

**PENGARUH KEKUASAAN, KEMITRAAN DAN KEWIRAUSAHAAN
TERHADAP DISTRIBUSI DAN KINERJA BISNIS BUDIDAYA
JAMUR TIRAM PUTIH DI KABUPATEN LUMAJANG**

Imam Suroso
Fakultas Ekonomi Universitas Jember

Abstract: This aim of research are analyse effect power, patnership and enterpreneurship to distribution and business performance White Oyster Mushroom Conducting in Lumajang Regency. This population of research is White Oyster Mushroom Conducting joining in partnership in Lumajang, 159 respondents. Research sample are 114. Analytical method applies Structural Equation Modeling (SEM). Result of data analysis indicates that power, partnership and enterpreneurship have positive and significant effects on distribution and business performance White Oyster Mushroom Conducting in Lumajang Regency.

Keywords : power, patnership, enterpreneurship, distribution and business performance

PENDAHULUAN

Pembangunan subsektor pertanian mempunyai fungsi penting dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat akan konsumsi protein nabati asal jamur yang bernilai gizi tinggi. Budidaya jamur dalam hal ini jamur tiram putih mempunyai potensi yang besar sebagai sumber protein nabati asal jamur. Usaha pembudidayaan jamur tiram putih merupakan usaha yang banyak diminati masyarakat, karena periode pemeliharaannya yang singkat. Jamur tiram putih bisa dipanen mulai umur $\frac{1}{2}$ hingga 3 bulan berikutnya, sehingga perputaran modalnya relatif cepat.

Sejak Dekade 1980-an di beberapa kawasan pulau Jawa sudah banyak berdiri pertanian dan perusahaan jamur konsumsi. Adapun jenis jamur kayu yang banyak diusahakan adalah seperti jamur tiram (*pleuretus spp*), kuping (*hiratake, lembar*) dan *shiitake*. Khusus untuk jamur tiram saat ini peluang usahanya terbuka luas karena bibit unggul dalam bentuk botol maupun log sudah banyak tersedia. Pada saat ini, target pasar jamur tiram belum merambah pasaran luar negeri dan hanya memenuhi kebutuhan pasar domestik dan itu pun masih kurang. Hal tersebut disebabkan karena masih sedikitnya pengusaha baik secara individu ataupun *corporation* yang membudidayakan jamur tiram. Maka dari itu beberapa pengusaha jamur tiram yang kewalahan memenuhi permintaan pasar dengan keterbatasan kapasitas produksi yang disebabkan oleh keterbatasan lokasi usaha mengadakan kemitraan dengan para petani jamur tiram di daerah dengan harapan meningkatnya kapasitas produksi untuk nantinya dapat memenuhi permintaan akan jamur tiram yang selama ini belum terpenuhi.

Salah satu cara untuk menambah kapasitas produksi adalah dengan mengembangkan model kemitraan. Kemitraan pada jamur yaitu Perusahaan Inti Rakyat (PIR), Penghela dan Pengelola. Perusahaan Inti Rakyat adalah jenis kemitraan antara perusahaan pertanian sebagai inti dengan petani jamur sebagai plasma. Perusahaan Penghela adalah perusahaan bidang pertanian yang mengadakan kemitraan dengan pola penghela yang berkewajiban

melakukan bimbingan teknis, menampung, mengolah dan memasarkan hasil produksi jamur pertanian rakyat, tidak mengusahakan permodalan dan tidak melaksanakan budidaya jamur sendiri. Perusahaan Pengelola adalah perusahaan dibidang pertanian yang mengadakan kemitraan dengan pola pengelola yang berkewajiban menyediakan sarana produksi, bimbingan teknis dan manajemen, menampung, mengolah dan memasarkan hasil produksi pertanian rakyat jamur, mengusahakan permodalan tetapi tidak melaksanakan budidaya jamur sendiri. Distribusi hasil panen bisa dilakukan melalui kerjasama kemitraan dengan *Supplier log* substrat tanam, dalam arti kita membeli log substrat tanam kemudian setelah panen kita tidak menjual langsung kepada pasar atau konsumen tetapi *supplier* tersebutlah yang akan menampung hasil panen kita.

Industri pembibitan dan penyediaan media tanam (bag log) Jamur sebagai salah satu perusahaan penyedia sarana produksi jamur bagi petani jamur semakin marak persaingannya, sehingga untuk dapat bertahan perusahaan tersebut harus mampu membangun dan menjaga saluran distribusi untuk mempertahankan dan menambah volume penjualannya. Tenaga penjualan dalam rangka meningkatkan kinerja penjualannya harus selalu memantau perkembangan pasar tersebut dengan cara kunjungan yang rutin ke petani jamur-petani jamur mitra maupun agen-agen penjualan yang ada di wilayahnya.

Pilihan penelitian mengenai strategi kemitraan merupakan salah satu bentuk strategi aliansi yang dapat meningkatkan kinerja usaha melalui beberapa variabel pengaruhnya (Johnson, 1999) yaitu ketergantungan (*dependency*), fleksibilitas (*fleksibility*), kualitas hubungan (*relation quality*) dan penyebaran informasi (*information sharing*). Porter (1980), menyatakan bahwa untuk mencapai tujuan intern suatu usaha akan sangat bergantung dengan mitra dagangnya.

Hal ini akan meningkatkan penyebaran informasi, transaksi yang efisien, penghematan biaya, proses teknologi dan inovasi, memperpendek waktu pengembangan produk, manajemen logistik dan program pemasaran lainnya seperti promosi bersama dan memperpendek waktu dalam merespon permintaan konsumen. Selain itu juga kontribusi mitra bisa konsisten dan berkualitas dalam menciptakan nilai (Johnson dan Larson, 1992).

Parmono (1996) menyatakan bahwa ada beberapa prinsip pokok yang harus diperhatikan dalam melakukan kerjasama stratejik diantaranya masing-masing tetap harus menjaga *independensinya*. Kondisi ini yang memberi ciri utama kerjasama usaha atau aliansi stratejik dibandingkan dengan bentuk-bentuk kerjasama antar perusahaan lainnya, masing-masing pihak dapat membagi keuntungan dan risiko (*shared*) terhadap hasil aliansi melalui pengendalian kinerja operasi yang disepakati, masing-masing pihak memiliki kompetensi inti (*core competence*) yang sudah teruji menjadi faktor sukses kunci (*key success factors*), hubungan kerjasama dalam kerjasama stratejik harus didasarkan atas hubungan timbal balik (*reciprocity*) dengan berprinsip mempertukarkan atau mengintegrasikan sumber daya bisnis tertentu untuk mendapatkan keuntungan sinergis. Narver dan Slater (1990) dalam penelitiannya menyatakan, bahwa tujuan utama dari sebuah perusahaan dalam mengembangkan berbagai strategi pemasaran adalah untuk meningkatkan profitabilitas atau kinerja perusahaan. Begitu juga dengan perusahaan pembibitan dan penyediaan media tanam jamur melalui distributornya yang mengelola kemitraan budidaya jamur tiram putih berusaha mengembangkan kemitraan dalam strategi bisnisnya di berbagai wilayah di Jawa Timur.

