiliki bentuk seperti telinga serta berwarna coklat gelap dan tekstur yang kenyal. Jamur Morel yang biasa tumbuh dibawah pohon kayu keras atau kebun buah hingga pada tempat yang terbakar. Jamur Mustake merupakan jamur yang memiliki bentuk seperti lonceng dengan tudung berwarna coklat dan biasa mengeluarkan wangi kuat dan pedas. Jamur Shimeji yang memiliki rasa

sedikit pedas dan sedikit manis dengan tekstur kenyal serta mengandung protein dan vitamin B dan masih banyak jenis jamur konsumsi lainnya dari berbagai manca negara dengan ciri-ciri tersendiri. Jamur konsumsi yang terkenal di kalangan masyarakat Indonesia dari beberapa jenis jamur diatas tersebut yakni jamur tiram dan jamur merang dimana terdapat perbedaan antara jamur tiram dan jamur merang yakni pada bagian bentuk fisik dan kandungan yang berada didalam masing-masing jamur, pada penelitian yang telah dilakukan tersebut diketahui bahwa untuk kedua jenis jamur tersebut memiliki perbedaan pada kandungan saat diuji dengan beberapa bahan seperti abu yang memberikan perbedaan kandungan air, lemak, dan kecerahan serta perbedaan kandungan protein, karbohidrat, serat, aroma dan rasa pada pemberian bumbu penyedap alami (Simanungkalit, 2020).

2.2.2 Teori Jamur Tiram Putih (*Pleurotus Ostreatus*)

Menurut Irhananto (2014), Jamur tiram putih atau yang dikenal dengan bahasa ilmiah yakni *Pleurotus Ostreatus* dengan rincian klasifikasi ilmiah sebagai berikut kerajaan: *fungi*, kelas: *homobasidiomycetes*, ordo: *agaricales*, famili: *tricholomataceae*, genus: *pleurotus*, spesies: *P. Ostreatus* dan nama binomal: *pleurotus ostreatus* dimana merupakan salah satu jenis tanaman hortikultura yang diketahui secara umum tumbuh dengan bahan organik bahkan dapat dikatakan juga bahwa jamur tiram merupakan jamur kayu hal tersebut karena identik dengan media tumbuh yang digunakan untuk budidaya jamur tiram adalah serbuk kayu yang dipadatkan dalam satu plastik. Beberapa kandungan dalam jamur tiram putih yang dapat menjadi sumber gizi yakni protein 27%, lemak 1,6%, karbohidrat 58%, serat 11,5%, abu 9,3%, kalori 265 Kkal dan diketahui pula mengandung protein nabati yang tidak mengandung kolesterol sehingga dapat mencegah maupun menghindari dari penyakit darah tinggi dan jantung. Jamur tiram putih dapat tumbuh dengan lebih cepat apabila media tanam yang hendak digunakan mengandung nutrisi yang dibutuhkan untuk pertumbuhan dan perkembangan jamur tiram diantaranya yaitu lignin, karbohidrat (selulosa dan glukosa), nitrogen, serat dan vitamin. Permintaan akan jamur tiram putih di Indonesia juga diketahui

selalu mengalami peningkatan yang cukup drastis dengan harga jual yang masih dapat dikatakan standar serta berbeda setiap daerah masing-masing.

Proses budidaya jamur tiram putih (*Pleurotus Ostreatus*) melalui beberapa tahapan mulai dari persiapan bahan dan alat untuk media tanam hingga panen dan pasca panen. Beberapa bahan dan alat yang sering digunakan yakni sebagai berikut: serbuk kayu, dedak padi/ bekatul, tepung jagung, kapur/ CaCO₃ dan bibit jamur tiram, sedangkan untuk peralatan yang digunakan yakni: sekop kecil, drum bekas, kayu bakar, sendok stainless, pisau, gunting, gelang karet, kantong plastik tahan panas dengan ukuran 20 x 35 x 0,5mm yang telah dipotong dengan ukuran 1 inci bambu. Ruangan yang telah disiapkan untuk proses pertumbuhan bibit jamur tiram usahakan dalam kondisi dengan suhu ruangan 16-22 °C dan kelembaban (Rh) 90-100% hal tersebut untuk mendukung hasil produk yang berkualitas karena secara umum telah diketahui bahwa jamur akan tumbuh dengan baik pada lokasi yang lembab, setelah menyiapkan ruangan dan media tanam yang telah diberi bibit jamur tiram maka baglog (media tanam) akan diletakkan secara tersusun rapi didalam ruangan, untuk kegiatan panen yakni dapat dilihat dari bentuk jamur yang telah mekar seutuhnya, panen dengan cara manual kemudian memotong bagian akar pada jamur tiram dan membuang sisa akar pada baglog supaya pertumbuhan bibit jamur tiram berikutnya menjadi lebih tanpa terhambat, lalu untuk pasca panen jamur tiram sendiri dapat dengan membersihkan bagan akar maupun bekas akar yang telah dipotong supaya kualitas jamur tiram tetap terjaga dengan baik dan pada ruangan dapat dengan menyemprotkan air sebanyak dua kali untuk tetap menjaga kelembapan ruangan namun usahakan jangan sampai terkena pada baglog yang berada di tempat tersebut karena akan mudah busuk, jamur tiram sendiri yang telah panen dapat disimpan kedalam kedalam lemari es yang mampu bertahan hingga 4 atau 6 hari (Dasir, *dkk.*, 2020).

Proses budidaya jamur tiram (*Pleurotus Ostreatus*) tidak luput dari istilah kebutuhan kumbung dan baglog, dimana untuk kumbung sendiri merupakan suatu media yang dibuat untuk membantu dalam penyusunan baglog dengan wujud bentuk biasanya persegi panjang, kumbung jamur tiram memiliki beberapa jenis dengan manfaat yang berbeda juga, mulai dari kumbung pembibitan, kumbung

inkubasi dan kumbung budidaya. Kumbung pembibitan dibuat dengan menyiapkan enkas skala rumah tangga didalamnya dan memiliki komponen lampu ultraviolet dan blower, kumbung inkubasi yang dibuat untuk menyimpan baglog yang telah ditanami bibit jamur tiram hingga tumbuh miselium dengan perkiraan satu hingga dua bulan, kumbung budidaya yang dibuat untuk menyimpan baglog yang telah memiliki tanda tumbuh miselium yang diangkut dari ruang inkubasi dimana dalam kumbung budidaya akan ditunggu hingga baglog tersebut tumbuh buah jamur tiram putih dan tubuh jamur tiram juga telah terbentuk (Ropalia dan Eka, 2020).

Baglog sendiri pada proses budidaya jamur tiram juga memiliki peranan penting yakni sebagai media tanam bibit jamur tiram, baglog biasanya akan berbentuk bulat lonjong yang dibuat dari beberapa campuran bahan yakni terdiri dari serbuk gergaji sekitar sebanyak 81%, dedak sekitar 10%, tapioka sebanyak 5%, kapur dolomit sebanyak 2% dan gibs sekitar sebanyak 2% juga. Tahap pencetakan baglog bisa dengan dua cara yakni memasukkan kedalam plastik dengan ukuran yang telah ditentukan biasanya untuk $p \times l \times t = 10 \times 10 \times 18$ cm atau dapat juga dengan alat pengpresan yang otomatis akan membentuk campuran bahan baglog menjadi bentuk bisa berupa balok atau tabung, namun pembentukan baglog dengan bantuan mesin akan memakan waktu lebih lama daripada pembentukan baglog manual dengan plastik. Satu rak baglog terdiri dari beberapa baglog disusun rapat bersebelahan, dimana secara umum untuk satu baglog dapat menghasilkan jamur tiram sekitar 300 – 400 gram (Khairunnas, dkk., 2019).

2.2.3 Teori Investasi

Menurut Hamdan Firmansyah, dkk., (2022) Investasi adalah upaya untuk menghasilkan dana dari aset yang telah dimiliki sebelumnya. Hasil investasi dapat digunakan untuk berbagai tujuan, seperti menambah penghasilan yang sudah ada atau untuk memenuhi kewajiban tertentu seperti pembayaran kembali pinjaman, pembayaran biaya hidup, atau pembelian aset lainnya dalam suatu usaha yang sedang dijalankan, dalam investasi terdapat suatu risiko yang harus dihadapi yaitu pada saat besarnya penyimpangan antara tingkat pengembalian yang diharapkan,

dibandingkan dengan tingkat pengembalian yang diperoleh dimana semakin besar penyimpangan berarti semakin besar risikonya. Investasi dapat menghasilkan pendapatan bagi investor dalam dua cara. Pertama, jika investor berinvestasi dalam aset yang dapat dijual, maka investor dapat memperoleh penghasilan melalui keuntungan. Kedua, jika investasi dilakukan dalam rencana yang menghasilkan pengembalian, maka investor akan memperoleh penghasilan melalui akumulasi keuntungan.

Menurut Dayan, (2018) Masalah yang mungkin sering dihadapi dalam melakukan investasi yakni:

1. pendapatan yang diterima akan terikat langsung dengan nilai pasar, sehingga penurunan harga aset yang besar dapat menyebabkan penurunan pendapatan yang relatif tajam juga.
2. kinerja dana di atas rata-rata sulit dipelihara.
3. kinerja dana di atas rata-rata tergantung pada keahlian manajer investasi atau orang yang memiliki wewenang atas pengelolaan dana investasi.

2.2.4 Analisis Kelayakan Usaha

Aspek finansial merupakan suatu bentuk parameter keuangan yang digunakan sebagai ukuran kinerja keuangan sebuah usaha. Kinerja aspek finansial dapat menggambarkan terkait keuntungan dan kekayaan yang dimiliki oleh usaha tersebut, ketersediaan dana, kemampuan untuk membayarkan hutang, dan merealisasikan investasi yang sesuai dengan harapan pemilik usaha. Aspek finansial umumnya juga digunakan sebagai perbandingan kinerja antara dua usaha yang berbeda. Data pencapaian aspek finansial diperoleh dari laporan keuangan suatu usaha. Umumnya laporan keuangan perusahaan yang menjadi sumber data kinerja perusahaan terdiri dari neraca (*balanced sheet*), laporan laba rugi (*profit and loss*), laporan arus kas (*cash flow*), laporan perubahan modal, catatan atas laporan keuangan pada usaha tersebut dimana segala perhitungan pada aspek finansial tersebut dapat dikatakan terbilang rinci dan telah tepat (Soemohadiwidjojo, 2017).

Menurut Jakfar & Kasmir, (2016) Layak atau tidaknya suatu usaha untuk terus dijalankan juga dapat dilihat dari hasil beberapa aspek perhitungan dengan rumus matematis yang telah ditentukan, Perhitungan kelayakan suatu usaha juga dapat didukung dengan aspek analisis sensitivitas yang telah mencakup dari perhitungan aspek finansial seperti yang dijelaskan pada paragraf sebelumnya antara lain yakni sebagai berikut:

1. *Net Present Value* (NPV), digunakan untuk menghitung selisih antara nilai sekarang investasi (*capital outlays*) dengan nilai penerimaan-penerimaan kas bersih (*present value of proceed*) baik dari *operational cash flow* maupun dari *terminal cash flow* pada masa yang akan datang (selama umur investasi), dalam perhitungan NPV juga terdapat perhitungan terkait *Net B/C Ratio* yakni untuk melihat gambaran beberapa kalilipat benefit yang akan diterima dari biaya yang dikeluarkan.
2. *Internal Rate of Return* (IRR), merupakan tingkat bunga yang menjadikan NPV sama dengan nol, karena present value dari cash flow pada tingkat bunga tersebut sama dengan internal investasinya.
3. *Payback Period* (PP), merupakan Teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu usaha dengan cara mengukur seberapa cepat suatu investasi kembali.
4. *Profitability Index* (PI), merupakan analisis untuk mengetahui perbandingan perusahaan dalam present value dari penerimaan dengan present value dari investasi yang dilakukan.

Menurut Putra, (2017), perhitungan NPV atau *Net Present Value* yang menjadi metode hitung untuk mengetahui tingkat pengembalian dari usulan usaha atau proyek, oleh karena itu usulan proyek yang layak diterima haruslah memiliki nilai $NPV > 0$, maka juga perlu diketahui mengenai pengambilan keputusan NPV, untuk menerima atau menerima rencana investasi dengan metode NPV adalah sebagai berikut;

- a. Jika $NPV > 0$, maka rencana investasi diterima
- b. Jika $NPV < 0$, maka rencana investasi ditolak
- c. Jika $NPV = 0$, maka rencana investasi dapat diterima atau nilai perusahaan.

menurut Dadang, (2017) perhitungan IRR (*Internal Rate of Return*) merupakan suatu metode untuk mencari suatu tingkat bunga yang akan memperlihatkan bahwa jumlah nilai sekarang dari penerimaan yang diharapkan diterima dengan jumlah nilai sekarang dari pengeluaran untuk investasi sama, dengan kata lain, IRR adalah *discount rate* yang menjadikan NPV sama dengan nol. IRR juga didefinisikan sebagai tingkat bunga yang menjadikan jumlah nilai sekarang dari *proceed* yang diharapkan diterima sama dengan jumlah nilai sekarang dari pengeluaran modal. Adapun ketentuan untuk pengambilan keputusan dengan menggunakan metode IRR adalah sebagai berikut;

- a. Apabila IRR lebih besar daripada tingkat biaya modal yang diperhitungkan, proyek investasi layak untuk dilaksanakan.
- b. Apabila IRR lebih kecil daripada tingkat biaya modal, proyek investasi tersebut ditolak.

Menurut Taufik, (2018) *Payback Period* atau PP juga merupakan rasio antara *initial investment* dengan *cash flow*, PP suatu investasi menunjukkan berapa lama (jangka waktu) yang diisyaratkan untuk pengembalian *initial cash investment* (investasi). Ketika *Payback Period* telah ditemukan hasilnya, maka untuk menilai apakah investasi tersebut diterima atau ditolak harus dibandingkan dengan *Payback Period* yang ditentukan. Apabila *Payback Period* ternyata lebih pendek daripada *Payback Period* yang ditentukan maka investasi tersebut sebaiknya diterima namun sebaliknya apabila lebih lama maka sebaiknya ditolak.

Menurut Sugiyanto, (2020) perhitungan dan perancangan bisnis dapat dinilai dengan melakukan analisis NPV, IRR, PP, PI dimana ke empat komponenn tersebut telah dijelaskan pada paragraf sebelumnya. *Profitability Index* (PI) adalah metode yang dilakukan dengan cara menghitung melalui perbandingan antara nilai sekarang dari rencana penerimaan kas bersih dimasa yang akan datang dengan nilai sekarang dari investasi yang telah dilakukan, dimana untuk mengetahui nilai tersebut dapat dilakukan perhitungan dengan rumus perbandingan antara PV kas masuk dengan PV kas keluar.

2.2.5 Aspek Pemasaran

Menurut Aminuddin, dkk., (2020) Pemasaran merupakan bentuk penyaluran produk yang diinginkan oleh pasar sasaran dan akan ditukarkan demi mencapai tujuan organisasi, yakni mencapai laba yang berkesinambungan dan terus meningkat. Terdapat juga manajemen pemasaran yang sangat mempengaruhi tercapainya tujuan usaha, mulai dari melakukan analisis, perencanaan, implementasi dan pengendalian program yang di rancang supaya berjalan sesuai target, biasanya dalam setiap usaha akan memiliki cara tersendiri dalam menerapkan manajemen pemasaran. Secara umum terdapat lima konsep manajemen, yaitu konsep produksi yang berfikir bahwa produk harus dijual dengan harga murah sehingga dapat dibuat kapan saja serta dimana saja, konsep produk mengacu pada produk yang dihasilkan harus memiliki kualitas bagus sehingga konsumen akan tertarik, konsep penjualan yang memiliki prinsip bahwa konsumen tidak boleh ditinggalkan dan penjual harus mengarahkan konsumen dengan teknik, konsep pemasaran yang memiliki arti bahwa perusahaan harus menyediakan barang sesuai dengan permintaan serta kebutuhan konsumen, dan konsep pemasaran sosial yang menandakan usaha tidak hanya fokus pada pemenuhan atas permintaan konsumen, tetapi juga memperhatikan manfaat bagi orang lain dan lingkungannya.

Menurut Farida Y., dkk., (2019) Segmentasi pasar adalah kegiatan membagi suatu pasar menjadi kelompok-kelompok pembeli yang berbeda dan memiliki kebutuhan, karakteristik atau perilaku berbeda juga yang memungkinkan untuk membutuhkan produk atau bauran pemasaran yang berbeda. Bauran pemasaran yang sering digunakan yakni 4P; Produk (*Product*) yang menandakan bahwa terdapat objek nyata secara fisik, jasa atau ide yang dapat memuaskan kebutuhan konsumen, Harga (*Price*) yaitu suatu nilai pertukaran produk yang dijual demi memiliki hak kepemilikan barang, tempat (*Place*) adalah pemilihan lokasi yang tepat supaya usaha dapat terus berkembang dan memiliki pertumbuhan ekonomi dengan baik, Promosi (*Promotion*) yang merupakan faktor penting penentu apakah usaha akan berhasil dalam program pemasaran atau tidak.