Ada kecenderungan perlunya pemahaman yang lebih baik mengenai hubungan kerja diantara perusahaan (*Interfirm Relationships*) manufaktur dan distributor pada saat sekarang ini (Anderson dan Narus, 1990:48). Webster (1992:17) berpendapat bahwa penjual harus mengutamakan pembinaan hubungan pelanggan-saluran distribusi yang tengah berlangsung, hal tersebut merupakan asset bisnis yang paling penting bagi pebisnis yang bersangkutan, seperti layaknya asset yang lain. Jaringan distribusi yang terintegrasi yang didasarkan pada komitmen antara badan usaha akan semakin kompetitif (Powel,

1997:68). Salah satu cara meningkatkan daya saing perusahaan adalah meningkatkan kinerja pemasaran. Aspek distribusi produk merupakan posisi strategis, mengingat suatu produk sampai ketangan konsumen sangat tergantung dari distributor. Adanya heterogenitas kekuatan serta kelemahan distributor mendorong para pebisnis untuk melakukan kemitraan, yaitu komplementasi berbagai *skill* dan sumber daya dari berbagai organisasi sehingga tercipta himpunan kemampuan yang tidak dicapai bila tidak melakukan hal tersebut .

Matsuno (2002) menjelaskan bahwa seiring dengan meningkatnya laju persaingan bisnis, maka perusahaan harus merubah strateginya selama ini menjadi strategi yang berorientasi pada konsumen. Perusahaan yang berorientasi konsumen dipandang mampu untuk mendorong peningkatan kinerja. Melalui orientasi pasar, perusahaan dapat mengetahui apa yang menjadi kebutuhan konsumen sebenarnya dapat memenuhi secara tepat. Kohli dan Jaworski (1990), menyatakan bahwa orientasi pasar merupakan penerapan dari konsep marketing (*marketing concept*) yang pada dasarnya merupakan filosofi kerja perusahaan yang terdiri dari tiga elemen dasar, yaitu strategi pemasaran dibangun di atas bisnis filosofi bahwa pelanggan adalah titik sentral pengembangan strategi, adanya efisiensi perusahaan, adanya pengorganisasian pemasaran sebagai sesuatu kegiatan yang terpadu (Ferdinand, 2004).

Pada tingkat yang paling dasar, integrasi strategis antara badan usaha dimulai ketika hubungan timbal balik menjadi penting, yaitu dalam kerangka kerja badan usaha tersebut, hubungan tersebut merupakan hal utama bukan sekedar sampingan baik dalam sektor input maupun *out put* (Johnson 1994:5). Hal tersebut nampak dalam pengembangan produk baru. Misalnya para pemasok dalam hubungan tersebut tidak diragukan lagi serta merupakan inti utama bagi sektor input tersebut. Pada dasarnya pola kemitraan yang berkembang selama ini yaitu para petani jamur tiram menyediakan kumbung tempat budidaya jamur tiram, inti membantu dalam pemasaran jamur tiram yang diproduksi oleh petani mitra. Selain itu, juga memberi pelatihan cara budidaya jamur tiram yang baik, manajemen produksi dan keuangan, serta pemasaran.

Salah satu pola kemitraan yang dapat dikembangkan adalah sistem pola inti rakyat dimana pengusaha sebagai mitra pembina dan petani jamur sebagai mitra binaan. Program kemitraan seperti ini, dipandang dapat dikembangkan terutama dalam penyediaan sarana dan prasarana. Selain itu pola tersebut dapat membantu pembinaan manajemen usaha, pemasaran, adopsi teknologi tepat guna dengan perjanjian kerjasama kemitraan yang memihak pada petani jamur tanpa merugikan jamur mitra pembina.

Pemerintah harus dapat menjadi fasilitator dalam mengembangkan program kemitraan dengan memberi perlindungan dan jaminan keberpihakan kepada kelompok petani jamur melalui program kerjasama tersebut sehingga dapat berlangsung langgeng dan berkembang dengan baik. Masalah pemasaran juga merupakan bagian yang sangat penting bagi usaha budi daya jamur tiram, berkaitan dengan sifat jamur itu sendiri yang mudah mengalami proses pembusukan (*perishable food*).

Untuk menjaga tingkat kesegaran jamur yang dihasilkan oleh petani jamur agar sampai pada tingkat konsumen dengan kualitas mutu yang baik, maka prinsip-prinsip dasar penanganan jamur dengan mata rantai dingin (*cold chain*) mutlak diperlukan dengan dukungan prasarana yang memadai kepada petani jamur. Untuk pemasaran hasil jamur yang dipanen, sudah ada penampung jamur hasil panen dengan nilai harga yang relatif tinggi dan stabil per kilogramnya dengan catatan jamur dalam kualitas baik. Adanya penelitian tentang saluran distribusi jamur tiram yang ada di Kabupaten Lumajang akan memberikan gambaran sekaligus diharapkan hasil dari penelitian ini nantinya dapat bermanfaat untuk perkembangan usaha budidaya jamur tiram ke arah yang lebih baik khususnya di Kabupaten Lumajang. Bersarkan latar belakang tersebut di atas maka penelitian ini bertujuan :

1. Mengetahui dan menganalisis pengaruh kekuasaan terhadap efektivitas saluran distribusi;
2. Mengetahui dan menganalisis pengaruh kemitraan terhadap efektivitas saluran distribusi;
3. Mengetahui dan menganalisis pengaruh kewirausahaan terhadap efektivitas saluran distribusi;
4. Mengetahui dan menganalisis pengaruh kekuasaan terhadap efektivitas saluran kinerja bisnis;
5. Mengetahui dan menganalisis pengaruh kemitraan terhadap efektivitas saluran kinerja bisnis;
6. Mengetahui dan menganalisis pengaruh kewirausahaan terhadap efektivitas saluran kinerja bisnis;
7. Mengetahui dan menganalisis pengaruh efektivitas saluran distribusi terhadap efektivitas saluran kinerja bisnis.

Hipotesis

- H1 : Ada pengaruh yang positif dan signifikan kekuasaan terhadap efektivitas saluran distribusi;
- H2 : Ada pengaruh yang positif dan signifikan kemitraan terhadap efektivitas saluran distribusi;
- H3 : Ada pengaruh yang positif dan signifikan kewirausahaan terhadap efektivitas saluran distribusi
- H4 : Ada pengaruh yang positif dan signifikan kekuasaan terhadap efektivitas kinerja bisnis.
- H5 : Ada pengaruh yang positif dan signifikan kemitraan terhadap efektivitas kinerja bisnis.
- H6 : Ada pengaruh yang positif dan signifikan kewirausahaan terhadap efektivitas kinerja bisnis
Ada pengaruh yang positif dan signifikan efektivitas saluran distribusi terhadap efektivitas kinerja bisnis.

METODE

Penelitian ini termasuk dalam penelitian penjelasan (*explanatory research*) karena penelitian ini bermaksud menjelaskan hubungan kausal (sebab akibat) antara variabel melalui pengujian hipotesis yang telah dirumuskan (Kuncoro, 2004:67).

Populasi dalam penelitian ini adalah pembudidaya jamur tiram putih kemitraan sebanyak 159 petani di Kab. Lumajang. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan *Stratified Sampling* yaitu teknik penarikan sampel dimana unit-unit populasi dikelompokkan menjadi kelompok-kelompok yang homogen. Dilakukan jika populasinya tidak homogen dan populasi dapat dibagi dalam beberapa lapisan/ strata (Indriantoro dan Supomo, 1999:34). Penentuan jumlah sampel (*sample size*) menggunakan rumus *Slovin* dengan *galad* pendugaan (presisi) 5 %. Jumlah sampel dalam penelitian ini adalah sebanyak 114 orang

Teknik pengumpulan data digunakan antara lain data :

1. Kuisioner. Alat utama pengumpulan data dalam penelitian ini adalah kuisioner yang diajukan pada responden yang bersifat tertutup;
2. Interview atau wawancara, teknik pengumpulan data dengan melakukan wawancara langsung dengan responden
3. Dokumentasi, yaitu dengan mempelajari dokumen yang ada yang berhubungan dengan

masalah penelitian

Hasil uji validitas dan reliabilitas Instrumen Penelitian dinyatakan valid dan reliabel. Dimana nilai koefisien keandalan/alpha lebih besar 0,6.

Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dikelompokkan menjadi dua, yaitu analisis statistik deskriptif dan analisis statistik inferensial

Analisis Statistik Deskriptif

Analisis statistik deskriptif dimaksudkan untuk mengetahui distribusi frekuensi jawaban responden dari hasil kuisioner. Ukuran deskriptif adalah pemberian angka, baik dalam jumlah responden (orang) beserta nilai rata-rata jawaban responden maupun persentase.

Analisis Statistik Inferensial

Analisis Statistik Inferensial digunakan untuk menguji pengaruh masing-masing variabel, dengan menggunakan teknik analisis Model Persamaan Struktur (*Structur Equation Model* atau *SEM*). Persamaan struktural (*structur equation*) yang dirumuskan untuk menyatakan hubungan kausalitas antar berbagai konstruk ialah :

Variabel Endogen = Variabel Eksogen + Variabel Endogen + Error

Distribusi = 1 Kekuasaan + 2 Kemitraan + 3 Kewirausahaan + 1

Kinerja Bisnis = 1 Distribusi + 2

Definisi operasional variabel dan pengukuran variabel

Definisi operasional adalah dimaksudkan untuk menjelaskan masing-masing variabel sebagai indikator konstruk atau variabel laten dalam penelitian ini. Agar tidak terjadi kesalahpahaman atau perbedaan pandangan.

Variabel yang dianalisis dalam penelitian ini adalah variabel independen (*independent variable*) yang terdiri dari kekuasaan, kemitraan, kewirausahaan; variabel antara (*intervening variable*) yaitu efektifitas distribusi; dan variabel dependent (*dependent variable*) yaitu kinerja bisnis. Definisi operasional variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Kekuasaan atau X_1

Kekuasaan merupakan satu dari anggota saluran yang mempunyai sumber pengaruh yang mampu untuk mengontrol variabel-variabel keputusan di dalam strategi pemasaran terhadap anggota lainnya (target pengaruh) dari saluran pada tingkat distribusi berbeda. Dalam penelitian ini indikator variabel diadopsi dari Shipley and Egan (1992) adalah :

- a. Penghargaan/ imbalan;
- b. Sanksi/ hukuman;
- c. Wewenang/ hak;
- d. Keahlian.

2. Kemitraan atau X_2

Kemitraan, sejauh mana responden menilai hubungan kemitraan yang dimiliki oleh saluran distribusi. Dalam penelitian ini indikator variabel diadopsi dari Shipley and Egan (1992) adalah :

- a. Mengutamakan hubungan/ adil;
- b. Identifikasi/ seleksi;
- c. Bentuk kontrak;
- d. Hubungan yang adil;

- e. Hubungan yang kuat;
 - f. Saran/latihan;
 - g. Dukungan/ motivasi;
 - h. Evaluasi.
3. Kewirausahaan atau X_3
Kewirausahaan merupakan metode, praktek dan gaya pengambilan keputusan yang dipakai oleh manajer perusahaan untuk menciptakan kemandirian. Dalam penelitian ini indikator variabel diadopsi dari Matsuno, Mentzer and Ozsomer (2002) adalah :
- a. Inovasi;
 - b. Pengambilan risiko;
 - c. Proaktif.
4. Distribusi atau Y_1
Distribusi, sejauh mana responden menilai efektivitas saluran distribusi. Dalam penelitian ini indikator variabel diadopsi dari Shipley and Egan (1992) adalah :
- a. Kecukupan jumlah;
 - b. Waktu pengiriman;
 - c. Kelengkapan item produk.
5. Kinerja bisnis atau Y_2
Kinerja bisnis merupakan kinerja yang ditunjukkan oleh perusahaan. Dalam penelitian ini indikator variabel diadopsi dari Farrel (2000) adalah :
- a. Pembelian ulang;
 - b. Pertumbuhan pasar;
 - c. Tingkat pengembalian aset;
 - d. Laba penjualan.

Skala pengukuran yang digunakan adalah skala pengukuran bertingkat dengan skala *likert*. Dalam penelitian ini, rentang skala yang digunakan untuk mengukur derajat sangat setuju (SS) atau sangat tidak setuju (STS) adalah 1 (satu) sampai 5 (lima) yaitu dengan tingkat penilaian sebagai berikut:

1. Jawaban Sangat setuju (SS) diberi skor 5
2. Jawaban Setuju (S) diberi skor 4
3. Jawaban Netral (N) diberi skor 3
4. Jawaban Tidak Setuju (TS) diberi skor 2
5. Jawaban Sangat Tidak Setuju (STS) diberi skor 1

HASIL

Hasil pengujian hipotesis pada tabel 1, yaitu hasil pengujian kausalitas antar variabel.

Tabel 1 : Hasil Pengujian Kausalitas

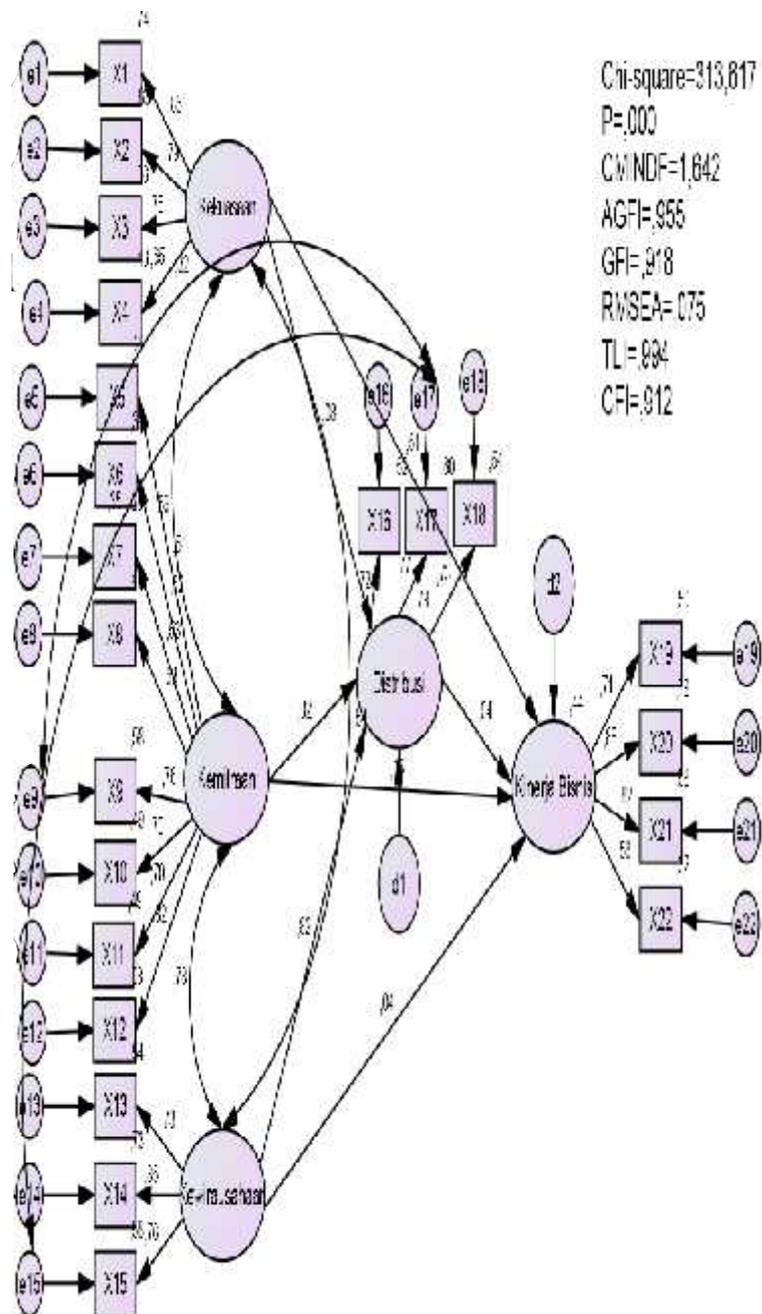
Variabel	Koefisien jalur	C.R.	Probabilitas	Keterangan
Kekuasaan - distribusi	0,081	2,848	0,036	Signifikan
Kemitraan - distribusi	0,018	2,113	0,012	Signifikan
Kewirausahaan- distribusi	0,825	4,959	0,000	Signifikan
Kekuasaan – kinerja bisnis	0,508	3,621	0,000	Signifikan
Kemitraan – kinerja bisnis	0,153	2,341	0,008	Signifikan
Kewirausahaan- kinerja	0,042	2,103	0,002	Signifikan
Distribusi – kinerja bisnis	0,040	2,223	0,022	Signifikan