Menurut Muh. Yusuf S., dan Miah S., (2019) Aspek pemasaran merupakan suatu langkah awal yang dapat dilakukan sebelum menilai kelayakan suatu usaha, dimana dalam aspek pemasaran terdiri mulai dari; segmentasi pasar yakni pembagian segmen suatu pasar yang pada umumnya berdasarkan mulai dari demografi, tingkat penghasilan masyarakat sekitar dan psikografis dengan tujuan dapat memaksimalkan strategi pemasaran serta meraih laba maksimum, analisis pasar dan peramalan permintaan yakni untuk mengenali terlebih dahulu terkait jenis produk, situasi dan bentuk promosi yang dapat dilakukan untuk mencapai tujuan usaha secara maksimal, analisa pesaing yakni kegiatan untuk mengetahui posisi produk yang hendak kita pasarkan, dimana hal tersebut dapat membantu perusahaan dalam menyusun strategi bisnis sesuai dengan kelebihan dan kelemahan dari pasar pesaing sehingga dapat mengidentifikasi ancaman maupun peluang, dan terakhir yakni promosi yang merupakan suatu upaya dari penjual sehingga informasi produk dapat tersalurkan pada sasaran konsumen hingga konsumen tertarik untuk membeli produk.

2.2.6 Lembaga Pemasaran

Menurut Sudrajat, dkk., (2020) pemasaran merupakan suatu kegiatan yang produktif karena mampu menciptakan suatu kegunaan dari barang bahkan dapat memberikan nilai lebih. Adapun istilah saluran pemasaran yang merupakan suatu jalur yang dilalui oleh suatu barang atau produk baik dari petani maupun produsen usaha lainnya yang dialirkan ke perantara atau langsung ke tangan konsumen akhir, dimana dalam setiap saluran pemasaran tersebut akan ada margin pemasaran yang berbeda-beda. Setiap lembaga pemasaran akan menerapkan fungsi-fungsi pemasaran yang dapat menciptakan kegunaan, baik berupa dalam guna bentuk, guna waktu dan guna tempat sehingga dapat mempermudah konsumen untuk memperoleh produk yang diinginkan atau hendak dibeli. Kegiatan pemasaran terutama dalam penyaluran produk supaya dapat sampai ketangan konsumen maka pemilik usaha harus bisa beradaptasi dengan kondisi lingkungan saat ini yakni lebih kreatif terutama dalam proses promosi produk yang bisa menggunakan bantuan media sosial maupun media cetak seperti brosur.

Menurut Hardiyanto, dkk (2017) dalam memasarkan suatu produk maka perlu ada perhitungan yang strategis, dalam artian ada beberapa hal yang memang harus diperhatikan lebih dan diamati sebelum mulai terjun ke dunia pasar. Strategi pemasaran sendiri merupakan suatu pola pikir pemasaran yang akan digunakan untuk mencapai tujuan pemasaran serta ada kaitannya dengan besarnya keuangan usaha yang dikeluarkan untuk pemasaran produk. Strategi pemasaran biasanya akan berisi terkait strategi spesifik untuk sasaran pasar, penetapan posisi dan bauran pemasaran. Adapun istilah lingkungan internal dan lingkungan eksternal dalam suatu usaha yang juga harus diperhatikan karena akan berpengaruh selama usaha dijalankan. Kedua lingkungan tersebut memiliki pengertian sebagai berikut:

- a) Lingkungan Internal, lingkungan yang akan terikat dengan berbagai hal atau pihak yang terkait langsung dengan kegiatan sehari-hari dalam suatu usaha dan mempengaruhi langsung setiap program dan kebijakan pemasaran.
- b) Lingkungan Eksternal, lingkungan yang mempengaruhi organisasi dari luar, biasanya akan mempengaruhi pada peluang dan ancaman yang dihadapi usaha.

2.2.7 Margin Pemasaran

Menurut Lolyta, dkk (2013) Margin pemasaran merupakan suatu nilai dari selisih harga produk yang telah dikeluarkan pada tingkat konsumen dengan harga produk pada tingkat produsen, margin pemasaran ini juga dapat diketahui dengan melihat penjumlahan biaya yang dialami dalam setiap lembaga pemasaran dengan keuntungan masing-masing yang telah ditentukan sendiri. Harapan pada perhitungan margin pemasaran yakni adanya pembagian atau *share* keuntungan yang adil dalam setiap saluran pemasarannya jadi tidak memberikan dampak kerugian yang begitu besar bagi petani atau produsen. Biasanya margin pemasaran akan di analisis kemudian disajikan dalam bentuk tabel yang terdiri dari biaya produksi, harga beli dan harga jual, namun terdapat pula tabel margin yang akan menjelaskan langsung menganalisis terkait *share* biaya dan *share* keuntungan. Perhitungan margin pemasaran sendiri biasanya terdiri dari rumus, harga ditingkat konsumen dikurangi dengan harga ditingkat produsen dengan satuan Rp (rupiah) dalam setiap satuan berat yang telah ditentukan biasanya Kg.

Menurut Rahmawati, (2016) margin dalam pemasaran produk juga dapat digunakan untuk menganalisis apakah dari segi konsumen harga yang telah ditetapkan tersebut akan menguntungkan perusahaan atau beresiko merugikan perusahaan, hal tersebut tentunya juga akan ada kaitannya dengan membandingkan pada biaya yang telah dikeluarkan perusahaan untuk produk tersebut. Margin dalam proses pemasaran juga masuk kedalam kriteria keputusan pembelian pasar bisnis dalam kategori pertimbangan lain-lain dimana dalam hal tersebut termasuk dari bagian pasar penjual yang mengarah pada margin keuntungan yang hendak didapat, dimana bertujuan margin profit lebih besar.

Menurut Agustina, (2011) margin merupakan target laba suatu produk yang dinyatakan sebagai presentase yang mencerminkan rasio laba terhadap penjualan, dalam kata lain dalam proses pemasaran apabila telah membahas margin pasti ada kaitannya dengan laba yang hendak dicapai oleh perusahaan tersebut. Penentuan jumlah besaran margin dalam suatu usaha juga dapat digunakan untuk menutup biaya-biaya promosi dan riset pengembangan secepat mungkin. Penentuan margin dalam pemasaran juga tidak luput dari dua komponen yakni komponen biaya dan komponen keuntungan lembaga pemasaran, pasar yang efisien berarti apabila margin pemasaran yang dikeluarkan sama dengan kegunaan yang diciptakannya yang memiliki arti bahwa marginnya merata (masyhuri, dkk: 2017).

2.3 Kerangka Pemikiran

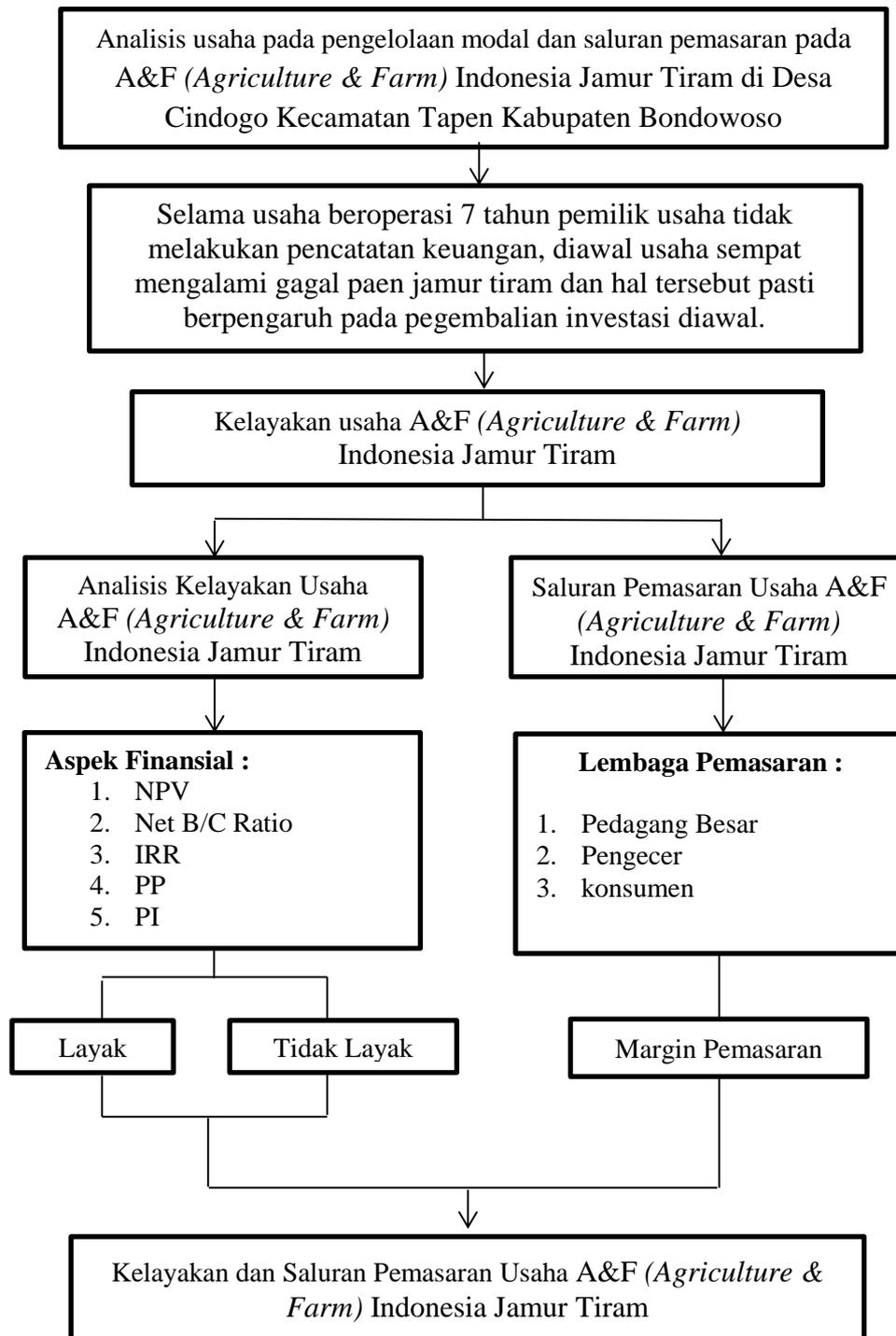
Usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso merupakan salah satu usahatani budidaya jamur tiram putih yang diketahui memiliki kandungan gizi bagus dan banyak diminati oleh masyarakat karena rasanya yang lezat. Pada usaha yang diteliti ini diketahui bahwa pemilik usaha sendiri pernah bekerja dan mencari ilmu lebih terkait budidaya jamur tiram di negara Jepang selama kurang lebih 3 tahun maka dari itu hasil panen jamur tiram putih pada usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram dapat dikatakan memiliki kualitas lebih unggul daripada jamur tiram putih yang dijual oleh petani lainnya, hal tersebut dapat

dilihat pada tekstur yang lebih tebal, lembut tidak mudah rusak dan masa penyimpanan yang lebih lama. Usaha tersebut diketahui telah berjalan selama kurang lebih 7 tahun dan memiliki pegawai tetap hanya sebanyak 3 orang dengan jam kerja yang dimulai dari pagi sekitar pukul 7 untuk proses panen hingga jam pulang kerja pukul 5 sore, untuk jam istirahat sekitar 2 jam setengah yakni mulai pukul 11.00 hingga pukul 13.30 WIB.

Laporan keuangan usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso dapat dikatakan termasuk sangat sederhana karena alur keluar masuk biaya hanya dicatat pada lembaran buku secara manual disetiap usaha hendak berproduksi namun fenomena yang ditemukan bahwa terkadang pencatatan pengeluaran keuangan tersebut tidak dilakukan secara rutin serta kurang rinci, hal tersebut menyebabkan pemilik usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram sendiri tidak dapat memantau perkembangan keuangan usaha dengan cukup baik dan terperinci serta hal tersebut juga akan beresiko besar terhadap kelayakan usaha apabila terus dilaksanakan karena pemilik usaha sendiri tidak dapat mengetahui apakah pengelolaan biaya sudah menguntungkan atau memiliki resiko kerugian, untuk mengetahui biaya yang diperoleh akan menguntungkan atau beresiko merugikan maka dapat dilakukan analisis kelayakan usaha, namun sebelumnya dilakukan terlebih dahulu pada aspek pemasaran usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram, dimana hal tersebut dapat dibantu dengan mengetahui saluran pemasaran. Hasil lapangan menyatakan bahwa pemasaran produk tidak dilakukan secara kontrak kerjasama yang tertera jelas diatas dokumen kontrak kerja, serta pemilik usaha juga menyediakan sistem hutang bagi para penjual pedagang besar yang hendak mengambil stok produk jamur tiram putih dari usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram. Hal tersebut menimbulkan adanya ketidak jelasan pasar yang akan dituju untuk memasarkan produk jamur tiram setiap hari dan akan berakibat pada keuangan usaha.

Melihat peluang masalah yang terjadi tersebut maka peneliti hendak untuk melakukan analisis kelayakan pada usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso, untuk

melihat apakah usaha masih layak dilanjutkan beroperasi atau memiliki ancaman kegagalan usaha yang cukup besar, serta mengidentifikasi lebih jelas terkait saluran pemasaran produk dan analisis margin pemasaran jamur tiram putih yang diproduksi tersebut. Harapan peneliti dalam aliran pemasaran telah terdapat masing-masing margin pemasaran supaya usaha dapat terus berjalan dengan baik kedepannya. Analisis kelayakan usaha yang hendak peneliti lakukan pada usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram antara lain, mencakup pada perhitungan *Net Present Value* (NPV) yakni perhitungan untuk mengetahui selisih antara benefit dengan biaya yang dikeluarkan pada *discount factor* tertentu, beserta perhitungan *Net B/C ratio* untuk melihat selisih jumlah keuntungan yang diterima dari biaya yang telah dikeluarkan. *Internal Rate of Return* (IRR) yakni suatu tingkat *discount rate* yang dapat menghasilkan nilai NPV menjadi nol. *Payback Period* (PP) adalah keterangan periode waktu yang akan menunjukkan kapan kembalinya dana investasi yang digunakan sebelumnya. *Profitability Index* (PI) adalah metrik keuangan yang dapat menilai Kesehatan keuangan suatu usaha. Semua perhitungan tersebut tidak lain untuk melihat arus keluar masuk modal yang digunakan (investasi) dalam usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram dimana untuk penentuannya maka akan ada kriteria pengambilan keputusan tertentu sesuai dengan masing-masing rumus perhitungan beserta ketentuannya, serta peneliti juga akan melakukan identifikasi margin saluran pemasaran yang telah diketahui sebelumnya bahwa pada usaha tersebut terdapat kurang lebih sebanyak 2 saluran pemasaran saja, yakni produk jamur tiram putih yakni mulai dari produsen kepada langsung ke konsumen, produsen kepada pedagang besar kemudian bisa langsung ke konsumen maupun dari pedagang besar kemudian didistribusikan lagi pada pedagang pengecer hingga akhirnya baru sampai ditangan konsumen akhir. kedua saluran tersebut akan digambarkan dengan bagan beserta diberi pembahasan terkait identifikasi masing-masing jumlah nilai margin pada aliran pemasaran produk jamur tiram putih dengan menggunakan rumus perhitungan margin.



Gambar 2.1 Skema Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis

1. Usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso menunjukkan hasil nilai perhitungan finansial melebihi angka 1 dimana sesuai kriteria pengambilan keputusan maka usaha tersebut layak dilaksanakan.

BAB 3. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Metode Penentuan Daerah Penelitian

Pada penelitian yang dilakukan oleh penulis untuk penentuan daerah atau lokasi penelitian digunakan metode purposive sampling yakni pemilihan objek secara sengaja, dengan memilih usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso sebagai sasaran dilakukannya penelitian, selain karena pemilik usaha telah bersedia untuk dilakukan penelitian ilmiah pada usahanya selama beberapa bulan kedepan, juga terdapat beberapa pertimbangan dari peneliti yakni:

1. Karena diketahui usaha tersebut didirikan secara individual oleh petani bernama Hariyansyah dimana pemilik usaha diketahui sempat mencari pengalaman di Jepang selama kurang lebih 3 tahun.
2. Usaha tersebut telah memiliki salah satu bentuk ijin resmi usaha yakni: SITU atau Surat Izin Tempat Usaha, SIUP atau Surat Izin Usaha Perdagangan Kecil dan NPWP: 85.920.874.6-656.000 yang menjadi tanda daftar perusahaan PO.
3. Usaha telah berjalan selama kurang lebih 7 tahun tanpa adanya pencatatan keuangan yang rutin namun tetap beroperasi secara rutin setiap hari.
4. Usaha yang beroperasi setiap hari tersebut memiliki hanya 3 pekerja.
5. Apabila dibandingkan dengan salah satu usaha budidaya jamur tiram yang juga berada di Kabupaten Bondowoso memiliki luas lahan lebih besar akan tetapi jumlah produksi baglog hanya selisih sedikit, namun usaha A&F tetap aktif berjalan srtiap hari memenuhi kebutuhan konsumen.

3.2 Metode Penelitian

Menurut Aini, (2019) Metode penelitian merupakan suatu runtutan alur yang ditempuh oleh seorang peneliti untuk mengetahui hasil dari tujuan yang telah ditentukan sebelumnya dengan harapan data yang hendak diteliti dapat terkumpul. Dalam penelitian yang dilakukan ini maka penulis akan menggunakan metode

deskriptif dan analitik kuantitatif dengan beberapa rumus matematis karena penulis hendak menjabarkan secara deskriptif terkait wujud kelayakan pada usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso.

3.3 Metode Pengambilan Sampel

Metode pengambilan sampel bertujuan untuk mendapatkan beberapa responden dari lembaga dalam saluran pemasaran produk jamur tiram usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram yang dirasa merupakan lembaga pemasaran tetap atau memang sering mengambil stok produk jamur pada usaha penelitian dan juga pada beberapa konsumen akhir, dimana metode yang digunakan untuk pengambilan *sampel* yakni dengan cara *purposive sampling* atau dikenal dengan cara pengambilan contoh secara sengaja, *purposive sampling methode* juga dikenal sebagai teknik yang memiliki tujuan dimana sampel yang diambil yakni yang memiliki ciri-ciri atau kriteria khusus terutama apabila dilakukan pada orang-orang maka dianggap bahwa orang tersebut memiliki pengetahuan atau informasi yang dibutuhkan oleh peneliti, beberapa syarat yang harus dilakukan apabila hendak menggunakan metode *purposive sampling* yakni: pengambilan sampel harus berdasar pada ciri-ciri tertentu menurut pokok populasi, subjek yang diambil sebagai sampel harus benar banyak mengandung ciri-ciri populasi dan penentuan karakteristik populasi dilakukan dengan cermat dalam studi pendahuluan (Rahmadi, 2011).

3.4 Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan oleh penulis pada penelitian ilmiah ini terdiri atas dua data yaitu data primer dan data sekunder, dimana untuk data primer penulis peroleh dari hasil observasi langsung pada lokasi dan wawancara langsung terhadap pemilik usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso serta dengan cara memberikan beberapa pertanyaan yang telah diketik dalam lembar kuisisioner kepada target sasaran yang bukan hanya sebagai pemilik usaha akan tetapi juga

pada para tenaga kerja, lembaga pemasaran produk jamur tiram putih dari usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram serta peneliti juga melakukan sedikit wawancara pada salah satu pegawai Dinas Pertanian Kabupaten Bondowoso dan Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Bondowoso sebagai penguat data dalam menyusun latar belakang dan pembahasan penelitian, sedangkan untuk data sekunder yang digunakan dalam penelitian ilmiah ini maka penulis peroleh dari berbagai sumber literatur seperti arsip data terkait jumlah petani budidaya jamur tiram di Kabupaten Bondowoso pada Dinas Pertanian Bondowoso, data BPS terkait jumlah produksi jamur tiram nasional dan di Jawa Timur serta arsip data terkait saluran pemasaran produk pada usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram di Desa Cindogo.

3.5 Metode Analisis Data

Pengujian terhadap hipotesis yang telah disusun oleh penulis dalam penelitian pada usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso untuk pembuktian pada rumusan masalah pertama maka akan menggunakan analisis finansial yang mencakup perhitungan yakni *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Payback Period* (PP), *Profitability Index* (PI) berikut merupakan penjelasan kriteria dari masing-masing rumus matematis tersebut: (Jakfar & Kasmir, 2016)

1. *Net Present Value* (NPV) dan *Net B/C Ratio*

NPV merupakan selisih antara pengeluaran dan pemasukan yang telah didiskon dengan menggunakan sosial *opportunity cost of capital* sebagai diskon faktor, atau dengan kata lain merupakan arus kas yang diperkirakan pada masa yang akan datang yang didiskonkan pada saat ini :

$$NPV = \sum_{t=1}^{t=n} \frac{B_t - C_t}{(1 + i)^t}$$

Keterangan :

Bt =Manfaat dari usahatani

Ct =Biaya (pada tahun ke-i)

n =Umur ekonomis usahatani (tahun)

i =Suku bunga diskonto (%), t = Tahun ke (1, 2, ..., n)

Tiga kriteria NPV :

- a. $NPV > 0$, maka usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram layak untuk dilaksanakan.
- b. $NPV < 0$, maka usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram tidak layak untuk dilaksanakan.
- c. $NPV = 0$, maka usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram berada dalam keadaan BEP dimana $TR=TC$ dalam bentuk *present value*.

1.1 *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C Ratio)

Net Benefit Cost Ratio merupakan perbandingan antara jumlah *Net Present Value* (NPV) positif dengan jumlah *Net Present Value* (NPV) benefit negatif. Jumlah *Net Present Value* (NPV) positif sebagai pembilang dan jumlah *Net Present Value* (NPV) negatif sebagai penyebut, dengan rumus sebagai berikut.

$$\text{Net B/C} = \frac{\sum_{t=1}^{t=n} \text{net benefit (+)}}{\sum_{t=1}^{t=n} \text{net benefit (-)}}$$

Keterangan :

Bt = Penerimaan (pada tahun ke-i)

Ct = Biaya (pada tahun ke-i)

i = Suku bunga diskonto (%)

t = Tahun (1,2,3,...n) : Umur ekonomis usahatani (tahun)

Kriteria kelayakan :

- a. $\text{Net B/C} > 1$, maka usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram layak untuk dilaksanakan.
- b. $\text{Net B/C} < 1$, maka usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram tidak layak untuk dilaksanakan.
- c. $\text{Net B/C} = 1$, maka usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram berada dalam keadaan BEP dimana $TR=TC$ dalam bentuk *present value*.

1.2 *Gross Benefit Cost Ratio* (Gross B/C Ratio)

Gross B/C Ratio merupakan perbandingan antara *Present Value Benefit* dengan *Present Value Cost*. Semakin besar Gross B/C, semakin besar perbandingan antara keuntungan dengan biaya, sehingga perusahaan yang diusahakan semakin layak. Rumus Gross B/C adalah sebagai berikut.

$$\text{Gross B/C Ratio} = \frac{\sum_{t=1}^{t=n} \frac{B_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^{t=n} \frac{C_t}{(1+i)^t}}$$

Keterangan :

- B_t =Penerimaan (tahun ke-i)
 C_t =Biaya (tahun ke-i)
 I =Suku bunga diskont (%)
 n =Umur ekonomis usahatani (tahun)
 t =Tahun (1,2,3,...,n)

Kriteria kelayakan :

- a. Gross B/C > 1, maka usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram layak untuk dilaksanakan.
- b. Gross B/C < 1, maka usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram tidak layak untuk dilaksanakan.
- c. Gross B/C = 1, maka usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram berada dalam keadaan BEP dimana TR=TC dalam bentuk *present value*.

2. *Internal Rate of Return (IRR)*

IRR merupakan suatu tingkat bunga yang menunjukkan nilai bersih sekarang (NPV) sama dengan jumlah seluruh investasi usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram. Rumus perhitungan IRR sebagai berikut.

$$\text{IRR} = i_1 + \left[\frac{\text{NPV}_+}{\text{NPV}_+ - \text{NPV}_-} \right] (i_2 - i_1)$$

Keterangan:

- NPV₊ = *Net Present Value* positif
 NPV₋ = *Net Present Value* negatif
 i₁ = Suku bunga diskonto yang menghasilkan NPV₊
 i₂ = Suku bunga diskonto yang menghasilkan NPV₋

Kriteria Kelayakan:

- a. IRR > i, maka kegiatan usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram layak dilaksanakan.

- b. $IRR < i$, maka kegiatan usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram tidak layak dilaksanakan.
- c. $IRR = i$, maka kegiatan usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram dalam keadaan *Break Event Point*.

3. *Payback Period* (PP)

Payback Periode atau periode pengembalian merupakan jangka waktu yang diperlukan untuk mengembalikan modal suatu investasi, dihitung dari aliran kas bersih, Rumus PP yakni sebagai berikut:

$$PP \text{ rata - rata} = \frac{\text{Investasi}}{\text{Net Benefit Rata - rata tiap tahun}}$$

$$PP \text{ kumulatif} = n + \frac{a - b}{c - b} \times 1 \text{ tahun}$$

- a = Jumlah investasi mula-mula
- b = Jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke-n
- c = Jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke n + 1

Keterangan :

K_0 = Investasi awal

A_b = Manfaat bersih dari setiap periode.

Kriteria kelayakan:

- a. $PP <$ umur ekonomis usaha, maka usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram tersebut layak untuk dijalankan.
- b. $PP >$ umur ekonomis usaha, maka usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram tersebut tidak layak dijalankan.

4. *Profitability Index* (PI)

Profitability Index adalah analisis yang dilakukan untuk menghitung perbandingan antara *present value* dari penerimaan dengan *present value* dari investasi. Bila nilai *Profitability Index* lebih besar daripada 1, maka investasi dianggap layak untuk dijalankan.

$$\text{Profitability Index} = \frac{\text{PV of Net Benefit}}{\text{PV Investasi}}$$

Kriteria pengambilan keputusan :

- a. $PI > 1$, maka kegiatan usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram layak dilaksanakan.
- b. $PI < 1$, maka kegiatan usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram tidak layak dilaksanakan.
- c. $PI = 1$, maka kegiatan usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram dalam keadaan *Break Event Point*.

Kemudian untuk menyelesaikan rumusan masalah kedua dalam penelitian sekaligus untuk membuktikan hipotesis yang disusun pada nomor dua maka peneliti kan menggambarkan pola saluran pemasaran produk dari usaha A&F (*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram dan juga akan menggunakan metode perhitungan margin pemasaran dengan memiliki rumus matematik sebagai berikut: (Ridjal, dkk., 2018)

$$MP = Pr - Pf$$

Keterangan:

MP = Margin Pemasaran (Rp/ Kg)

Pr = Harga ditingkat Konsumen (Rp/ Kg)

Pf = Harga ditingkat Produsen (Rp/ Kg)

3.6 Definisi Operasional

1. Jamur Tiram adalah salah satu tanaman hortikultura dengan kandungan gizi tinggi dan serat yang permintaan pasarnya termasuk dalam jumlah terus meningkat serta memiliki nilai jual cukup tinggi.
2. Produktivitas adalah tingkat perolehan output yang didapatkan dari runtutan kegiatan dalam proses produksi.
3. Manajemen pasar adalah proses dalam menganalisa peluang pasar dan strategi supaya produk dapat bersaing di pasar.
4. Aspek pemasaran merupakan suatu konsep yang dapat memperlihatkan kondisi dan target pasar, sehingga dapat membantu dalam mengumpulkan data untuk mengecek kelayakan suatu usaha.

5. Investasi adalah suatu usaha untuk mendapatkan dana lebih dari modal yang telah dimiliki sebelumnya.
6. Analisis kelayakan usaha adalah perhitungan yang menjadi tolak ukur sebuah usaha demi melihat kondisi investasi di periode mendatang.
7. Laporan keuangan merupakan arus aliran pemasukan dan pengeluaran yang dicatat pada saat periode tertentu untuk melihat kinerja suatu usaha.
8. Biaya variabel adalah biaya yang besar kecil jumlahnya ditentukan dengan besarnya produksi yang berpengaruh pada jumlah output atau produk yang dihasilkan, sedangkan biaya tetap adalah biaya yang besar kecil jumlah yang dikeluarkan tidak dipengaruhi oleh jumlah output yang dihasilkan.
9. Harga jual merupakan penetapan harga dari penjumlahan total biaya produksi ditambah dengan *mark up* yang sudah ditentukan.
10. Kelayakan finansial adalah pengkajian dari investasi yang dilakukan atau biaya yang dikeluarkan untuk melakukan kegiatan produksi.
11. *Net Present Value* (NPV) merupakan perhitungan untuk mengetahui nilai keuntungan masa mendatang dari hasil nilai yang didapatkan saat ini (satuan rupiah).
12. *Net B/C Ratio* adalah suatu perhitungan untuk melihat selisih biaya yang akan diterima dari biaya yang telah dikeluarkan.
13. *Internal Rate Of Return* (IRR) merupakan Kemampuan perusahaan untuk memenuhi tingkat bunga maksimum agar kegiatan produksi bisa dilakukan kembali dengan modal awal (satuan presentase tingkat suku bunga).
14. *Payback Period* (PP) merupakan kemampuan perusahaan untuk mengembalikan modal awal yang dikeluarkan untuk kebutuhan kegiatan produksi (satuan rupiah).
15. *Profitability Index* (PI) merupakan rasio perbandingan yang dihasilkan perusahaan antara nilai penerimaan dengan nilai investasi.
16. Margin Pemasaran adalah perbedaan harga yang diterima oleh petani dengan harga pada tingkat konsumen.
17. Saluran pemasaran merupakan suatu alur untuk menyampaikan produk mulai dari produsen hingga ke tangan konsumen akhir.

18. Pedagang besar adalah Lembaga yang membeli komoditi pertanian dari pedagang pengumpul, bertujuan meningkatkan efisiensi pelaksanaan fungsi pemasaran.
19. Pengecer adalah Lembaga pemasaran yang berhadapan langsung dengan konsumen. Pengecer merupakan ujung tombak dari suatu proses produksi yang bersifat komersil artinya kelanjutan proses produksi yang dilakukan oleh lembaga lembaga pemasaran sangat tergantung dari aktivitas pengecer dalam menjual produknya.
20. Konsumen adalah orang atau pihak tertentu yang membayar dengan sejumlah nilai ditentukan untuk mendapatkan barang atau jasa yang dibutuhkan.
21. Pendapatan merupakan seluruh penerimaan baik uang atau barang dari kegiatan perusahaan salah satu sumber utamanya dari penjualan.
22. Penerimaan adalah jumlah pendapatan dari kegiatan penjualan output produksi (satuan rupiah).
23. Penelitian dilakukan selama kurang lebih 7 bulan berlangsung.
24. Hasil kunjungan lapang memberitahukan bahwa *discount factor* yang hendak digunakan yakni sebesar 0,6% dari bunga Bank Syariah.
25. Kelayakan usaha yang diteliti mulai dari tahun ke 0 yakni pada 2021 dan 15 tahun selanjutnya yakni hingga tahun 2035.
26. Harga di tahun awal sebesar Rp 14.000.
27. Harga yang digunakan oleh pemilik usaha jamur tiram yakni sebesar Rp 12.000 dan Rp 14.000 sedangkan untuk harga dipedagang besar akan menjadi Rp 14.000 dan pada pedagang pengecer menjadi Rp 16.000 (satuan per-Kg).

BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Lokasi Usaha

4.1.1 Lokasi Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram

Lokasi produksi Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram terletak di Desa Cindogo yang merupakan salah satu desa di Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso, desa tersebut juga dikenal dengan hasil kerajinan kuningan yang dapat menjadi ciri khas seseorang untuk menandai Desa Cindogo. Kabupaten Bondowoso juga diketahui terbagi menjadi tiga wilayah yakni Wilayah Barat yang merupakan area pegunungan dari dataran pegunungan yaitu Gunung Iyang, Wilayah Tengah yang merupakan area dataran tinggi dan bergelombang serta Wilayah Timur merupakan pegunungan dari dataran tinggi Gunung Ijen. Lokasi tempat produksi Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram secara geografis karena bertempat di Kabupaten Bondowoso maka memiliki koordinat wilayah yang terletak antara 113⁰48'10" - 113⁰48'26" BT dan antara 7⁰50'10" - 7⁰56'41" LS dengan temperature suhu antara 25⁰C – 15⁰C, serta memiliki batas wilayah desa sebagai berikut :

Bagian Utara : Berbatasan dengan Sungai Sampean Baru Kecamatan Tapen

Bagian Selatan : Berbatasan dengan Desa Jurang Sapi Kecamatan Tapen

Bagian Barat : Berbatasan dengan Kecamatan Wonosari

Bagian Timur : Berbatasan dengan Kecamatan Pradjekan

4.1.2 Sejarah Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram

Berawal dari pengalaman pemilik Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram yakni saudara Haryansah yang bekerja di Jepang pada bagian *Agriculture* kemudian mulai mengamati dan mempelajari dari tetangganya saat menjadi penduduk Jepang kurang lebih selama 3 tahun tersebut terkait tata cara membudidayakan jamur dengan baik dan benar. Hal tersebut menyebabkan munculnya rasa ketertarikan saudara Haryansah untuk mencoba membudidayakan jamur tiram saat telah kembali ke kampung halaman yakni Kabupaten Bondowoso di Negara Indonesia. Maka dari itu setelah mempelajari kriteria yang cocok untuk

budidaya jamur dan melihat kondisi iklim pada Kabupaten Bondowoso khususnya Desa Cindogo dengan topografi tanah yang memiliki kelembapan cocok untuk pertumbuhan jamur ditambah pengetahuan pada saat tahun 2014 masih terlihat sangat minim pemilik usaha jamur tiram khususnya di Desa Cindogo masih tidak terdapat seseorang yang mendirikan usaha serupa, kemudian terkait bahan baku yang dibutuhkan ternyata dapat dikatakan melimpah atau mudah dicari pada sekitar Desa Cindogo, melihat dari fenomena tersebut kemudian semakin timbul rasa maupun ide untuk membantu para masyarakat sekitar Kecamatan Tapen supaya sama-sama dapat menjadikan atau memanfaatkan sumberdaya sekitar sebagai peluang bisnis dengan menciptakan Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram sebagai lapangan pekerjaan baik bagi masyarakat yang berpotensi untuk bekerja dalam usaha tersebut maupun bagi para penyedia bahan baku supaya dapat memiliki pelanggan tetap.