Berdasarkan tabel 1 di atas dapat dijelaskan hasil pengujian hipotesis sebagai berikut :

1. Hipotesis 1 : Ada pengaruh yang positif dan signifikan faktor kekuasaan terhadap distribusi. Koefisien jalur antara kekuasaan dan distribusi menunjukkan hasil 0,081 yang dapat diterima pada taraf signifikan 0,05 dengan probabilitas 0,036 ($<0,05$) nilai C.R 2,848 yang ditentukan yaitu C.R. >2 . Hal ini berarti bahwa kekuasaan berpengaruh positif terhadap efektivitas distribusi, artinya semakin kuat faktor kekuasaan yang digunakan semakin efektif saluran distribusi yang digunakan. Dengan demikian maka hipotesis kesatu yang menyatakan ada pengaruh yang positif dan signifikan faktor kekuasaan terhadap distribusi budidaya jamur tiram putih di Kabupaten Lumajang dapat dibuktikan (diterima).
2. Hipotesis 2 : Ada pengaruh yang positif dan signifikan faktor kemitraan terhadap distribusi. Koefisien jalur antara kemitraan dan efektivitas saluran distribusi menunjukkan hasil koefisien jalur 0,018 yang dapat diterima pada taraf signifikansi 0,05 probabilitas 0,012 ($P<0,05$) dengan nilai C.R = 2,113 menunjukkan nilai yang lebih besar yaitu C.R > 2 . Hal ini berarti bahwa kemitraan berpengaruh positif terhadap efektivitas saluran distribusi, artinya semakin baik pengaruh kemitraan semakin efektif saluran distribusi yang digunakan. Dengan demikian maka hipotesis kedua yang menyatakan ada pengaruh yang positif dan signifikan faktor kemitraan terhadap distribusi budidaya jamur tiram putih di Kabupaten Lumajang dapat dibuktikan (diterima).
3. Hipotesis 3 : Ada pengaruh yang positif dan signifikan faktor kewirausahaan terhadap distribusi. Parameter estimasi faktor kewirausahaan terhadap distribusi menunjukkan hasil koefisien 0,825 yang dapat diterima pada taraf signifikan 0,05 probabilitas 0,000 ($P <0,05$), dengan nilai C.R = 4,959 menunjukkan nilai C.R. yang lebih besar dibanding C.R minimal yang ditentukan yaitu C.R > 2 . Hal ini berarti bahwa kewirausahaan berpengaruh positif terhadap distribusi, artinya semakin tinggi faktor kewirausahaan semakin efektif saluran distribusi yang digunakan. Dengan demikian maka hipotesis ketiga yang menyatakan ada pengaruh yang positif dan signifikan faktor kewirausahaan terhadap distribusi budidaya jamur tiram putih di Kabupaten Lumajang dapat dibuktikan (diterima).
4. Hipotesis 4 : Ada pengaruh yang positif dan signifikan faktor kekuasaan terhadap kinerja bisnis. Parameter estimasi antara kekuasaan dan kinerja bisnis menunjukkan hasil koefisien sebesar 0,508 yang dapat diterima pada taraf signifikan 0,05 dengan probabilitas 0,000 ($<0,05$) nilai C.R 3,621 yang ditentukan yaitu C.R. > 2 . Hal ini berarti bahwa kekuasaan berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis, artinya semakin kuat faktor kekuasaan yang digunakan semakin efektif kinerja bisnis yang digunakan oleh petani mitra. Dengan demikian maka hipotesis keempat yang menyatakan ada pengaruh yang positif dan signifikan faktor kekuasaan terhadap kinerja bisnis budidaya jamur tiram putih di Kabupaten Lumajang dapat dibuktikan (diterima).
5. Hipotesis 5 : Ada pengaruh yang positif dan signifikan faktor kemitraan terhadap kinerja bisnis. Parameter estimasi antara kemitraan dan efektivitas saluran distribusi menunjukkan hasil koefisien sebesar 0,153 yang dapat diterima pada taraf signifikansi 0,05 probabilitas 0,08 ($P<0,05$) dengan nilai C.R = 2,341 menunjukkan nilai yang lebih besar yaitu C.R > 2 . Hal ini berarti bahwa kemitraan berpengaruh positif terhadap distribusi, artinya semakin baik pengaruh kemitraan semakin efektif saluran distribusi yang digunakan. Dengan demikian maka hipotesis kelima yang menyatakan ada pengaruh yang positif dan signifikan faktor kemitraan terhadap kinerja bisnis budidaya jamur tiram putih di Kabupaten Lumajang dapat dibuktikan (diterima).

6. Hipotesis 6 : Ada pengaruh yang positif dan signifikan faktor kewirausahaan terhadap kinerja bisnis. Parameter estimasi faktor kewirausahaan terhadap kinerja bisnis menunjukkan hasil koefisien jalur sebesar 0,042 yang dapat diterima pada taraf signifikan 0,05 probabilitas 0,042 ($P < 0,05$), dengan nilai C.R = 2,103 menunjukkan nilai C.R. yang lebih besar dibanding C.R minimal yang ditentukan yaitu $C.R > 2$. Hal ini berarti bahwa kewirausahaan berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis, artinya semakin tinggi faktor kewirausahaan semakin efektif kinerja bisnis yang digunakan. Dengan demikian maka hipotesis keenam yang menyatakan ada pengaruh yang positif dan signifikan faktor kewirausahaan terhadap kinerja bisnis budidaya jamur tiram putih di Kabupaten Lumajang dapat dibuktikan (diterima).
7. Hipotesis 7 : Ada pengaruh yang positif dan signifikan faktor efektivitas saluran distribusi terhadap kinerja bisnis. Parameter estimasi distribusi terhadap kinerja bisnis menunjukkan hasil koefisien jalur sebesar 0,040 yang dapat diterima pada taraf signifikan 0,05 probabilitas 0,022 ($< 0,05$), dengan nilai C.R = 2,123 menunjukkan nilai yang lebih besar dibanding C.R minimal yang ditentukan yaitu $C.R > 2$. Hal ini berarti bahwa distribusi berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis, artinya semakin efektif saluran distribusi semakin baik kinerja bisnis. Dengan demikian maka hipotesis ketujuh yang menyatakan ada pengaruh yang positif dan signifikan faktor efektivitas saluran distribusi terhadap kinerja bisnis budidaya jamur tiram putih di Kabupaten Lumajang dapat dibuktikan (diterima).