4.1.3 Struktur Organisasi Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram

Menurut Meutia dan Devi (2020), dalam pengembangan suatu organisasi diperlukan pula pemahaman terkait perilaku organisasi yang merupakan sebuah pandangan mikro yang akan menjadi pendorong pemberian tekanan baik kepada orang-orang maupun kelompok kecil dalam organisasi itu sendiri dengan memfokuskan perilaku diri sendiri baik terkait pada sikap sempit para pegawai serta kepuasan kerja yang dirasakan oleh mereka, perilaku yang harus dipelajari lebih dalam pada organisasi juga tidak jauh dari topic terkait persepsi, pengetahuan, motivasi, kepribadian, status kepemimpinan, komunikasi dan konflik. Maka dari itu pada dasarnya pentingnya dalam mengembangkan suatu bisnis yakni perlu membuat sebuah struktur organisasi yang baik yakni dengan struktur organisasi yang memiliki beberapa komponen gabungan demi tercapainya suatu tujuan bersama secara mulus, akan tetapi pada Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram karena diketahui pemilik usaha adalah pemilik tunggal serta usaha hanya dijalankan dengan 3 orang pekerja dimana 2 orang sebagai pegawai tetap dan 1 orang sebagai buruh pekerja (pekerja panggilan) maka menurut hasil wawancara penulis dengan pemilik usaha diketahui tidak

terdapat struktur organisasi yang disusun pada Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram, dimana semua keputusan mutlak berada pada pemilik usaha dan proses berjalannya usaha semua mengikuti arahan dari pemilik usaha yakni saudara Haryansah.

4.1.4 Proses Produksi Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram

Menurut Artaya (2018), tahapan produksi sebagai suatu kegiatan proses dengan mengubah bahan-bahan dengan tujuan memberikan nilai tambah untuk menjadi produk yang telah siap dimanfaatkan atau digunakan oleh konsumen. dalam manajemen produksi maka juga diperlukan perhatian pada beberapa aspek yang akan berpengaruh penting untuk proses produksi yakni pada penggasan ide terutama terkait pada bentuk usaha yang akan didirikan, penentuan metode yakni bagaimana cara yang akan ditempuh untuk menghasilkan produk yang diinginkan, penentuan lokasi dan tempat serta penentuan material dan bantuan teknologi yang hendak digunakan selama proses produksi berlangsung. Pada Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram memiliki siklus produksi yang berlangsung secara sama yakni dengan tujuan untuk menghasilkan produk jamur tiram yang akan siap untuk dikonsumsi konsumen.

Tahapan produksi tersebut berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha yakni dimulai dari penyediaan bahan baku dimana bahan baku didapatkan pada daerah sekitar Desa Cindogo jadi untuk biaya tambah hanya dibutuhkan sangat minim untuk biaya proses pengangkutan, setelah semua bahan telah terkumpulkan maka baru akan dimulai dengan pembuatan media tanam bibit jamur tiram yakni baglog yang juga menggunakan bantuan mesin pengaduk semua bahan baku serta teknologi pembentuk baglog, kemudian dilanjut dengan mengukus baglog didalam tong yang telah dipanaskan atau berada diatas api kurang lebih selama 24 jam hal tersebut supaya bibit jamur dapat tumbuh dengan baik pada baglog, setelah proses tersebut maka barulah bibit jamur yang telah dibuat oleh Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram di tanamkan pada baglog dimana biasanya 1 buah baglog dapat menghasilkan jamur tiram sebanyak kurang lebih 350 gram. Baglog dengan bibit yang telah tertanam tersebut diletakkan dalam kumbung yang kelembapan udaranya telah terjaga

stabil sesuai kebutuhan budidaya jamur tiram yakni mulai dari 16⁰C-28⁰C dimana dalam proses menjaga kestabilan kelembapan maka pemilik usaha juga dibantu dengan alat pembentuk embun yang didapat dari bantuan pemerintah. Proses tumbuhnya bibit jamur hingga siap panen memerlukan waktu sekitar 40 hari dimana setelah panen akan dibersihkan bagian akar dan daun jamur setelahnya ditimbang lalu dikemas dalam plastik biasanya kemasan ditimbang sesuai permintaan konsumen dalam satuan Kg. Proses produksi jamur akan berlangsung selang waktu per-5 hari.

4.2 Kelayakan Finansial Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram

Kelayakan finansial pada Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram dilakukan untuk melihat kinerja dalam mengelola serta mengembangkan aspek finansialnya. Penilaian finansial tersebut juga dapat menjadi parameter pemilik usaha dalam mengalokasikan biaya untuk proses kegiatan produksi jamur tiram. Aspek finansial yang menjadi penilaian dalam analisis ilmiah berupa penilaian dari sumber dana yang diperoleh, estimasi pendapatan, biaya investasi, alokasi pengeluaran biaya, laporan laba rugi dan kriteria penilaian investasi. Penilaian kriteia investasi yang digunakan dalam menilai kelayakan Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram secara finansial antara lain; *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Payback Period* (PP) dan *Profitability Index* (PI) dengan penjelasan sebagai berikut,

4.2.1 Arus Penerimaan (inflow)

Arus penerimaan adalah jumlah keseluruhan pemasukan biaya dari hasil penjualan output produksi yang diterima oleh produsen. Penerimaan yang diterima oleh Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram berasal dari hasil penjualan panen jamur yang sudah berlangsung selama 7 tahun. Hasil penjualan tersebut sempat mengalami peningkatan serta penurunan di setiap tahunnya sesuai dengan banyaknya permintaan terhadap produk jamur tiram oleh Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram dan juga tergantung

pada kapasitas menghasilkan panen jamur tiram. Nilai hasil penerimaan pada usaha ini diperoleh dari harga jual produk jamur tiram yang dikali dengan jumlah produksi jamur tiram baik perhitungan untuk penjualan produk dalam kiloan.

Tabel 4.1 Penerimaan Penjualan Produk Jamur Tiram Usaha A&F (*Agriculture -and Farm*) Indonesia Jamur Tiram

Periode Tahun ke	Tahun	Jumlah Produksi (Kg)	Harga Jual (Rp/ Kg)	Total Penerimaan (Rp)
0	2021	-	-	-
1	2022	16.200	12.000	194.400.000
2	2023	17.010	12.000	204.120.000
3	2024	17.861	14.000	250.047.000
4	2025	18.754	14.000	262.549.000
5	2026	19.691	14.000	275.677.000
6	2027	20.676	16.000	330.812.000
7	2028	21.710	16.000	347.353.000
8	2029	22.795	16.000	364.720.000
9	2030	23.935	18.000	430.826.000
10	2031	25.132	18.000	452.367.000
11	2032	26.388	18.000	474.986.000
12	2033	27.707	20.000	554.150.000
13	2034	29.093	20.000	581.857.000
14	2035	30.548	20.000	610.950.000

Sumber: Data Primer diolah, 2022

Total penerimaan penjualan jamur tiram dapat diperoleh dari banyak jumlah produksi yang dikalikan dengan harga jual di tahun tersebut, maka total penerimaan penjualan terus mengalami peningkatan di setiap tahunnya yakni mulai tahun 2021 hingga tahun 2035 dimana hal tersebut disebabkan oleh permintaan pasar yang terus meningkat dan hasil produksi yang selalu berhasil atau minim mengalami kegagalan sehingga kapasitas produksi dapat tercapai penuh yakni menurut hasil wawancara dengan pemilik usaha sebanyak 4000-5000 baglog dimana satu baglog dapat menghasilkan 350gram jamur tiram yang menandakan kapasitas produksi sekali berproduksi yakni sekitar 1.575Kg, data penerimaan diatas tersebut juga menggunakan teori asumsi dimana peneliti telah meninjau dari berbagai sumber di internet sehingga dapat memutuskan adanya kenaikan harga sebesar Rp 2.000 setiap mendapati 3 tahun sekali. Asumsi peningkatan jumlah produksi juga dilakukan yakni dengan memberikan

peningkatan setiap tahunnya sebesar 5%, hal tersebut didukung pula dengan adanya penambahan bahan baku yang digunakan setiap tahunnya sebesar 10%. Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram memulai memproduksi jamur tiram pada tahun pertama dengan harga jual Rp 12.000 per kilogram jumlah produksi didapat sebanyak 16.200Kg dan menghasilkan penerimaan sebesar Rp 194.400.000 kemudian pada tahun ketiga dengan harga mulai meningkat menjadi Rp 14.000 per kilogram dapat memproduksi jamur tiram sebanyak 17.861Kg dengan penerimaan sebesar Rp 250.047.000 Tahun ke enam usaha di asumsikan akan menjual produk jamur tiram segar dengan harga Rp 16.000 per kilogram serta dapat memproduksi 20.676Kg dengan penerimaan sebesar Rp 330.812.000. Tahun ke sembilan dengan asumsi harga jual menjadi Rp 18.000 dan jumlah berproduksi sebanyak 23.935Kg dengan penerimaan sebesar Rp 430.826.000. asumsi pada tahun ke 12 yakni pada 2033 harga jual jamur tiram segar akan menjadi Rp 20.000 per kilogram dimana dapat memproduksi jamur sebanyak 27.707Kg dengan penerimaan sebesar Rp 554.150.000.

4.2.2 Arus Pengeluaran

1. Biaya Investasi

Biaya investasi merupakan jumlah biaya pengeluaran yang dikeluarkan oleh pemilik usaha dalam mendirikan usaha di tahap awal. Pengeluaran biaya investasi pada Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram dirincikan sebagai berikut,

Tabel 4.2 Penggunaan Biaya Investasi Pada Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram

No.	Pembelian Peralatan	Kuan- titas	Umur (Tahun)	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)
1.	Mesin Press Besar	1	10	15.000.000	15.000.000
2.	Mesin Press Kecil	1	10	3.000.000	3.000.000
3.	Mesin Pengaduk	1	15	8.000.000	8.000.000
4.	Mesin Pembuat Kabut	1	10	6.000.000	6.000.000
5.	Mesin Sellar	1	4	150.000	150.000
6.	Tong Besar	1	4	1.000.000	1.000.000
7.	Tong Kecil	4	4	150.000	600.000
8.	Banner	1	10	30.000	30.000
9.	Timba	7	10	18.000	126.000
10.	Gunting	4	10	17.500	70.000
11.	Sekop	3	10	95.000	285.000
12.	Pisau	4	10	15.000	60.000
13.	Terpal	5	4	17.000	85.000
14.	Timbangan	1	4	40.000	40.000
15.	Sepeda Motor Roda3	1	20	8.500.000	8.500.000
16.	Biaya Pajak Tanah dan Bangunan	1	1	15.000	15.000
17.	Biaya Bangunan	1	15	49.000.000	49.000.000
				Total Biaya Investasi	Rp 91.961.000

Sumber Data :Data Primer Diolah, 2022

Berdasarkan tabel berikut, pengeluaran yang dibutuhkan untuk keperluan biaya investasi Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram sebesar Rp 91.961.000. Biaya investasi sendiri merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan di awal untuk mendirikan suatu usaha dan kegunaannya relative lama. Umumnya biaya investasi akan cenderung memiliki nilai yang besar dikarenakan pemenuhan kebutuhan dalam mendirikan usaha akan cukup besar untuk awal mula membuka usaha karena juga mencakup biaya lokasi dan tempat melakukan kegiatan usaha nantinya. Biaya investasi ini terdiri dari biaya pembangunan gudang produksi, pajak tanah bangunan, teknologi yang digunakan seperti mesin dan kebutuhan beberapa peralatan lainnya yang sifatnya untuk mendukung dalam pembuatan produk jamur tiram. Biaya investasi yang cukup besar di awal ini dibutuhkan untuk pendukung kegiatan pembuatan jamur tiram dan memiliki peran atau fungsi yang penting dalam kegiatan pembuatan jamur tiram. Beberapa hal biaya investasi yang memiliki harga mahal seperti pembangunan ruang produksi

digunakan sebagai tempat pembuatan jamur tiram sebesar Rp 49.000.000 serta alat berat atau mesin digunakan sebagai pembuatan media tanam bibit jamur tiram dengan harga atau kebutuhan biayanya total sebesar Rp 32.000.000.

2. Biaya Operasional

Biaya operasional merupakan jumlah pengeluaran biaya yang dikeluarkan oleh Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram secara rutin dalam satu kali produksi. Biaya variabel merupakan biaya yang besar kecilnya dapat mempengaruhi hasil produksi. Biaya variabel pada Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram dirincikan sebagai berikut,

Tabel 4.3 Penggunaan Biaya Variabel pada Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram dalam hitungan satu tahun.

No.	Keterangan	Jumlah (Rp)
1.	Biaya Bahan Pendukung	53.108.000
2.	Biaya Operasional	37.440.000
Total Biaya Variabel		Rp 90.548.000

Sumber : Data Primer diolah, 2022

Berdasarkan tabel 4.3 perhitungan biaya variabel didapatkan bahwasannya biaya variabel pada Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram dalam kegiatan produksi jamur tiram sebesar Rp 90.548.000. Biaya variabel tersebut terdiri dari biaya bahan pendukung sebesar Rp 53.108.000 Pembagian dari pengeluaran biaya bahan pendukung terdiri dari bahan baku baglog dan bibit jamur tiram, biaya listrik, bahan bakar, dan alat pendukung lainnya, kemudian sebesar Rp 37.440.000 sebagai biaya operasional sebagai biaya untuk tenaga kerja yang digunakan selama proses produksi produk jamur tiram dimana terdiri dari 3 orang pekerja. Para tenaga kerja tersebut tidak lain berperan pada kegiatan operasional yakni mulai dari pencampuran bahan baku, pengangkutan, perawatan, pemanenan hingga pengemasan, dimana dengan estimasi waktu pekerjaan 1 hari kurang lebih 8 jam kerja dan satu bulan terdapat 26 hari kerja.

4.2.3 Kriteria Kelayakan

Aspek finansial merupakan suatu penilaian dari kinerja sebuah perusahaan untuk menilai kelayakan usaha dengan tujuan pengembangan kegiatan usaha agribisnis. Kegiatan ini juga menjadi cerminan sebuah perusahaan mengalami titik

impas atau bahkan kerugian pada kegiatan yang dijalankan. Beberapa asumsi yang digunakan untuk menghitung kriteria kelayakan finansial pada Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram adalah sebagai berikut :

- a. Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram sudah berjalan selama 7 tahun, penelitian akan dimulai dari tahun ke 0 = 2021.
- b. Periode kelayakan usaha yang dilakukan yakni berlangsung selama 15 tahun dimulai dari tahun 2021 hingga 2035.
- c. Biaya investasi yang dikeluarkan oleh Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram merupakan modal sendiri tanpa pinjaman dari instansi lain maupun bank.
- d. Asumsi yang dilakukan mulai dari tahun ke 0 pada 2021 maka terdapat tingkat suku bunga yang digunakan dalam perhitungan, yaitu tingkat suku bunga Bank Syariah sebesar 6%.
- e. Peralatan dari kegiatan produksi apabila telah mencapai umur ekonomisnya maka akan ada sebagian dilakukan perawatan dan sebagian lagi akan diganti dengan yang baru.
- f. Produk panen jamur tiram yang dihasilkan sudah memiliki pangsa pasar yang jelas dan dapat diserap oleh pasar.
- g. Kegiatan produksi berlangsung selama 40 hari.

Aktiva tetap adalah kekayaan yang dimiliki suatu perusahaan yang dapat digunakan dalam jangka panjang yakni dalam kurun waktu lebih dari 1 tahun. Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram merencanakan untuk melakukan perawatan dan juga akan mengganti beberapa peralatan pendukung produksi seperti tong pengukus dan mesin seller untuk memaksimalkan hasil produk jamur tiram yang memiliki kualitas unggul serta pengemasan akan memberikan keuntungan yang lebih besar dari sebelumnya.

1. *Net Present Value*

Cashflow yang digunakan untuk menutup investasi suatu usaha yang akan diterima di masa yang akan datang sementara dan untuk investasi dikeluarkan saat ini. Oleh karena itu diperlukan metode yang memperhatikan konsep *time value of money*. Konsep *time value of money* adalah kalkulasi nilai uang berdasarkan

waktu atau perbedaan nilai nominal uang saat ini dengan nilai uang dimasa akan datang. Salah satu metode untuk menilai investasi yang memperhatikan *time value of money* adalah *net present value*.

Tabel 4.4 Tabel Perencanaan *Cashflow* Lima (5) Tahun kedepan Pada Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram (satuan Rp).

Tahun A	Cost B	Revenue C	Net Benefit C-B	DF6% E	NPV 6% F D*E
0	91.946.000	-	(91.946.000)	1.00	-91.946.000.00
1	91.153.000	194.400.000	103.247.000	0.94	97.402.830.19
2	100.207.800	204.120.000	103.912.200	0.89	92.481.488.07
3	112.311.080	250.047.000	137.735.920	0.84	115.645.734.40
4	121.124.388	262.549.350	141.424.962	0.79	112.021.816.22
5	133.241.327	275.676.818	142.435.491	0.75	106.436.084.53
6	155.815.459	330.812.181	174.996.722	0.70	123.365.783.38
7	161.081.305	347.352.790	186.271.485	0.67	123.881.175.91
8	177.122.436	364.720.430	187.597.994	0.63	117.701.302.30
9	229.072.680	430.826.007	201.753.328	0.59	119.417.484.76
10	214.257.448	452.367.308	238.109.860	0.56	132.959.302.30
11	235.608.192	474.985.673	239.377.481	0.53	126.101.070.79
12	262.110.012	554.149.952	292.039.941	0.50	145.134.903.38
13	284.928.413	581.857.450	296.929.037	0.47	139.211.919.37
14	373.841.254	610.950.322	237.109.068	0.44	104.873.569.52
Jmlh	2.743.820.793	5.334.815.280	2.590.994.487	10	1.459.814.896
Rata2	182.921.386	355.654.352	172.732.966	1	104.272.493

Sumber: Data Primer diolah, 2022

Pada hasil perhitungan NPV di atas dapat dilihat bahwa *Present Value of Cashflow* lebih besar daripada investasi yang akan dikeluarkan. Hasil perhitungan tersebut didapatkan penjumlahan nilai NPV tahun ke 1 sebesar Rp 97.402.830

sampai tahun ke 14 sebesar Rp 104.873.569 sehingga didapatkan jumlah nilai NPV sebesar Rp 1.459.814.895. Tahun ke-1 merupakan tahun awal memulai produksi dan menghasilkan produk untuk dijual. Nilai NPV ini memiliki hasil positif lebih besar dari pada nol, sehingga usaha layak untuk dijalankan. Keuntungan dari produksi usaha dapat memberikan laba pada tahun ke-1 sebesar Rp 97.402.830.

Hasil perhitungan NPV juga meliputi pada perhitungan *Net B/C Ratio* yakni untuk mengetahui jumlah benefit yang diterima dari besarnya biaya yang telah dikeluarkan, dengan rumus sebagai berikut;

$$\text{Net B/C} = \frac{\sum_{t=1}^{t=n} \text{net benefit (+)}}{\sum_{t=1}^{t=n} \text{net benefit (-)}}$$

$$\text{Net B/C} = 1.656.634.465 / 91.946.000 = 18$$

Hasil analisis yang dilakukan oleh peneliti terkait *Net B/C Ratio* pada usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram selama 14 tahun kedepan, memiliki nilai sebesar 18 dimana sesuai pengambilan keputusan angka diatas 1 menandakan usaha layak dijalankan.

2. *Internal Rate of Return*

Perhitungan *Internal Rate of Return* (IRR) merupakan tingkat rata-rata keuntungan tahunan bagi suatu perusahaan yang melakukan investasi dan dinyatakan dalam satuan persen. Metode perhitungan IRR merupakan cara untuk menentukan spesifik *rate of return* dari *cash flow* suatu proyek selama masa investasi. Metode ini merupakan metode yang dapat diandalkan untuk mengukur aspek keuangan suatu investasi. Metode IRR dapat menggambarkan profitabilitas suatu investasi dalam presentase.

Tabel 4.5 Hasil Perhitungan Nilai *Internal Rate of Return* Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram (satuan Rp).

Th	PVC	DF 70%	NPV 70%	DF 109%	NPV 109%	DF 135%	NPV 135%
0	91.946.000	1.000	-91.946.000	1.00000	-91.946.000	1.00000	-91.946.000
1	85.993.396	0.588	60.733.529	0.47847	49.400.478	0.42553	43.934.893
2	89.184.585	0.346	35.955.778	0.22893	23.788.878	0.18108	18.816.152
3	94.298.548	0.204	28.034.992	0.10954	15.087.189	0.07705	10.613.133
4	95.941.860	0.120	16.932.862	0.05241	7.412.094	0.03279	4.637.187
5	99.565.670	0.070	10.031.678	0.02508	3.571.797	0.01395	1.987.370
6	109.843.750	0.041	7.249.972	0.01200	2.099.675	0.00594	1.039.017
7	107.128.268	0.024	4.539.457	0.00574	1.069.356	0.00253	470.621
8	111.128.807	0.014	2.689.298	0.00275	515.297	0.00108	201.690
9	135.587.767	0.008	1.701.298	0.00131	265.157	0.00046	92.301
10	119.640.239	0.005	1.181.104	0.00063	149.731	0.00019	46.355
11	124.115.456	0.003	698.465	0.00030	72.023	0.00008	19.830
12	130.260.645	0.002	501.250	0.00014	42.042	0.00004	10.295
13	133.585.558	0.001	299.789	0.00007	20.452	0.00002	4.454
14	165.350.347	0.001	140.819	0.00003	7.814	0.00001	1.513
Total	1.693.570.901	2	78.744.286	2	11.555.989	2	-10.071.183
Rata2	112.904.726	0	5.249.619	0	770.399	0	-671.412

Sumber: Data diolah, 2022

Hasil analisis *Internal Rate of Return* mulai tahun 2021 hingga 2035 pada hasil perhitungan menunjukkan nilai sebesar 109%, dan hasil NPV yang akan didapat tetap positif dimana hal tersebut menandakan uaha tidak mengalami kerugian, sehingga investasi aktiva tetap yang dilakukan oleh Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram yakni layak untuk dijalankan.

3. *Payback Period*

Payback period merupakan suatu periode yang diperlukan untuk mengembalikan pengeluaran investasi dengan menggunakan uang kas yang telah diterimanya, untuk mengetahui kelayakan investasi dengan metode ini adalah membandingkan masa *payback period* dengan target lamanya investasi dapat dikembalikan. Apabila *payback period* lebih kecil dibanding dengan target

kembalinya investasi maka kinerja keuangan dalam perusahaan terbilang bagus dikarenakan dapat mengembalikan investasi sebelum target yang ditentukan.

$$\begin{aligned} \textit{Payback Period} &= \frac{\textit{Investasi}}{\textit{Net Benefit Rata Rata}} \\ &= \frac{\text{Rp } 91.946.000}{\text{Rp } 172.736.966} = 0.532 \end{aligned}$$

Hasil perhitungan *payback period* adalah menunjukkan bahwa usaha dapat memperoleh pengembalian dana yang diinvestasikannya dalam jangka waktu selama sekitar setengah tahun 3 bulan. Hasil *payback period* menunjukkan bahwa pengembalian biaya investasi usaha terbilang bagus disebabkan usaha jamur tiram A&F dapat mengembalikan biaya investasi dengan rentan waktu lebih sebentar dari waktu untuk melakukan produksi kembali. Hal tersebut menjadi parameter bahwa kinerja kegiatan produksi jamur tiram putih dan pemasukan yang dihasilkan oleh penjualan produk karena hasil perhitungan kurang dari setahun maka sesuai kriteria pengambilan keputusan bahwa usaha layak dijalankan.

4. *Profitability Index*

Profitability Index adalah analisis yang dilakukan untuk menghitung perbandingan antara *present value* dari penerimaan dengan *present value* dari investasi. Bila nilai *Profitability Index* lebih besar daripada 1, maka investasi dianggap layak untuk dijalankan.

$$\begin{aligned} \textit{Profitability Index} &= \frac{\textit{PV of Net Benefit}}{\textit{PV Investasi}} \\ \textit{Profitability Index} &= \frac{\text{Rp. } 1.656.634.464}{\text{Rp. } 91.946.000} = 18.01 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan, didapatkan hasil bahwa nilai PI adalah sebesar 18.01 yang menggambarkan bahwa *Present Value of Cashflow* dari investasi tersebut lebih besar daripada 1 sehingga akan mendatangkan keuntungan bagi Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram, maka kegiatan investasi tersebut dikatakan menguntungkan dan layak untuk dijalankan.

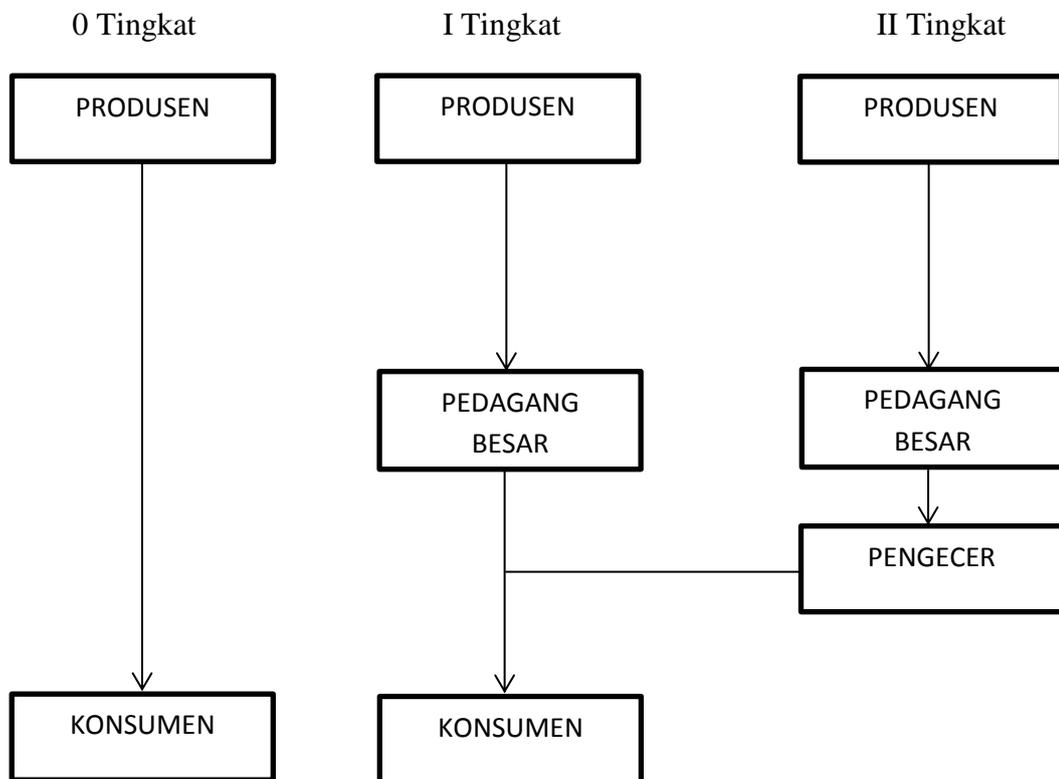
4.3 Margin Saluran Pemasaran Produk Usaha A&F (Agriculture and Farm) Indonesia Jamur Tiram

Margin dalam saluran pemasaran merupakan suatu selisih harga pada tingkat petani produsen dengan harga pada tingkat konsumen akhir harga tersebut juga telah masuk pada biaya penanganan dalam proses distribusi, dimana hal tersebut dapat menjadi titik ukur apakah pembagian keuntungan telah secara merata atau masih terdapat pihak yang dirugikan terutama petani selaku produsen utama. Berdasarkan pengertian tersebut juga maka dalam sub bab berikut akan dipaparkan terkait gambar saluran pemasaran produk jamur tiram putih serta perhitungan margin pada saluran pemasaran jamur tiram putih yang merupakan produk Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram.

4.3.1 Saluran Pemasaran produk

Proses produksi suatu usaha pasti akan melalui perencanaan awal terlebih dahulu untuk menentukan model usaha serta persiapan input yang hendak digunakan, setelah melalui proses produksi maka selanjutnya akan menghasilkan produk yang harus dijual kepada para konsumen supaya pemilik usaha dapat mengembalikan modal awal yang telah digunakan serta untuk memperoleh laba juga. Penjualan produk hasil dari Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram dilakukan secara langsung kepada konsumen akhir dan juga melalui pedagang besar yang membeli ke pemilik usaha sebagai produsen utama dimana pembelian sesuai dengan harga yang ditentukan oleh produsen serta juga melalui pedagang pengecer. Setelah produsen melakukan kegiatan usaha tani, maka hal yang selanjutnya dilakukan adalah pengolahan hasil panen menjadi produk jamur tiram segar yang hendak atau telah dikemas dan penyaluran hasil produk dari produsen ke tangan konsumen. Pendistribusian hasil panen ini melibatkan salah satu lembaga pemasaran, yakni meliputi pedagang besar. Proses pendistribusian jamur tiram dari hasil Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram oleh produsen dilakukan dengan tiga sistem yaitu secara langsung ke konsumen tanpa melibatkan lembaga pemasaran dan secara tidak langsung melalui perantara lembaga pemasaran, yaitu pedagang besar dan pedagang pengecer kemudian akan tersalurkan pada konsumen akhir. Ketiga cara pendistribusian tersebut

menghasilkan tiga bentuk saluran pemasaran juga, berikut merupakan penjelasan gambar terkait saluran pemasaran produk Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram.



Gambar 4.1 Saluran Pemasaran Jamur Tiram pada Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram.

Saluran pemasaran pertama terdiri dari pemilik usaha jamur tiram dan konsumen. Pada saluran ini merupakan pemasaran langsung atau dikatakan 0 (nol) tingkat karena dari produsen berhubungan dengan konsumen, bentuk saluran ini sangat mudah untuk dilalui dan sebagian kecil dilakukan oleh para produsen maupun petani yang berada di Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso. Berdasarkan penelitian terdapat beberapa produsen yang melakukan penjualan secara langsung, tipe tersebut terjadi apabila para produsen tersebut membutuhkan sesuatu untuk kebutuhan hidup pribadi. Bentuk saluran langsung merupakan bentuk saluran yang paling mudah untuk dilalui tanpa adanya perantara, saluran ini dapat meningkatkan penerimaan produsen karena dengan biaya pemasaran sedikit dan bentuk saluran pemasaran yang pendek membuat petani lebih bisa mendapatkan keuntungan karena tingkat margin sangat rendah.

Pada saluran pemasaran kedua yakni I tingkat yang terdiri dari produsen, pedagang besar dan konsumen. Sistem pemasaran pada saluran ini dilakukan oleh pedagang jamur tiram Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram dengan bantuan lembaga pemasaran, dimana produsen menjual hasilnya kepada pedagang besar kemudian pedagang besar akan menjual kembali produk jamur tiram kepada konsumen akhir. Berdasarkan hasil penelitian dilapang menunjukkan bahwa pedagang besar di pasar yang telah membeli dan menjual kembali produk jamur tiram dari produsen maka juga dapat menjual kepada para pedagang pengecer dimana pedagang pengecer tersebut menjual produk ke konsumen akhir dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan dari hasil pembelian sebelumnya.

Pada saluran pemasaran ketiga yakni II tingkat terbentuk saluran yang terdiri dari produsen, pedagang besar, pedagang pengecer dan konsumen. Sistem pemasaran pada saluran ini yaitu produsen menjual hasilnya kepada pedagang besar kemudian pedagang besar akan menjual kembali produk jamur tiram kepada pedagang pengecer dan setelahnya baru sampai pada tangan konsumen akhir, dengan tujuan pedagang pengecer tersebut dapat memperoleh keuntungan dari hasil pembelian sebelumnya.

Berdasarkan hasil analisis distribusi jamur tiram putih yakni produk hasil Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso maka saluran pemasaran produk jamur tiram tersebut dilakukan dengan lebih dari satu bentuk saluran pemasaran yakni terdapat 3 bentuk saluran, serta berdasarkan hasil penelitian juga menunjukkan bahwa pada Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso sudah menunjukkan adanya lembaga pemasaran berdasarkan saluran pemasaran yang dilakukan oleh produsen. Hasil dari penelitian juga memberikan informasi bahwa produsen menjual produk jamur tiram langsung ke konsumen pada awal membuka usaha yakni sebesar Rp 12.000/ Kg, namun selama 2 tahun berjalan harga yang diterapkan meningkat yakni sebesar Rp 14.000 rupiah per-Kg. Pada saluran pemasaran yang ke dua merupakan saluran pemasaran yang terdiri dari produsen – pedagang besar – konsumen. Hasil dari penelitian diperoleh bahwa produk jamur

tiram di beli secara pemesanan kemudian akan diantarkan oleh produsen pada pasar tempat pedagang besar menjual kembali, maupun juga dapat pelaku pedagang besar yang akan mengambil langsung pada gudang usaha jamur tiram. Konsumen akan bertemu pedagang besar di pasar tersebut untuk melakukan transaksi. Saluran pemasaran ketiga yaitu II tingkat yang terdiri dari produsen – pedagang besar – pedagang pengecer – konsumen, dengan penyaluran melalui pedagang pengecer yang sudah biasa datang setiap hari, dan menjual jamur tiram putih tersebut dengan dibawa berjualan secara keliling kerumah masyarakat sekitar daerah Desa Cindogo dan Kecamatan Tapen. Berdasarkan gambar saluran pemasaran diatas maka dapat diketahui bahwa saluran pemasaran yang efisien terletak pada bentuk saluran pertama yaitu secara langsung atau 0 (nol) tingkat karena produsen langsung menjual produk pada konsumen akhir tanpa lembaga pemasaran, sehingga margin yang terbentuk juga akan sangat rendah dibandingkan dengan jumlah margin pada bentuk saluran pemasaran lainnya.

4.3.2 Margin Saluran Pemasaran Produk

Menurut Kamaluddin (2009), terdapat pula wawasan materi terkait marjin pemasaran dimana diketahui penjelasannya yakni margin pemasaran dapat didefinisikan dengan dua cara, yaitu:

- 1) marjin pemasaran merupakan selisih antara harga yang dibayar konsumen akhir dengan harga yang diterima oleh petani.
- 2) marjin pemasaran merupakan biaya dari balas jasa pemasaran. Marjin pemasaran juga dapat diartikan sebagai selisih antara harga yang di bayarkan oleh konsumen dengan harga yang di terima produsen.