Hasil uji secara keseluruhan dapat digambarkan dalam model berikut ini :



Gambar 1 : Model Keseluruhan

PEMBAHASAN

Pembahasan ini akan berusaha menjawab masalah yang dirumuskan, dengan menggunakan metode SEM (*structural equation model*) dengan bantuan program AMOS 16.0 dan koefisien jalur serta taraf signifikansi akan dibahas apakah hipotesis yang dirumuskan didukung dengan fakta diterima atau ditolak yang didasarkan dengan penjelasan seperlunya.

1. Pengaruh Kekuasaan terhadap Distribusi Budidaya Jamur Tiram

Kekuasaan yang dibentuk melalui penghargaan/imbalan, sanksi/hukuman, wewenang/hak dan keahlian diperlukan untuk mengendalikan anggota saluran. Saluran pemasaran terdiri dari produsen/manufaktur, distributor utama, sub distributor, agen, *retail outlet* dan pengecer bebas yang masing-masing berupaya memaksimalkan labanya masing-masing. Strategi pengendalian saluran distribusi dimaksudkan untuk menguasai semua anggota dalam saluran distribusi agar dapat mengendalikan kegiatan mereka secara terpusat kearah tercapainya tujuan bersama.

Pengendalian terhadap anggota saluran lainnya merupakan faktor yang penting karena dapat menimbulkan skala ekonomis usaha, pengendalian persediaan, pembelian barang menjadi murah, dapat menerapkan iklan bersama, agar dapat menjadi pengendali saluran diperlukan komitmen dan sumber daya yang kuat sehingga dapat melaksanakan kewajiban sebagai pemimpin. Pada kenyataannya sangat sulit mengendalikan seluruh anggota saluran distribusi, kecuali jika perusahaan menerapkan jaringan distribusi yang dikelola secara terpusat (*Vertical Marketing System*) dan professional yang sejak awal didesain untuk mencapai penghematan dalam operasi dan hasil pemasaran yang maksimal.

Strategi pengendalian saluran yang lain adalah *Horizontal Marketing System* yaitu jaringan distribusi yang terbentuk dari beberapa perusahaan perantara yang tidak berkaitan menggabungkan sumber daya dan program pemasarannya guna untuk memanfaatkan peluang-peluang pasar yang ada, dalam hal ini mereka ada di bawah satu manajemen. perusahaan perantara tersebut tidak memiliki sumber daya modal, pengetahuan untuk menjalankan usahanya sendiri dan tidak berani menanggung risiko sendiri. Dalam penerapan kedua system pengendalian saluran tersebut pemimpin saluran atau anggota saluran yang mempunyai sumber daya yang lebih mampu harus mengimplementasikan kekuasaannya untuk mencapai tujuan bersama. Kekuasaan yang bersifat tidak memaksa lebih produktif dibandingkan dengan kekuasaan yang bersifat memaksa yaitu pemberian teguran dan sanksi bagi anggota saluran yang menyimpang dari komitmen. Penerapan kekuasaan yang disesuaikan dengan kondisi yang dihadapi akan memberikan kejelasan akan peran dan tanggung jawab masing-masing anggota saluran yang akan mengefektifkan saluran distribusi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada pengaruh yang positif dan signifikan faktor kekuasaan terhadap distribusi. Semakin kuat faktor kekuasaan yang digunakan semakin efektif saluran distribusi yang digunakan. Hasil penelitian ini memperkuat hasil penelitian yang dilakukan oleh Shipley dan Egan (1992), dan Johnson (1999). Pengaruh positif antara kekuasaan dan distribusi menunjukkan bahwa menggunakan kekuasaan yang bersifat tidak memaksa (*non coersive*) terbukti lebih produktif dibanding dengan kekuasaan yang bersifat memaksa (*coersive*) yaitu berupa sanksi/hukuman. Kekuasaan yang bersifat tidak memaksa terdiri dari penghargaan, wewenang dan keahlian, sedangkan kekuasaan yang bersifat memaksa berupa pemberian sanksi.

Implementasi hasil penelitian ini dilakukan dalam menerapkan kekuasaan pada petani mitra dari Inti yang memberikan berbagai fasilitas seperti pembibitan, peralatan yang nantinya berpengaruh terhadap efektivitas saluran distribusi. Adanya penerapan kekuasaan dari Inti membuat petani mitra juga memperoleh keuntungan terutama dari penyediaan bibit, peralatan dan pemasaran yang telah dikendalikan sehingga tidak

memerlukan distribusi ke lainnya yang masih membutuhkan kompetensi harga yang bersaing. Di antara indikator kekuasaan berupa penghargaan, sanksi, wewenang dan keahlian, sebagian besar responden menilai bahwa sanksi dan penghargaan merupakan indikator dari variabel kekuasaan yang memberikan kontribusi terbesar terhadap distribusi. Penerapan strategi pengendalian saluran distribusi dapat digunakan untuk menguasai semua anggota saluran agar dapat mengendalikan kegiatan mereka secara terpusat kearah pencapaian tujuan bersama dengan tujuan meningkatkan pengendalian, memperbaiki ketidakefisienan, mengetahui efektivitas biaya melalui kurva pengalaman dan pencapaian skala ekonomi, dengan kata lain untuk mencapai distribusi yang efektif dan efisien.

Memperoleh suatu peran kepemimpinan dan kekuatan di dalam saluran distribusi adalah masalah manajemen yang penting. Suatu perusahaan akan mendapat kekuatan terhadap organisasi saluran karena memiliki kelebihan dan spesifikasi yaitu ukuran usaha, pengalaman dan faktor-faktor lingkungan dan kemampuan untuk memanfaatkan faktor tersebut. Kekuatan pemimpin saluran tergantung pada keunggulan bersaing dan lingkungannya. Anggota saluran menggunakan kekuatan untuk membedakan siapa yang akan melakukan aktivitas pemasaran, mengkoordinasi kinerja perusahaan dan mengelola konflik diantar mereka sendiri (Anshary dan Stend 1992 dalam Brown *et.al* 1995). Walaupun penggunaan kekuasaan yang bersifat tidak memaksa/non *coersive* lebih produktif, Inti tetap harus menggunakan kekuasaan yang bersifat memaksa (*coersive*) terutama untuk memberikan keputusan yang tegas berupa pemberian sanksi atas anggota saluran distribusinya yang melanggar komitmen akan semakin diakui, misalnya penangguhan pemasukan bibit jamur, sampai pada pemutusan kontrak kerjasama. Pengharganya bilamana petani mitra berhasil (teknis) maka dapat diberikan insentif yang berupa bonus prestasi pemeliharaan (teknis) maupun keuntungan dari kelebihan harga kontrak (bonus pasar).