Marjin pemasaran juga diartikan sebagai perbedaan antara jumlah harga beli oleh konsumen akhir dengan jumlah harga jual pada setiap lembaga pemasaran. Margin pemasaran dari hasil pendistribusian produk Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso yang terlibat maka dapat di lihat pada tabel berikut,

Tabel 4.6 Marjin Pemasaran pada Saluran Pemasaran Jamur Tiram Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram

Pelaku dan Biaya	Tingkat Saluran (Rp/Kg)		
	0	I	II
Produsen/ Petani			
Harga jual	14.000	12.000	12.000
Biaya	-	-	1.100
Margin	-	-	-
Keuntungan	4.500	2.500	1.400
Pedagang Besar			
Harga beli	-	12.000	12.000
Harga jual	-	14.000	14.000
Biaya	-	1.100	-
Margin	-	2.000	2.000
Keuntungan	-	900	2.000
Pedagang Pengecer			
Harga beli	-	-	14.000
Harga jual	-	-	16.000
Biaya	-	-	1.000
Margin	-	-	2.000
Keuntungan	-	-	1.000
Konsumen			
Harga beli	14.000	14.000	16.000
Total margin	0	2.000	4.000
Total biaya	-	1.100	2.100

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2022

Berdasarkan tabel 4.6 maka dapat diketahui bahwa pada saluran pemasaran 0 (nol) tingkat diawali dari produsen yakni pemilik usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso dengan menjual produk jamur tiram kepada konsumen yang ada di sekitar lokasi usaha secara langsung dan membeli produk jamur tiram putih sesuai dengan kebutuhan sendiri, dalam hal ini petani tidak mengeluarkan biaya pemasaran serta berdasarkan hasil penelitian di lapangan diketahui harga jual yang berlaku untuk konsumen akhir yang langsung membeli ditempat usaha atau pada produsen yakni sebesar Rp 14.000/ Kg.

Saluran pemasaran I tingkat yaitu produsen menjual produk jamur tiram ke pedagang besar dengan harga Rp 12.000/Kg karena pedagang besar melakukan pemesanan jumlah produk melalui media pesan elektronik kemudian produsen akan mengirimkan pesanan pada lokasi penjualan pedagang besar yaitu di pasar, kemudian pedagang besar menjual kepada para konsumen akhir dengan harga Rp

14.000/Kg. Margin yang ada pada saluran kedua ini (Rp 2.000) dengan biaya pemasaran Rp 1.100/Kg. Dalam saluran pemasaran ini maka keuntungan yang diperoleh yakni sebesar 900 rupiah.

Saluran pemasaran berikutnya yakni II tingkat, dimana pedagang besar menjual produk jamur tiram ke pedagang pengecer yang tidak lain adalah pedagang sayur keliling dengan harga Rp 14.000/Kg kemudian pedagang pengecer tersebut akan menjual melalui cara dibawa ke daerah masing-masing hingga akhirnya produk jamur tiram akan sampai pada tangan konsumen akhir dengan harga jual Rp 16.000/Kg. Margin yang ada pada saluran ini (Rp 2.000) dengan biaya pemasaran Rp 1.000/Kg, dalam saluran pemasaran ini maka keuntungan yang diperoleh yakni sebesar Rp 1.000.

Hasil perhitungan margin dari ketiga bentuk saluran pemasaran jamur tiram putih Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram didapatkan bahwa margin yang ada pada saluran kedua dan ketiga sama, yakni sebesar Rp 2000 dengan biaya pemasaran yang berbeda yaitu pada saluran I tingkat sebesar Rp 1.100/Kg dan pada saluran II tingkat sebesar Rp 1.000. Margin yang di peroleh dalam saluran pemasaran di sebabkan karena setiap lembaga pemasaran yang terlibat didalamnya memiliki harga jual yang berbeda dan tergantung pada panjangnya saluran pemasaran yang terlibat di pemasaran tersebut. Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui juga bahwa bentuk margin pada saluran pemasaran pertama 0 (nol) tingkat sangat rendah yang menandakan saluran pemasaran tersebut efisien.

BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari pemaparan hasil dan pembahasan, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil perhitungan kelayakan finansial pada Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram, diketahui mulai dari perhitungan finansial memiliki hasil nilai diatas 0 dan 1 yang menandakan bahwa usaha tersebut masih layak untuk dilaksanakan serta tidak menunjukkan bahwa terdapat resiko kegagalan yang besar atau signifikan, dengan nilai NPV tahun ke 1 sebesar Rp 97.402.830, Net B/C *Ratio* sebesar 18, IRR sebesar 109%, PP 0.53 dan *profitability index* sebesar 18.01.
2. Terdapat 3 bentuk saluran pemasaran yang dilalui produk jamur tiram dari Usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia Jamur Tiram oleh produsen di lokasi penelitian, yaitu saluran pemasaran 0 (nol) tingkat : Produsen – Konsumen, saluran pemasaran I tingkat : Produsen – Pedagang Besar – Konsumen. Saluran pemasaran II tingkat : Produsen – Pedagang Besar – Pedagang Pengecer – Konsumen. Keuntungan harga yang tertinggi pada saluran pemasaran 0 (nol) tingkat sebesar Rp. 4,000,- karena tidak melibatkan lembaga pemasaran, juga menyebabkan jumlah margin yang terbentuk sangat rendah, jadi pemasaran yang efisien terbentuk pada saluran pertama yakni pemasaran langsung atau 0 (nol) tingkat.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah peneliti sampaikan diatas, maka berikut merupakan saran yang hendak peneliti sampaikan khususnya dalam bidang saluran pemasaran dan marjin pemasaran usaha supaya dapat menjadi lebih baik kedepan yakni sebagai berikut:

1. Bagi usaha A&F (*Agriculture and Farm*) Indonesia jamur Tiram diharapkn dapat: (a)melakukan pencatatan terkait arus kas dana selama menjalankan

usaha, serta membuat rekap perhitungan kelayakan finansial secara rutin atau setahun sekali; (b)apabila hendak meningkatkan pendapatan dengan menambahkan jumlah investasi sesuai dengan asumsi kenaikan harga maupun dengan melipatgandakan investasi sesuai dengan anggaran sebelumnya; (c)dapat lebih kreatif menambah bentuk produk jual seperti mengolah menjadi produk siap saji, seperti jamur krispi, kecap sari dan baso aci; (d)lebih cermat dalam mempertimbangkan antara tambahan modal yang dikeluarkan untuk adanya investasi alat baru, supaya dapat mennetukan harga jual yang tidak merugikan.

2. Bagi pemerintah, dapat lebih memperhatikan usaha kecil terutama usaha A&F dalam memberikan bantuan baik berupa dana maupun alsintan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina,S. 2011. Manajemen Pemasaran. Malang: UB Press.
- Aini, H. 2019. Analisis Strategi Pemasaran Jamur Tiram di UD. Kenanga Kecamatan Ampenan Selatan Kota Mataram. *Skripsi*, Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram: Kota Mataram Nusa Tenggara Barat.
- Aminuddin Hamdat, dkk. 2020: *Manajemen Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Sleman: Mirra Buana Media.
- Anam, A.F. 2015. Analisis Kelayakan Finansial dan Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Jamur Tiram Pada UD. Mitra Jamur di Desa Slawu Kecamatan Patrang Kabupaten Jember. *Skripsi*, Program
- Ani, H.M., Aditya F., Sri K. 2014. Nalisis Efisiensi Biaya Pada Pelaku Budidaya Bibit Jamur Tiram di Desa Patemon Kabupaten Bondowoso. *Artikel Ilmiah Mahasiswa*, Program Studi Pendidikan Ekonomi Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial Universitas Jember: Jember.
- Awami, S.N., Dewi S.T., Lutfi A.S. 2018. Analisis Usaha Budidaya dan Pemasaran Jamur Tiram Putih (*Pleurotus ostreatus*) di Kecamatan Ngaliyan Kota Semarang. *Agrica*, 11(01): 15-27.
- Bismala, L. 2016. Model Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Efektivitas Usaha Kecil Menengah. *Entrepreneur Dan Entrepreneurship*, 05(1): 19-26.
- Dadang, H.S. 2017. Studi Kelayakan Bisnis. Bandung: Pustaka Setia.
- Dasir, Rosmiah, Iin S.A., Heniyati H. 2020. Budidaya Jamur Tiram Putih (*Pluoretus Ostreatus*) Sebagai Upaya Perbaikan Gizi dan Meningkatkan Pendapatan Keluarga. Altifani: *International Journal Of Community Engagement*.
- Dayan Hakim. 2018. *Manajemen Investasi dan Teori Portofolio Manajemen Keuangan*. Bandung: STIE INABA.
- Dewi, R.K., Ida B.S. 2019. Analisis Kelayakan Usahatani Jamur Tiram (*Pleurotus Ostreatus*) Kasus: Petani Jamur Tiram di Desa Peguyangan Kaja Kecamatan Denpasar Utara; Universitas Udayana; Denpasar. *Agribisnis dan Agrowisata*, 8(2): 214-224.

- Farida Yulianti, dkk. 2019. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: CV. Budi Utama.
- Hamdan Firmansyah, dkk. 2022, *Pengantar Ilmu Perekonomian, Investasi, dan Keuangan*. Kota Bandung: CV. Media Sains Indonesia.
- Hardiyanto, T., Erpan H., Soetoro. 2017. Strategi Pemasaran Jamur Tiram (Studi Kasus Pada Perusahaan Margi Mulyo di Desa Adimulya Kecamatan Wanareja Kabupaten Cilacap). *Agroinfo Galuh*, 04(3): 338-343.
- Irhananto, Y. 2014. Pertumbuhan dan Produktifitas Jamur Tiram Putih (*Pleurotus Ostreatus*) Pada Komposisi Media Tanam Ampas Kopi dan Daun Pisang Kering Yang Berbeda. *Skripsi*, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Surakarta: Jawa Tengah.
- Iswandy. 2019. Analisis Kelayakan Budidaya Usaha Jamur Tiram Putih (*Pleurotus Ostreatus*) CV. Robin Mushroom (Studi Kasus Lingkungan Perdamaian Kec. Stabat Kab. Langkat). *Skripsi*, Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara: Medan.
- Jakfar dan Kasmir. 2016. Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta: Pt. Kharisma Putra Utama.
- Khairunnas, M.I., Isnayati, Sugeng R. 2019. Budidaya Jamur Tiram Tanpa Menggunakan Plastik Baglog. *Indonesian Journal of Laboratory*, 2(01): 14-21.
- Khaswarnia, S., Andre J.P., Eliza. 2018. Analisis Pemasaran Jamur Tiram Putih (*Pleurotus Ostreatus*) di Kota Pekanbaru. *Pekbis*, 10(1): 53-61.
- Maharani, E., Arif R.Z., Shorea K. 2015. Analisis Usaha dan Pemasaran Jamur Tiram Putih (*Pleurotus Ostreatus*) Studi Kasus di Kelurahan Tangkerang Timur Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru. *Jom Faperta*, 02(2): 1-10.
- Masyhuri, Elly J., Dwidjono H.D., Slamet H. 2013. Analisis Saluran Pemasaran dan Marjin Pemasaran Kelapa Dalam di Daerah Perbatasan Kalimantan Timur. *Agrifor*, XII(01): 1-10.
- Muhammad Yusuf Saleh dan Miah Said. 2019. *Konsep dan Strategi Pemasaran*. Makassar: CV Sah Media.
- Pitaloka, D. 2017. Hortikultura: Potensi, Pengembangan dan Tantangan. *Teknologi Terapan*, 01(1): 1-4.

- Putra, R.P. 2017. Studi Kelayakan Bisnis Aspek Finansial Umkm Bimbingan Belajar. Skripsi: *Fakultas Ekonomi dan Bisnis*. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah: Jakarta.
- Rahmadi. 2011. *Pengantar Metodologi Penelitian*. Banjarmasin: Antasari Press.
- Rahmawati. 2016. Manajemen Pemasaran. Samarinda: Mulawarman University Press.
- Ridjal, J.A., Dadang A.K., Evita S.H. 2018. Analisis Efisiensi Pemasaran Baglog dan Jamur Tiram Putih Pada UD Aroma Jamur di Kabupaten Lumajang. *JSEP*, 11(01): 9-21.
- Ropalia, Eka S. 2020. Pembuatan Kumbung sebagai Persiapan Budidaya Jamur dalam Upaya Perwujudan Ikon Jamur Tiram Putih di Desa Pagarawan, Bangka. *Pengabdian Masyarakat MIPA dan Pendidikan MIPA*, 4(01): 61-65.
- Simanungkalit, R. 2020. Pengaruh Perbandingan Jamur Tiram dengan Jamur Merang dan Jenis Tepung Pengisi Terhadap Mutu Bumbu Penyedap Alami. *Skripsi*, Program Studi Ilmu dan Teknologi Pangan Fakultas Pertanian Universitas Sumatera Utara: Medan.
- Sitorus, N.V., Yenny L.B., Nurmely. 2017. Analisis Pemasaran Jamur Tiram Putih Organik di Kabupaten Deli Serdang. *UMJ*, Prosiding Seminar Nasional: 253-261.
- Soemohadiwidjojo, A. T. 2017. *KPI Untuk Perusahaan Industri*. Jakarta: Raih Asa Sukses.
- Sudrajat, Ahmad F., Dini R. 2020. Analisis Saluran Pemasaran Jamur Tiram Putih (Studi Kasus di Desa Rajadesa Kecamatan Rajadesa Kabupaten Ciamis). *Agroinfo Galuh*, 07(1): 78-83.
- Sugiyanto. 2020. Study Kelayakan Bisnis. Banten: Ikatan Penerbit Indonesia.
- Taufik, S.T. 2018. Studi Kelayakan dan Perancangan Sistem *Ecommerce* Berbasis *Web* Terhadap Layanan Jasa Desain dan *Print* Dengan Menggunakan Metode *Prototyping*. Skripsi: *Fakultas Teknik*. Universitas Sumatera Utara: Medan.
- Yusuf, M.N., Gilang P., Dini R. 2019. Analisis Kelayakan Usahatani Jamur Tiram Putih (Studi Kasus di Desa Rajadesa Kecamatan Rajadesa Kabupaten Ciamis). *Agroinfo Galuh*, 06(3): 615-619.

DOKUMENTASI



Gambar 1. Kondisi Usaha A&F Indonesia Jamur Tiram



Gambar 2. Proses Wawancara dengan Narasumber



Gambar 3. Proses Wawancara Kedua



Gambar 4. Saluran Pemasaran I



Gambar 5. Saluran Pemasaran II

LAMPIRAN

1 Lembar Kuisisioner

**UNIVERSITAS JEMBER FAKULTAS PERTANIAN
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS**

KUISISIONER

**Judul Penelitian : Kelayakan dan Saluran Pemasaran Usaha Budidaya
Pleurotus Ostreatus Pada A&F(Agriculture & Farm)
Indonesia Jamur Tiram Desa Cindogo Kecamatan
Tapen Kabupaten Bondowoso**

**Lokasi : Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten
Bondowoso, Provinsi Jawa Timur**

PELAKSANA WAWANCARA

Nama : Belia Selva Wulan Septyana
NIM : 181510601026
Tanggal Wawancara : 20 dan 24 Maret 2022

IDENTITAS RESPONDEN

Nama Responden : Hariyansyah
Nomor Telepon : 081 125 121 3
Umur : 32 Tahun
Pendidikan : SMK
Pekerjaan Utama : Usaha Jamur Tiram
Pekerjaan Sampingan : -
Desa : Cindogo
Kecamatan : Tapen
Kabupaten : Bondowoso

Responden

A. Gambaran Umum Usaha

1. Sejak kapan usaha A&F(*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram berdiri?
Jawab : 2014
2. Dimana usaha A&F(*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram melakukan produksi?
Jawab : Desa Cindogo
3. Apa alasan memilih mengusahakan budidaya jamur tiram?
Jawab : karena dari hasil belajar sudah merasa memiliki skill kuat yang cocok menjadi passion saya
4. Berapa lama bapak menjalankan usaha budidaya jamur tiram tersebut?
Jawab : kurang lebih saat ini masuk berjalan 8 tahun
5. Bagaimana struktur organisasi yang terdapat pada usaha A&F(*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram?
Jawab : Pemilik Tunggal
6. Bagaimana proses dibentuknya izin untuk usaha A&F(*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram?
Jawab : SIUP kecil
7. Apa saja bentuk produk dari usaha A&F(*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram?
Jawab : Jual segar hasil panen
8. Berapa harga yang diterapkan pada produk hasil usaha A&F(*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram?
Jawab : 200gr kami jual seharga 3000 dan 12.000 per kilogram
9. Dimana saja target pemasaran produk dari usaha A&F(*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram?
Jawab : Pasar tradisional : Pasar Wonosari, Pasar Induk

B. Bahan Baku

1. Bahan baku apa saja yang dibutuhkan dalam proses budidaya jamur tiram?
Jawab : Serbuk kayu, katul, kapur, air dan bibit jamur
2. Berasal dari mana sajakah keperluan bahan baku tersebut?
Jawab : Daerah sekitar Cindogo (warga)
3. Bagaimana mekanisme pembayaran bahan baku tersebut? Apakah secara hutang atau langsung bayar tunai?
Jawab : Cash/ Tunai
4. Apakah terdapat kriteria tertentu yang diterapkan oleh anda dalam pemilihan bahan baku yang hendak digunakan?
Jawab : Kualitas terbaik (serbuk kayu sengon)
5. Bagaimana teknis pengangkutan bahan baku tersebut pada lokasi budidaya jamur tiram? Apakah terdapat biaya tambah dalam proses tersebut?
Jawab : Angkut sepeda roda tiga, biaya bensin kurang lebih Rp. 10.000
6. Berapa lama jangka waktu penyimpanan bahan baku tersebut?

Jawab : Sekali beli langsung diolah, jika ada sisa bertahan 1 minggu

7. Apakah terdapat ruang khusus untuk menyimpan bahan baku tersebut?

Jawab : Jadi satu dengan Gudang Pengolahan

8. Apakah pernah terdapat sisa bahan baku yang tidak digunakan dalam proses budidaya jamur tiram? Jika ada, maka tindakan apa yang anda ambil untuk mengatasinya?