2. Pengaruh Kemitraan terhadap Distribusi Budidaya Jamur Tiram

Pengaruh antar anggota saluran distribusi yang didasarkan atas kemitraan akan menghasilkan pengaruh kerja sama jangka panjang yang produktif. Dengan menjadikan sebagian mitra maka perusahaan dapat menjadikan semua program pemasaran dengan baik serta ada saling menghargai (Narus dan Anderson, 1996). Kemitraan yang dibentuk atas dimensi mengutamakan pengaruh, identifikasi/seleksi, bentuk kontrak, pengaruh yang adil, pengaruh yang kuat, saran dan latihan, dukungan dan motivasi, evaluasi dan kontrol, melengkapi strategi kemitraan di dalam saluran distribusi. Di dalam kontrak yang jelas ditetapkan tanggung jawab dari kedua belah pihak, menetapkan imbalan dan sanksi, jangka waktu dari perjanjian dan kesepakatan akan tindakan yang akan diambil jika terdapat pertikaian atau konflik pada umumnya adalah ketidaksamaan tujuan hak dan peran yang tidak jelas persepsinya dan sangat besar saling ketergantungan. Pengaruh yang kuat sesama anggota saluran distribusi dipengaruhi oleh ketergantungan, fleksibilitas, kualitas pengaruh, kesinambungan yang diharapkan dan lamanya pengaruh (Johnson, 1999). Dalam menetapkan program-program yang merupakan perangkat dasar dalam pelaksanaan harus didesain untuk mempertemukan keinginan saluran anggota distribusi dan menambah manfaat dalam kompetisi. Sesama anggota saluran harus saling memahami keinginan, emosi dan perasaan masing-masing, pendekatan persuasif dan emosional sangat diperlukan sehingga menimbulkan ikatan yang kuat yang bersifat informal. Pengaruh ini menjadi dasar dari konsep *marketing* yang mutakhir berupa *experiential marketing*, *emosional marketing*, pendekatan komunikasi dengan cara ini sangat tepat untuk dilakukan Kemitraan yang sukses didasarkan atas komunikasi dua arah diantara semua level organisasi. Kemitraan yang memuaskan semua pihak akan menciptakan pengaruh jangka panjang danantisipasi dari konflik sehingga yang minimal, dengan demikian masing-masing anggota saluran akan berupaya untuk menjalankan program bersama dengan

senang hati, sehingga semakin tinggi kemitraan yang terbentuk, saluran distribusi akan semakin efektif.

Hasil koefisien jalur membuktikan bahwa ada pengaruh yang positif dan signifikan faktor kemitraan terhadap distribusi. Semakin baik pengaruh kemitraan semakin efektif saluran distribusi yang digunakan. Melalui penelitian ini dapat dibuktikan bahwa kemitraan antara Inti dengan petani mitra akan berpengaruh positif terhadap distribusi, hasil yang diperoleh sejalan dengan penelitian terdahulu (Shiplely and Egan, 1992, Johnson, 1999). Diantara indikator kemitraan yang terdiri dari mengutamakan pengaruh, identifikasi, bentuk kontrak, pengaruh yang adil, pengaruh yang kuat, saran dan latihan, dukungan dan motivasi, dan kontrol, sebagian besar responden mempersepsikan indikator bentuk kontrak, pengaruh yang adil dan kontrol memberikan kontribusi yang besar terhadap pengaruh antara kemitraan dan distribusi.

Penyusunan kontrak dan tujuan, kontrak menentukan secara jelas tanggung jawab kedua belah pihak sekaligus imbalannya, lama kesepakatan, bagaimana menyelesaikan perselisihan dan sebagainya. Tujuan ditetapkan dalam kontrak dan atau ditentukan secara periodik dipandang dari sudut yang berlaku. Namun tekanan ketika menentukan tujuan dalam kerangka kemitraan harus pada kejujuran dan saling menguntungkan untuk meningkatkan konsensus. Penguatan pengaruh, pemimpin kemitraan menganggapnya penting untuk menunjukkan bagaimana dia bermaksud membantu anggota mencapai kepentingan bersamanya. Pengendalian, merupakan elemen integral dari kemitraan *channel* yang efektif. Kadangkala seorang pemimpin dibenarkan untuk mengakhiri kontrak sebagai ancaman sanksi. Namun, dalam sebuah kemitraan pimpinan mengakui bahwa seringkali lebih produktif untuk melihat diluar ukuran hukuman dalam mengevaluasi kondisi dan memberikan dorongan, masukan serta dukungan material. Secara ringkas, kemitraan meningkatkan kerjasama antar saluran dan mengurangi konflik berdasarkan sumber-sumber kekuasaan bukan paksaan, komunikasi, saling kerjasama dan keadilan. Sehingga nantinya distribusi dapat dengan mudah dicapai. Strategi manajemen konflik dalam saluran distribusi adalah untuk mengatasi konflik yang terjadi antara anggota saluran distribusi yang pada umumnya bersumber pada ketidaksamaan tujuan, hak dan peranan yang tidak jelas, perbedaan persepsi dan sangat besarnya ketergantungan perantara kepada produsen (Shiplely dan Egan 1992).

Implementasi hasil penelitian ini dilakukan petani mitra dengan Inti menjalin kemitraan dengan kontrak kerja sama antar saluran sehingga ada efektivitas distribusi. Kemitraan yang telah dilakukan antar petani mitra dimulai sejak awal melakukan budidaya jamur tiram sudah melakukan komitmen terhadap bisnis ke depan baik mengenai distribusi penjualannya maupun dari motivasi, pelatihan ataupun bimbingan pada saat melakukan perawatan sampai evaluasi hasil panen. Hal ini akan meningkatkan kerja sama sehingga distribusi penjualan jamur tiram dapat lebih efektif.

3. Pengaruh Kewirausahaan terhadap Distribusi Budidaya Jamur Tiram

Kewirausahaan yang dibentuk dari dimensi inovasi, pengambilan risiko dan proaktif jika dimiliki oleh semua pihak akan memberikan kapabilitas untuk menghadapi perubahan yang terjadi dalam bisnis budidaya jamur. Kompetensi kewirausahaan harus dimiliki tidak hanya oleh pemilik tetapi oleh semua anggota dalam organisasi tersebut. Implementasi kewirausahaan adalah mengenali dan memenuhi pelanggan secara proaktif dan proporsional, kesadaran akan kelangsungan perusahaan tergantung pada pelanggan, sedangkan pengambilan risiko lebih ditekankan pada petani mitra dalam pengalokasian sumber daya untuk pengembangan bisnis budidaya jamur.

Hasil penelitian membuktikan bahwa ada pengaruh yang positif dan signifikan faktor kewirausahaan terhadap distribusi. Semakin tinggi semakin efektif saluran distribusi yang digunakan. Variabel kewirausahaan yang dimiliki oleh petani mitra dalam pengaruhnya

terhadap distribusi diukur dari indikator-indikator inovasi, pengambilan risiko dan proaktif sedangkan distribusi diukur melalui indikator-indikator kecukupan jumlah, waktu pengiriman dan kelengkapan item produk. Indikator-indikator tersebut telah melalui uji reliabilitas sebagai alat ukur dari masing-masing variabel. Melalui penelitian ini dapat dibuktikan bahwa kewirausahaan yang dimiliki oleh petani mitra berpengaruh positif terhadap distribusi, hasil yang diperoleh sejalan dengan peneliti terdahulu (Narus dan Anderson, 1996).