Jawab : Digunakan untuk produksi selanjutnya, jarang ada sisa

9. Berapa banyak jumlah bahan baku yang anda beli tersebut dalam satu kali produksi dapat menghasilkan berapa banyak panen jamur tiram? Beserta berapa perkiraan biaya yang dihabiskan?

Jawab : Serbuk kurang lebih 15 karung, katul 60 kg, kapur 1 karung akan menjadi 675 baglog total biaya Rp. 461.000

C. Produksi

1. Bagaimana tahapan proses pembuatan jamur tiram?

Jawab : Campuran bahan baku, bikin baglog, di strelisasi, penanaman bibit, inkubasi dan panen

2. Berapa lama waktu yang dibutuhkan dalam pembuatan jamur tiram dalam sekali produksi?

Jawab : Kurang lebih 40 hari

3. Bagaimana teknologi yang digunakan dalam proses pembuatan jamur tiram?

Jawab : Mesin campur bahan untuk baglog

4. Berapa kapasitas produksi yang dihasilkan usaha A&F(*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram?

Jawab : 4000-5000/ bulan

5. Berapa jumlah produksi pembuatan jamur tiram dalam satu bulan?

Jawab : 4000-5000 baglog, 1 baglog kurang lebih 300gram jamur

6. Berapa jumlah jamur tiram yang dihasilkan dalam satu kali proses produksi?

Jawab : 675 baglog, 1 baglog menghasilkan 300gr

7. Apakah proses panen jamur tiram dilakukan setiap hari?

Jawab : Tidak, 5 hari sekali

8. Bagaimana sistem produksi yang diterapkan?

Jawab : Pengambilan bahan dan pengolahan

9. Apakah jumlah produksi yang dihasilkan tetap dalam setiap hari?

Jawab : Tidak, kurang lebih 25kg - 35kg panen per hari

10. Kendala apa saja yang dialami dalam proses budidaya jamur tiram?

Jawab : (keadaan pasar tidak stabil), serbuk kayu mulai susah didapat, Hama : Tikus dan Gurem

11. Apakah terdapat label/nama produk usaha A&F(*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram?

Jawab : Ada

12. Kendala apa saja yang dialami dalam penggunaan teknologi produksi?

Jawab : Tidak ada

13. Bagaimana upaya yang dilakukan dalam mengatasi kendala penggunaan teknologi tersebut?

Jawab : -

14. Apa kelebihan dari hasil produk usaha A&F(*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram?

Jawab : Memiliki masa simpan lebih

D. Harga Jual

1. Bagaimana penentuan harga jual produk jamur tiram?
Jawab : Mengikuti harga pasar (Jamur Tiram)
2. Siapakah yang bertanggung jawab dalam penentuan harga jual jamur tiram?
Jawab : Pemilik Usaha
3. Apakah terdapat dasar yang menjadi patokan dalam penentuan harga jual produk?
Jawab : Pasar/ Para penjual jamur tiram lainnya
4. Apakah faktor-faktor seperti kualitas produk dan tujuan pasar penjualan serta faktor lain dalam lingkungan usaha memiliki pengaruh dalam penentuan harga jual produk?
Jawab : Ada
5. Apakah semua produk jamur tiram yang dihasilkan memiliki harga jual yang sama?
Jawab : Tidak
6. Jika Tidak, apa yang mendasari perbedaan harga jual dari masing masing produk?
Jawab : Jumlah berat
7. Apakah sering terjadi penurunan atau obral harga jual produk jamur tiram?
Jawab : Jarang, bila ada biasanya saat lebaran
8. Apakah harga jual dari produk yang dihasilkan lebih rendah dari harga jual usaha jamur tiram lainnya?
Jawab : Tidak
9. Berapa persen mark up (target keuntungan) yang ditargetkan untuk menentukan harga jual produk?
Jawab : 100%

D. Tenaga Kerja

1. Apakah terdapat perbedaan gender dalam tenaga kerja yang digunakan pada usaha A&F(*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram?
Jawab : Tidak (laki-laki semua)
2. Apabila terdapat lalu bagaimana untuk pembagian tugas kerja? Apakah gender mempengaruhi bentuk pembagian tugas yang diberikan?
Jawab : -
3. Apakah terdapat tenaga kerja dalam keluarga yang digunakan? dan bekerja sebagai apa?
Jawab : Ada (1), pekerja biasa
4. Berapakah jumlah tenaga kerja luar keluarga yang digunakan? dan bekerja sebagai apa?
Jawab : 3 (tiga). Pekerja biasa
5. Bagaimana sistem upah yang diberikan kepada tenaga kerja?
Jawab : Diberi satu bulan sekali sesuai jam kerja/hari

6. Berapa waktu jam kerja pada tenaga kerja di kegiatan produksi?
Jawab : kurang lebih 8 jam/hari
7. Berapa total hari kerja bagi para tenaga kerja dalam satu bulan?
Jawab : 26 hari
8. Total tenaga kerja tetap yang ada pada usaha A&F(*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram?
Jawab : 2 (dua)
9. Tenaga kerja luar keluarga berasal dari mana?
Jawab : Desa Cindogo
10. Kegiatan apa saja dalam proses produksi sampai pemasaran yang membutuhkan tenaga kerja?
Jawab : Semua mulai dari pengangkutan bahan hingga panen
11. Berapa upah yang diterima oleh masing-masing kegiatan yang dilakukan tenaga kerja?
Jawab : menjadi 1 upah tetap

E. Lokasi Usaha

1. Dimanakah lokasi tempat usaha A&F(*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram dilakukan?
Jawab : Desa Cindogo (Gudang Produksi)
2. Berapa jauh jarak lokasi usaha anda dengan pusat pemerintahan Kabupaten Bondowoso?
Jawab : Kurang lebih 10 Kilometer
3. Berapa jauh jarak lokasi usaha anda dengan lokasi penyedia bahan baku?
Jawab : Kurang lebih 1 Kilometer
4. Berapa jauh jarak lokasi usaha anda dengan lokasi pemasaran produk
Jawab : Kurang lebih 1 Kilometer
5. Mengapa memilih tempat lokasi usaha tersebut?
Jawab : Strategis, dekat dengan rumah dan memiliki peluang besar (satu-satunya)
6. Apakah kondisi lokasi usaha tersebut mendukung untuk produksi jamur tiram?
Jawab : Suhu mendukung
7. Apakah lokasi tersebut mudah dijangkau oleh konsumen?
Jawab : Iya
8. Apa nilai lebih untuk pemilihan lokasi produksi yang dijalankan tersebut?
Jawab : Topografi yang sesuai untuk produksi jamur tiram

F. Permodalan

1. Berapakah modal minimal yang anda butuhkan dalam usaha budidaya jamur tiram tersebut?
Jawab : Kurang lebih 80 Juta
2. Apakah modal yang anda dapatkan tersebut baik yang telah tersedia sebelumnya maupun dalam bentuk pinjaman yang anda dapatkan, digunakan sepenuhnya untuk kebutuhan usaha A&F(*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram?

Jawab : Telah tersedia untuk usaha sepenuhnya

3. Pada aspek apakah anda membutuhkan modal dalam cakupan yang cukup besar?

Jawab : Investasi tetap (Gudang, Mesin)

4. Apakah terdapat kendala modal yang dimiliki untuk menjalankan produksi jamur tiram?

Jawab : Aman

5. Apakah terdapat lembaga yang membantu anda dalam mendapatkan modal?

Jawab : -

6. Sumber modal usaha A&F(*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram berasal dari?

Modal sendiri sebesar 80 juta

Modal pinjaman, berasal dari : Bank Syariah Indonesia (50 juta) dengan bunga 0,3%/ bulan

>Bank – Rp - /bulan dengan bunga - %

>pengkreditan _ Rp - /bulan dengan bunga - %/bulan

7. Apakah usaha A&F(*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram pernah menerima bantuan dari pemerintah?

Jawab : Dapat 1 kali, mesin pembuat kabut (sekitar 6 juta)

G. Pemasaran Produk

1. Pada daerah mana sajakah anda memasarkan produk hasil usaha?

Jawab : Desa sendiri dan kecamatan sebelah

2. Bagaimana sistem pemasaran yang dilakukan?

Jawab : Panen - Jual

3. Apakah terdapat mitra dalam memasarkan produk jamur tiram? Apabila terdapat, maka siapa sajakah yang menjadi mitra tersebut?

Jawab : Ada, pedagang di pasar tradisional

4. Daerah mana saja tempat memasarkan produk?

Jawab : Pasar Tradisional dan Pasar Induk Bondowoso

5. Apakah terdapat kendala dalam proses memasarkan produk?

Jawab : Hari Besar Agama, permintaan turun

6. Apakah produk jamur tiram yang hendak dipasarkan akan dilakukan pengemasan dahulu?

Jawab : Iya

7. Apakah terdapat mitra dalam memasarkan produk jamur tiram? Apabila iya maka kepada siapakah anda menjual produk jamur tiram tersebut?

a. Tengkulak

b. Pedagang besar

c. lainnya

Jawab : C. Produsen - Pedagang - Konsumen

8. Apakah para mitra pemasaran tersebut memiliki kriteria khusus untuk produk jamur tiram?

Jawab : 1. Bahan apa saja/jenis dagangan, 2. Penawaran harga yang diminta, 3. Melihat kooperatif atau tidak

9. Bagaimana sistem pembayaran yang diterapkan saat anda memasarkan produk jamur tiram?
Jawab : Setelah terjual baru setor tunai
10. Mengapa anda memilih sistem pembayaran tersebut?
Jawab : Aman, Mudah
11. Bagaimana sistem pengangkutan produk kepada pembeli?
Jawab : Diantar menggunakan motor dan 70% mengambil langsung ke produsen
12. Apakah terdapat biaya tanggungan transportasi?
Jawab : Ada
13. Apakah terdapat bentuk saluran pemasaran yang telah digunakan?
Jawab : 2 (dua)
14. Apabila terdapat maka dapat menjelaskan masing-masing lembaga pemasaran pada saluran pemasaran tersebut?
Jawab : Produsen – Pedagang – Konsumen / Produsen - Konsumen
15. Apakah terdapat perbedaan harga jual produk bagi yang membeli dalam jumlah banyak?
Jawab : Tidak

1. Biaya pemasaran

No.	Jenis Biaya	Jumlah	Biaya/ satuan(Kg)	Total Biaya (Rp)
1.	Biaya tenaga kerja	3	40.000/hari	200.000
2.	Biaya penyimpanan	-	-	-
3.	Biaya penyusutan	2	25.000/bln, 25.000/th	50.000

2. Harga jual

No.	Tujuan Penjualan	Harga Jual (Rp/Kg)	
		A	B
1.	Pedagang pengumpul		
2.	Pedagang besar	14.000	
3.	Pengecer	16.000	
4.	Konsumen		

Keterangan:

A = Kualitas bagus, B = Kualitas rendah (dibuang/ konsumsi sendiri/ berikan tetangga)

H. Aspek Finansial

1. Biaya Tetap

No.	Pembelian Peralatan	Kuantitas	Umur (Tahun)	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)
1.	Mesin Press Besar	1	10	15.000.000	15.000.000
2.	Mesin Press Kecil	1	10	3.000.000	3.000.000
3.	Mesin Pengaduk	1	15	8.000.000	8.000.000

4.	Mesin Pembuat Kabut	1	10	6.000.000	6.000.000
5.	Mesin Seller	1	4	150.000	150.000
6.	Tong Besar	1	4	1.000.000	1.000.000
7.	Tong Kecil	4	4	150.000	600.000
8.	Banner	1	10	30.000	30.000
9.	Timba	7	10	18.000	126.000
10.	Gunting	4	10	17.500	70.000
11.	Sekop	3	10	95.000	285.000
12.	Pisau	4	10	15.000	60.000
13.	Terpal	5	4	17.000	85.000
14.	Timbangan	1	4	40.000	40.000
15.	Sepeda Motor Roda3	1	20	8.500.000	8.500.000
16.	Biaya Pajak Tanah dan Bangunan	1	1	15.000	15.000
17.	Biaya Bangunan	1	15	49.000.000	49.000.000
Total Biaya Investasi					Rp 91.961.000

2. Biaya Variabel

No	Komponen	Jumlah	Satuan	Total Harga (Rp)/ bulan
1.	Serbuk Kayu	750	Kg	1.125.000
2.	Katul	60	Kg	210.000
3.	Kapur	15	Kg	180.000
4.	Air Bersih	5	KWh	40.000
5.	Bibit Jamur Tiram	46	Btl	644.000
6.	Listrik	5	KWh	50.000
7.	Kayu Bakar	5	Kubik	830.000
8.	BBM Kendaraan	5	Liter	50.000
9.	Plastik	25	Pck	30.000
10.	Karet Gelang	25	Pck	800.000
11.	Kresek	25	Pck	412.500
Total Biaya Variabel				Rp 4.371.500

3. Biaya tenaga Kerja

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah TK.	Sistem Upah (hari/bulan)	Waktu Kerja (jam/hari)	Upah Yang diterima
1.	Pengangkutan bahan baku hingga proses panen dan pengiriman produk	3	40.000	8 jam	1.240.000
Total Biaya Tenaga Kerja					Rp 3.720.000

I. Lain-lain

1. Bagaimana usaha A&F(*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram menjaga mutu dan kualitas produk jamur tiram yang dihasilkan?

Jawab : Tidak mengganti bahan baku dan cara produksi tetap

2. Apakah usaha A&F(*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram memiliki pelanggan dan konsumen tetap dari penjualan produk?

Jawab : Iya (4 pedagang) 9 kilogram/orang

3. Apakah terdapat kegiatan penyuluhan yang diberikan atau yang diterima oleh pemilik usaha A&F(*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram?

Jawab : Tidak

4. Apakah kondisi cuaca juga akan menentukan atau berpengaruh pada hasil produksi?

Jawab : Mempengaruhi (Bagus = stabil)

5. Apakah anda pernah mengalami kegagalan selama mendirikan usaha A&F(*Agriculture & Farm*) Indonesia Jamur Tiram? Lalu tindakan apa yang anda lakukan?

Jawab : Sering, pelajari penyebab, cari solusi terbaik (Gagal Produksi).

2 Analisis Finansial Usaha

NO	BAHAN HABIS PAKAI	KET.	KUANTITAS	SATUAN	HARGA (Rp)	JUMLAH/ BULAN (Rp)	JUMLAH/TAHUN
1	Serbuk Kayu		750	Kg	1.500	1.125.000	Rp 13.500.000.00
2	Katul		60	Kg	3.500	210.000	Rp 2.520.000.00
3	Kapur		15	Kg	12.000	180.000	Rp 2.160.000.00
4	Air Bersih		5	KWh	8.000	40.000	Rp 480.000.00
5	Bibit Jamur Tiram		46	Btl	14.000	644.000	Rp 7.728.000.00
6	Listrik		5	KWh	10.000	50.000	Rp 600.000.00
7	Kayu Bakar		5	Kubik	166.000	830.000	Rp 9.960.000.00
8	BBM Kendaraan		5	Liter	10.000	50.000	Rp 600.000.00
9	Plastik		25	Pck	1.200	30.000	Rp 360.000.00
10	Karet Gelang		25	Pck	32.000	800.000	Rp 9.600.000.00
11	Kresek		25	Pck	16.500	412.500	Rp 4.950.000.00
12	Biaya Penyusutan 1	Mesin Press, Sepeda Motor	2		25.000	50.000	Rp 600.000.00
13	Biaya Penyusutan 2	Mesin Pengaduk, Mesin Pembuat Kabut	2		25.000	50.000	Rp 50.000.00
14	Biaya Tenaga Kerja		3	Org	1.040.000	3.120.000	Rp 37.440.000.00
TOTAL						7.591.500	Rp 90.548.000

NO	PEMBELIAN PERALATAN	KUANTITAS	SATUAN	HARGA	JUMLAH	PRESENTASE (%)
1	Mesin Press Besar	1	Unit	Rp 15.000.000	Rp 15.000.000	16.31
2	Mesin Press Kecil	1	Unit	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	3.26
3	Mesin Pengaduk	1	Unit	Rp 8.000.000	Rp 8.000.000	8.70
4	Mesin Pembuat Kabut	1	Unit	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	6.52
5	Mesin Sellar	1	Unit	Rp 150.000	Rp 150.000	0.16
6	Tong Besar	1	Unit	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	1.09
7	Tong Kecil	4	Unit	Rp 150.000	Rp 600.000	0.65
8	Banner	1	Pcs	Rp 30.000	Rp 30.000	0.03
9	Timba	7	Pcs	Rp 18.000	Rp 126.000	0.14
10	Gunting	4	Pcs	Rp 17.500	Rp 70.000	0.08
11	Sekop	3	Pcs	Rp 95.000	Rp 285.000	0.31
12	Pisau	4	Pcs	Rp 15.000	Rp 60.000	0.07
13	Terpal	5	Pcs	Rp 17.000	Rp 85.000	0.09
14	Timbangan	1	Unit	Rp 40.000	Rp 40.000	0.04
15	Sepeda Motor Roda Tiga	1	Unit	Rp 8.500.000	Rp 8.500.000	9.24
16	Pajak Tanah dan Bangunan	1		Rp 15.000	Rp 15.000	0.02
17	Biaya Bangunan	1		Rp 49.000.000	Rp 49.000.000	53.28
TOTAL BIAYA					Rp 91.961.000	100