Implementasi hasil penelitian ini dilakukan dalam bentuk minat pertama dalam melakukan budidaya jamur tiram sampai terjalannya kerja sama atau kemitraan dengan Inti sampai pemikiran inovatif tentang perkembangan budidaya jamur tiram dengan adanya efektivitas distribusi penjualan jamur tiram di Kabupaten Lumajang.

4. Pengaruh Kekuasaan terhadap Kinerja Bisnis Budidaya Jamur Tiram

Kekuasaan yang dibentuk melalui penghargaan/imbalan, sanksi/hukuman, wewenang/hak dan keahlian diperlukan untuk meningkatkan kinerja bisnis. Penerapan kekuasaan yang disesuaikan dengan kondisi yang dihadapi akan memberikan kejelasan akan peran dan tanggung jawab masing-masing anggota saluran yang akan mengefektifkan saluran kinerja bisnis.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada pengaruh yang positif dan signifikan faktor kekuasaan terhadap kinerja bisnis. Semakin kuat faktor kekuasaan yang digunakan semakin kinerja bisnis petani mitra. Melalui penelitian ini dapat dibuktikan bahwa kekuasaan yang dimiliki oleh Inti yang digunakan terhadap petani mitra akan berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis, hasil yang diperoleh sejalan dengan penelitian terdahulu (Shipley dan Egan, 1992, Johnson, 1999). Pengaruh positif antara kekuasaan dan kinerja bisnis menunjukkan bahwa Inti menggunakan kekuasaan yang bersifat tidak memaksa (*non coercive*) terbukti lebih produktif dibanding dengan kekuasaan yang bersifat memaksa (*coersive*) yaitu berupa sanksi/hukuman. Kekuasaan yang bersifat tidak memaksa terdiri dari penghargaan, wewenang dan keahlian, sedangkan kekuasaan yang bersifat memaksa berupa pemberian sanksi. Adanya kekuasaan yang diberikan Inti akan meningkatkan kinerja bisnis petani mitra.

5. Pengaruh Kemitraan terhadap Kinerja Bisnis Budidaya Jamur Tiram

Hasil koefisien jalur membuktikan bahwa ada pengaruh yang positif dan signifikan faktor kemitraan terhadap kinerja bisnis. Semakin baik pengaruh kemitraan semakin kinerja bisnis yang digunakan. Melalui penelitian ini dapat dibuktikan bahwa kemitraan antara Inti dengan petani mitra akan berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis. Penyusunan kontrak dan tujuan, kontrak menentukan secara jelas tanggungjawab kedua belah pihak sekaligus imbalannya, lama kesepakatan, bagaimana menyelesaikan perselisihan dan sebagainya. Tujuan ditetapkan dalam kontrak dan atau ditentukan secara periodik dipandang dari sudut yang berlaku. Namun tekanan ketika menentukan tujuan dalam kerangka kemitraan harus pada kejujuran dan saling menguntungkan untuk meningkatkan konsensus. Penguatan pengaruh, pemimpin kemitraan menganggapnya penting untuk menunjukkan bagaimana dia bermaksud membantu anggota mencapai kepentingan bersamanya. Pengendalian, merupakan elemen integral dari kemitraan *channel* yang efektif. Kadangkala seorang pemimpin dibenarkan untuk mengahiri kontrak sebagai ancaman sanksi. Namun, dalam sebuah kemitraan pimpinan mengakui bahwa seringkali lebih produktif untuk melihat diluar ukuran hukuman dalam mengevaluasi kondisi dan memberikan dorongan, masukan serta dukungan material. Secara ringkas, kemitraan meningkatkan kerjasama antar saluran dan mengurangi konflik berdasarkan sumber-sumber kekuasaan bukan paksaan, komunikasi, saling kerjasama dan keadilan. Sehingga nantinya kinerja bisnis dapat dengan mudah dicapai. Hasil penelitian ini

konsisten dengan penelitian Shipley dan Egan (1992), Johnson (1999), dan Indraningsih (2003), yang menyatakan bahwa kemitraan berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis.

6. Pengaruh Kewirausahaan terhadap Kinerja Bisnis Budidaya Jamur Tiram

Hasil penelitian membuktikan bahwa ada pengaruh yang positif dan signifikan faktor kewirausahaan terhadap kinerja bisnis. Semakin tinggi semakin kinerja bisnis yang digunakan. Minat petani mitra dalam mengembangkan budidaya jamur, berani mengambil risiko dan mampu berpikiran inovatif ke depan meruakan bekal untuk menjalin kerja sama dan meningkatkan kinerja usaha budidaya jamur tiram. Hal ini bisa dilakukan dengan melakukan terobosan baru dalam teknologi budidaya jamur tiram, melakukan perawatan yang intensif sebagai pengembang usaha budidaya jamur tiram.

Hasil penelitian ini juga didukung dengan jawaban responden tentang variabel kewirausahaan dan kinerja bisnis yang pada umumnya menjawab setuju. Semakin tinggi minat kewirausahaan petani mitra maka akan semakin baik kinerja bisnis petani mitra jamur tiram di Kabupaten Lumajang. Hasil penelitian ini konsisten dengan penelitian David Shipley dan Collin Egan (1992) mengemukakan bahwa kinerja bisnis secara signifikan dipengaruhi oleh kemitraan, serta fungsi dasar bisnis adalah penciptaan antara kepuasan pelanggan dan inovasi pengusaha (Deshpande, Farley dan Webster, 1993).

7. Pengaruh Distribusi terhadap Kinerja Bisnis Budidaya Jamur Tiram

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada pengaruh yang positif dan signifikan faktor efektivitas saluran distribusi terhadap kinerja bisnis. Semakin efektif saluran distribusi semakin baik kinerja bisnis. Variabel distribusi dalam pengaruhnya terhadap kinerja bisnis diukur dari indikator-indikator beserta dengan nilai parameter estimasinya kecukupan jumlah, waktu pengiriman dan kelengkapan item produk. Indikator-indikator tersebut telah melalui uji reliabilitas sebagai alat ukur dari masing-masing variabel. Melalui penelitian ini dapat dibuktikan bahwa distribusi berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis, hasil yang diperoleh sejalan dengan penelitian terdahulu (Matsuno, *et al.*, 2002).

Dalam penelitian ini, kinerja bisnis petani mitra dipengaruhi oleh saluran distribusi yang efektif yaitu pada ketersediaan produk yang menyangkut 3 aspek yang dijadikan indikator distribusi pada penelitian ini yaitu kecukupan jumlah termasuk dalam hal ini kualitas dari produk, waktu pengiriman dan kelengkapan item produk. Berdasarkan ketiga indikator distribusi sebagian besar responden mempersepsikan waktu pengiriman dan kecukupan jumlah mempunyai kontribusi yang besar terhadap distribusi dalam meningkatkan kinerja bisnis. Kinerja bisnis diukur melalui pembelian ulang, pertumbuhan pasar, tingkat pengembalian modal, dan laba penjualan. Keempat indikator tersebut sebagian besar responden mempersepsikan laba penjualan dan tingkat pengembalian modal mempunyai kontribusi yang terbesar terhadap kinerja bisnis. Pertumbuhan penjualan merupakan suatu ukuran dari sasaran jangka pendek, namun untuk meningkatkan kinerja bisnis tidak hanya melalui pertumbuhan penjualan saja tetapi pengembalian modal kandang pada tahun ini lebih cepat bila dibandingkan tahun lalu. Pertumbuhan penjualan yang produktif harus tercapai profitabilitas (keuntungan). Pertumbuhan penjualan sangat tergantung pada tumbuhnya pelanggan dan loyalitas pelanggan, sehingga indikator ini sesungguhnya yang menjadi proses.