NO	NAMA PERALATAN	NILAI	NILAI RESIDU	UMUR EKONOMIS	PENYUSUTAN PERTAHUN	PENYUSUTAN PERBULAN	PENYUSUTAN PERUNIT
1	Mesin Press Besar	Rp 15.000.000	Rp 5.350.000	10	965000.0	80416.7	2643.8
2	Mesin Press Kecil	Rp 3.000.000	Rp 850.000	11	195454.5	16287.9	535.5
3	Mesin Pengaduk	Rp 8.000.000	Rp 4.600.000	15	226666.7	18888.9	621.0
4	Mesin Sellar	Rp 150.000	Rp 65.000	10	8500.0	708.3	23.3
	Mesin Pembuat Kabut	Rp 6.000.000	Rp 4.000.000	15	133333.3	11111.1	365.3
5	Tong Besar	Rp 1.000.000	Rp 700.000	4	75000.0	6250.0	205.5
6	Tong Kecil	Rp 150.000	Rp 50.000	4	25000.0	2083.3	68.5
7	Sepeda Motor Roda 3	Rp 8.500.000	Rp 4.300.000	15	280000.0	23333.3	767.1
				TOTAL PENYUSUTAN	1908954.5	159079.5	5230.0
				Nilai Residu : nilai jual barang ketika sudah tidak di pakai			

BIAYA TOTAL *satuan
(TOTALCOST) **Rp**

No	Komponen/ Umur Ekonomis	Tahun 2021	Tahun 2022	Tahun 2023	Tahun 2024	Tahun 2025	Tahun 2026	Tahun 2027	Tahun 2028	Tahun 2029	Tahun 2030	Tahun 2031	Tahun 2032	Tahun 2033	Tahun 2034	Tahun 2035
Fix cost																
1	Mesin Press Besar/ 10	15.000.000	300.000	300.000	300.000	300.000	315.000	315.000	315.000	315.000	19.500.000	330.000	330.000	330.000	330.000	330.000
2	Mesin Press Kecil/ 10	3.000.000									3.900.000					
3	Mesin Pengaduk/ 15	8.000.000	25.000	25.000	25.000	25.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	45.000	45.000	45.000	45.000	11600000
4	Mesin Pembuat Kabut/ 10	6.000.000	25.000	25.000	25.000	25.000	35.000	35.000	35.000	35.000	7.800.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000
5	Mesin Seller/ 4	150.000			175.000			195.000			220.000			250.000		
6	Tong Besar/ 4	1.000.000			1.150.000			1.320.000			1.455.000			1.600.000		
7	Tong Kecil/ 4	600.000			690.000			7.650.000			840.000			960.000		
8	Banner/ 10	30.000									60.000					
9	Timba/ 10	126.000									164.000					
10	Gunting/ 10	70.000									91.000					
11	Sekop/ 10	285.000									369.000					
12	Pisau/ 10	60.000									78.000					
13	Terpal/ 4	85.000			78.000			90.000			104.000			118.000		
14	Timbangan/ 4	40.000			50.000			62.000			74.000			88.000		
15	Sepeda Motor Roda Tiga/ 20	8.500.000	240.000	240.000	240.000	240.000	255.000	255.000	255.000	255.000	255.000	270.000	270.000	270.000	270.000	270.000
16	Biaya Bangunan/ 15	49.000.000	15.000	15.000	15.000	15.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	60.000	60.000	60.000	60.000	49000000
	TOTAL FC	91.946.000	605.000	605.000	2.748.000	605.000	670.000	9.987.000	670.000	670.000	34.975.000	750.000	750.000	3.766.000	750.000	61.245.000

BIAYA VARIABEL		Tahun 2021	Tahun 2022	Tahun 2023	Tahun 2024	Tahun 2025	Tahun 2026
1	Serbuk Kayu		Rp 13.500.000	Rp 14.850.000	Rp 16.335.000	Rp 17.968.500	Rp 19.765.350
2	Katul		Rp 2.520.000	Rp 2.772.000	Rp 3.049.200	Rp 3.354.120	Rp 3.689.532
3	Kapur		Rp 2.160.000	Rp 2.376.000	Rp 2.613.600	Rp 2.874.960	Rp 3.162.456
4	Air Bersih		Rp 480.000	Rp 528.000	Rp 580.800	Rp 638.880	Rp 702.768
5	Bibit Jamur Tiram		Rp 7.728.000	Rp 8.500.800	Rp 9.350.880	Rp 10.285.968	Rp 11.314.565
6	Listek		Rp 600.000	Rp 660.000	Rp 726.000	Rp 798.600	Rp 878.460
7	Kayu Bakar		Rp 9.960.000	Rp 10.956.000	Rp 12.051.600	Rp 13.256.760	Rp 14.582.436
8	BBM Kendaraan		Rp 600.000	Rp 660.000	Rp 726.000	Rp 798.600	Rp 878.460
9	Plastik		Rp 360.000	Rp 396.000	Rp 435.600	Rp 479.160	Rp 527.076
10	Sekor		Rp 9.600.000	Rp 10.560.000	Rp 11.616.000	Rp 12.777.600	Rp 14.055.360
11	Kardus Gelas		Rp 4.950.000	Rp 5.445.000	Rp 5.989.500	Rp 6.588.450	Rp 7.247.295
12	Kersek		Rp 600.000	Rp 660.000	Rp 726.000	Rp 798.600	Rp 878.460
13	Biaya Penyusutan		Rp 50.000	Rp 55.000	Rp 60.500	Rp 66.550	Rp 73.205
14	Biaya Tenaga Kerja		Rp 37.440.000	Rp 41.184.000	Rp 45.302.400	Rp 49.832.640	Rp 54.815.904
	TOTAL VC/TAHUN		Rp 90.548.000	Rp 99.602.800	Rp 109.563.080	Rp 120.519.388	Rp 132.571.927
	TOTAL FC+VC/TAHUN	Rp 91.946.000	Rp 91.153.000	Rp 100.207.800	Rp 112.311.080	Rp 121.124.388	Rp 133.241.927

Tahun 2027	Tahun 2028	Tahun 2029	Tahun 2030	Tahun 2031	Tahun 2032	Tahun 2033	Tahun 2034	Tahun 2035
Rp 21.741.885	Rp 23.916.074	Rp 26.307.681	Rp 28.938.449	Rp 31.832.294	Rp 35.015.523	Rp 38.517.076	Rp 42.368.783	Rp 46.605.661
Rp 4.058.485	Rp 4.464.334	Rp 4.910.767	Rp 5.401.844	Rp 5.942.028	Rp 6.536.231	Rp 7.189.854	Rp 7.908.840	Rp 8.699.723
Rp 3.478.702	Rp 3.826.572	Rp 4.209.229	Rp 4.630.152	Rp 5.093.167	Rp 5.602.484	Rp 6.162.732	Rp 6.779.005	Rp 7.456.006
Rp 773.045	Rp 850.349	Rp 935.384	Rp 1.028.923	Rp 1.131.815	Rp 1.244.996	Rp 1.369.406	Rp 1.506.446	Rp 1.657.090
Rp 12.446.021	Rp 13.690.623	Rp 15.059.686	Rp 16.565.654	Rp 18.222.220	Rp 20.044.442	Rp 22.048.886	Rp 24.253.774	Rp 26.679.152
Rp 966.306	Rp 1.062.937	Rp 1.169.230	Rp 1.286.153	Rp 1.414.769	Rp 1.556.245	Rp 1.711.870	Rp 1.883.057	Rp 2.071.363
Rp 16.040.680	Rp 17.644.748	Rp 19.409.222	Rp 21.350.145	Rp 23.485.159	Rp 25.833.675	Rp 28.417.042	Rp 31.258.747	Rp 34.384.621
Rp 966.306	Rp 1.062.937	Rp 1.169.230	Rp 1.286.153	Rp 1.414.769	Rp 1.556.245	Rp 1.711.870	Rp 1.883.057	Rp 2.071.363
Rp 579.784	Rp 637.762	Rp 701.538	Rp 771.692	Rp 848.861	Rp 933.747	Rp 1.027.122	Rp 1.129.834	Rp 1.242.818
Rp 15.460.896	Rp 17.006.936	Rp 18.707.684	Rp 20.578.453	Rp 22.636.298	Rp 24.899.928	Rp 27.389.920	Rp 30.128.912	Rp 33.141.804
Rp 7.972.025	Rp 8.769.227	Rp 9.646.150	Rp 10.610.765	Rp 11.671.841	Rp 12.839.025	Rp 14.122.928	Rp 15.535.220	Rp 17.088.743
Rp 966.306	Rp 1.062.937	Rp 1.169.230	Rp 1.286.153	Rp 1.414.769	Rp 1.556.245	Rp 1.711.870	Rp 1.883.057	Rp 2.071.363
Rp 80.526	Rp 88.578	Rp 97.436	Rp 107.179	Rp 117.897	Rp 129.687	Rp 142.656	Rp 156.921	Rp 172.614
Rp 60.297.494	Rp 66.327.244	Rp 72.959.968	Rp 80.255.965	Rp 88.281.562	Rp 97.109.718	Rp 106.820.689	Rp 117.502.758	Rp 129.253.034
Rp 145.828.459	Rp 160.411.305	Rp 176.452.436	Rp 194.097.680	Rp 213.507.448	Rp 234.858.192	Rp 258.344.012	Rp 284.178.413	Rp 312.596.254
Rp 155.815.459	Rp 161.081.305	Rp 177.122.436	Rp 229.072.680	Rp 214.257.448	Rp 235.608.192	Rp 262.110.012	Rp 284.928.413	Rp 373.841.254

DATA PRODUKSI			
Tahun	Jumlah Produksi (Kilogram)	Harga Per-Kg	Penerimaan
0			
1	16.200	Rp 12.000	Rp 194.400.000
2	17.010	Rp 12.000	Rp 204.120.000
3	17.861	Rp 14.000	Rp 250.047.000
4	18.754	Rp 14.000	Rp 262.549.350
5	19.691	Rp 14.000	Rp 275.676.818
6	20.676	Rp 16.000	Rp 330.812.181
7	21.710	Rp 16.000	Rp 347.352.790
8	22.795	Rp 16.000	Rp 364.720.430
9	23.935	Rp 18.000	Rp 430.826.007
10	25.132	Rp 18.000	Rp 452.367.308
11	26.388	Rp 18.000	Rp 474.985.673
12	27.707	Rp 20.000	Rp 554.149.952
13	29.093	Rp 20.000	Rp 581.857.450
14	30.548	Rp 20.000	Rp 610.950.322
	TOTAL		Rp 5.334.815.280

Tahun	Cost(Rupiah)		Revenue(Rupiah)		Net Benefit (Rupiah)		DF 6%	NPV 6%		
A	B		C		D		E	F		
					C-B		$1/(1+6\%)^{\text{tahun ke}}$	D*E		
0	Rp	91.946.000	Rp	-	Rp	(91.946.000)	1.00	-91.946.000.00		
1	Rp	91.153.000	Rp	194.400.000	Rp	103.247.000	0.94	97.402.830.19		
2	Rp	100.207.800	Rp	204.120.000	Rp	103.912.200	0.89	92.481.488.07		
3	Rp	112.311.080	Rp	250.047.000	Rp	137.735.920	0.84	115.645.734.40		
4	Rp	121.124.388	Rp	262.549.350	Rp	141.424.962	0.79	112.021.816.22		
5	Rp	133.241.327	Rp	275.676.818	Rp	142.435.491	0.75	106.436.084.53		
6	Rp	155.815.459	Rp	330.812.181	Rp	174.996.722	0.70	123.365.783.38		
7	Rp	161.081.305	Rp	347.352.790	Rp	186.271.485	0.67	123.881.175.91		
8	Rp	177.122.436	Rp	364.720.430	Rp	187.597.994	0.63	117.701.302.01		
9	Rp	229.072.680	Rp	430.826.007	Rp	201.753.328	0.59	119.417.484.76		
10	Rp	214.257.448	Rp	452.367.308	Rp	238.109.860	0.56	132.959.302.30		
11	Rp	235.608.192	Rp	474.985.673	Rp	239.377.481	0.53	126.101.070.79		
12	Rp	262.110.012	Rp	554.149.952	Rp	292.039.941	0.50	145.134.903.38		
13	Rp	284.928.413	Rp	581.857.450	Rp	296.929.037	0.47	139.211.919.37		
14	Rp	373.841.254	Rp	610.950.322	Rp	237.109.068	0.44	104.873.569.52		
JUMLAH	Rp	2.743.820.793	Rp	5.334.815.280	Rp	2.590.994.487	Rp	10	Rp	1.459.814.895
RATA-RATA	Rp	182.921.386	Rp	355.654.352	Rp	172.732.966	Rp	1	Rp	104.272.493

			PV ©
	PV (B)		H
	G		B*E
	C*E		Rp 91946000.000
	Rp 183396226.415.09		Rp 85993396.226.42
	Rp 181666073.335.71		Rp 89184585.261.66
	Rp 209944282.864.38		Rp 94298548.466.18
	Rp 207963676.422.26		Rp 95941860.198.38
	Rp 206001754.946.58		Rp 99565670.414.82
	Rp 233209533.901.79		Rp 109843750.523.88
	Rp 231009443.959.32		Rp 107128268.046.46
	Rp 228830109.582.34		Rp 111128807.570.28
	Rp 255005251.834.10		Rp 135587767.072.93
	Rp 252599541.911.13		Rp 119640239.612.94
	Rp 250216527.364.80		Rp 124115456.571.67
	Rp 275395548.986.42		Rp 130260645.604.73
	Rp 272797477.769.57		Rp 133585558.398.42
	Rp 270223916.658.53		Rp 165350347.134.11
JUMLAH	Rp 3258259365.952.02		Rp 1693570901.102.87
RATA-RATA	Rp 232732811.853.72		Rp 112904726.740.19

DF 70%	NPV 70%	DF 109%	NPV 109%	DF 135%	NPV 135%
I	J				
$1/(1+70\%)^{\text{tahun ke}}$					
1.000	Rp (91946000..)	1.00000	Rp (91946000..)	1.00000	Rp (91946000..)
0.588	Rp 60733529.412.	0.47847	Rp 49400478.469.	0.42553	Rp 43934893.617.
0.346	Rp 35955778.547.	0.22893	Rp 23788878.460.	0.18108	Rp 18816152.105.
0.204	Rp 28034992.876.	0.10954	Rp 15087189.869.	0.07705	Rp 10613133.506.
0.120	Rp 16932862.633.	0.05241	Rp 7412094.135.	0.03279	Rp 4637187.128.
0.070	Rp 10031678.592.	0.02508	Rp 3571797.143.	0.01395	Rp 1987370.801.
0.041	Rp 7249972.916.	0.01200	Rp 2099675.573.	0.00594	Rp 1039017.204.
0.024	Rp 4539457.206.	0.00574	Rp 1069356.154.	0.00253	Rp 470621.041.
0.014	Rp 2689284.930.	0.00275	Rp 515297.340.	0.00108	Rp 201690.430.
0.008	Rp 1701298.091.	0.00131	Rp 265157.632.	0.00046	Rp 92301.752.
0.005	Rp 1181104.071.	0.00063	Rp 149731.963.	0.00019	Rp 46355.232.
0.003	Rp 698465.818.	0.00030	Rp 72023.487.	0.00008	Rp 19830.644.
0.002	Rp 501250.934.	0.00014	Rp 42042.334.	0.00004	Rp 10295.037.
0.001	Rp 299789.689.	0.00007	Rp 20452.714.	0.00002	Rp 4454.208.
0.001	Rp 140819.651.	0.00003	Rp 7814.481.	0.00001	Rp 1513.555.
2.43	Rp 78744285.366.	Rp 1.92.	Rp 11555989.754.	Rp 1.74.	Rp (10071183.742.)
0.16	Rp 5249619.024.	0.13	Rp 770399.317.	0.12	Rp (671412.249.)

KRITERIA	RUMUS			
NPV	PADA SAAT BUNGA BERLAKU			Rp 1.459.814.895
NET B/C	NPV (+)/NPV (-)	NPV (+)	NPV (-)	
		1.656.634.464.85	-91.946.000.00	18.01747183
		di kali -1 supaya positif	91946000	
GROSS B/C	PV (B)/PV(C)	PV (B)	PV(C)	
		Rp 3258259365.952.02	Rp 1693570901.102.87	1.923899002
IRR				109%
PI	PV NET BENEVIT/PV INVESTASI			
	PV NET BENEFIT= NPV (+)		PV INVESTASI	
	1.656.634.464.85		Rp 91946000.0.00	Rp 18.017.
PP	INVESTASI/NET BENEFIT RATA-RATA			
	INVESTASI	NET BENEFIT RATA-RATA		
	Rp 91.946.000	Rp	172.732.966	0.532 Tahun
				6.388 Bulan
				102 Hari

KRITERIA PENGAMBILAN KEPUTUSAN				
NO	TEKNIK ANALISIS	HASIL PERHITUNGAN	KRITERIA PENILAIAN	REKOMENDASI
1	NPV	>0	LAYAK	DIUSAHAKAN
2	NET B/C, Gross B/C	>1	LAYAK	DIUSAHAKAN
3	IRR	$>DF$	LAYAK	DIUSAHAKAN
4	PP	$<$ umur ekonomis	LAYAK	DIUSAHAKAN
5	PI	>1	LAYAK	DIUSAHAKAN