Menurut Ansary (1988) dalam Shipley dan Egan (1992), efisiensi berbicara mengenai produktivitas dan profitabilitas. Profitabilitas merupakan alat ukur untuk melihat efisiensi secara finansial dalam perusahaan, seperti berbentuk *return on investment (ROI)*, *liquidity leverage*, dan *growth patterns in profits*. Salah satu penyebab buruknya kinerja dari distributor yaitu kurangnya pemahaman mengenai masalah biaya yang terjadi pada proses pemasaran dan distribusi produk distributor paham mengenai harga, namun tidak dengan pengendalian biaya yang terjadi. Semakin sulit bagi distributor untuk bekerja

dengan baik apabila tidak dapat menurunkan biaya pemasaran dan distribusi produk (*cost reduction*) (Avery, 1999:50).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data maka dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut.

1. Kekuasaan berpengaruh signifikan terhadap distribusi budidaya jamur tiram di Kabupaten Lumajang. Semakin besar kekuasaan Inti terhadap petani mitra maka akan semakin efektif saluran distribusi jamur tiram di Lumajang.
2. Kemitraan berpengaruh signifikan terhadap distribusi budidaya jamur tiram di Kabupaten Lumajang. Semakin besar kemitraan petani mitra maka akan semakin efektif saluran distribusi jamur tiram di Lumajang.
3. Kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap distribusi budidaya jamur tiram di Kabupaten Lumajang. Semakin besar kewirausahaan petani mitra maka akan semakin efektif saluran distribusi jamur tiram di Lumajang.
4. Kekuasaan berpengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis budidaya jamur tiram di Kabupaten Lumajang. Semakin besar kekuasaan Inti terhadap petani mitra maka akan semakin tinggi kinerja bisnis jamur tiram di Lumajang.
5. Kemitraan berpengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis budidaya jamur tiram di Kabupaten Lumajang. Semakin besar kemitraan petani mitra maka akan semakin tinggi kinerja bisnis jamur tiram di Lumajang.
6. Kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis budidaya jamur tiram di Kabupaten Lumajang. Semakin besar kewirausahaan petani mitra maka akan semakin tinggi kinerja bisnis jamur tiram di Lumajang.
7. Distribusi berpengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis budidaya jamur tiram di Lumajang. Semakin efektif saluran distribusi maka akan semakin tinggi kinerja bisnis jamur tiram di Lumajang.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, maka dapat diajukan beberapa saran yaitu :

1. Kewirausahaan merupakan hal yang mutlak dipertahankan oleh perusahaan untuk meningkatkan distribusi. Dalam menghadapi persaingan usaha dibidang distribusi jamur tiram, manajemen usaha petani mitra harus memiliki kompetensi kewirausahaan, yakni sikap berani untuk menerima risiko dalam menjalankan usahanya. Keberanian yang tetap terkendali, ditunjang dengan ilmu, perhitungan dan persiapan. Hal yang perlu diperhatikan dalam kewirausahaan adalah pengambilan risiko dengan memperbesar unit usaha budidaya mitra selalu diperlukan meskipun saat harga jamur rendah, inovasi dalam menunjang keberhasilan usaha, dan proaktif dalam pemeliharaan agar dapat dicapai *performance* produksi yang baik. Pemanfaatan data di petani mitra dan data pesaing merupakan informasi yang bernilai bagi petani jamur tiram dan distributor. Sehingga dapat diambil tindakan proaktif dalam mengantisipasi perubahan pasar dan mengambil tindakan yang sesuai. Inovasi kompetensi kewirausahaan yang terdiri dari pengambilan risiko, proaktif dan inovasi, hendaknya dijadikan budaya dalam perusahaan secara proporsional. Mengetahui keinginan pelanggan dan gerak-gerik pesaing bukanlah tugas pimpinan perusahaan saja akan tetapi juga seluruh karyawan. Sikap proaktif ditunjukkan petani mitra dengan memperhatikan pekerja baik yang berupa hadiah atau bonus prestasi. Inovasi dalam mengejar keuntungan dan perkembangan kemitraan dilakukan oleh inti dengan memberikan manajemen usaha yang baik.

2. Semakin baik hubungan kemitraan semakin efektif saluran distribusi yang digunakan. Hal yang perlu diperhatikan dalam kemitraan adalah hubungan yang adil karena kemitraan dalam saluran distribusi yang didasarkan atas saling percaya (*trust*) dan keadilan (*fairness*) merupakan nilai kekayaan (*asset*) yang strategis. Kontrol, kunjungan ke lahan secara rutin yang dilakukan oleh inti terhadap petani mitra sangat membantu keberhasilan usaha. Fungsi saluran distribusi adalah menentukan jumlah persediaan, menentukan besarnya pesanan yang dapat ditangani dengan mempertimbangkan biaya aktifitas.
3. Semakin kuat faktor kekuasaan Inti (pemimpin saluran sumber) yang digunakan semakin efektif saluran distribusi yang digunakan. Hal yang perlu diperhatikan adalah sanksi / hukuman bila petani mitra menyimpang dari konsensus dan kontrak.
4. Semakin efektif saluran distribusi semakin baik kinerja bisnis. Hal yang harus diperhatikan adalah waktu pengiriman, inti selalu mendistribusikan jamur tiram tepat waktu setiap pengiriman ke petani mitra. Kelengkapan produk, inti selalu mendistribusikan jamur dengan item produk yang lengkap dan kecukupan jumlah, inti selalu mengirimkan jamur tiram dalam jumlah yang cukup sesuai yang dibutuhkan petani mitra. Sedangkan kinerja bisnis melalui pengembalian modal lahan pada tahun ini lebih cepat bila dibandingkan tahun lalu (keuntungan bersih) lebih besar. Pencapaian kinerja bisnis yang hanya didasarkan atas pertumbuhan penjualan tidak akan bertahan lama. Kinerja bisnis melalui pertumbuhan pelanggan lebih menjamin kinerja bisnis untuk jangka panjang dan merupakan strategi yang tepat dalam persaingan yang kompetitif.
5. Penelitian mengenai analisis pengaruh distribusi melalui kekuasaan, kemitraan dan kewirausahaan dan dampaknya terhadap kinerja bisnis pada kemitraan jamur tiram di Lumajang masih dimungkinkan untuk dikembangkan dalam menguji ulang model penelitian dengan menambah variabel baru seperti inovasi pengusaha dan kepuasan pelanggan. Diduga kedua variabel tersebut sebagai respon strategi berpengaruh terhadap peningkatan kinerja bisnis. Penelitian yang akan datang diharapkan dapat dilakukan pada obyek penelitian yang berbeda dan jumlah sampel yang lebih banyak. Dengan demikian bisa diperoleh efektivitas distribusi dan kinerja bisnis diberbagai industri atau bidang, misalnya industri manufaktur

DAFTAR RUJUKAN

- Anderson, James C and Narus, James A. 1990. Model of Distributor Firm and Manufacturer Firm Working Partnership. *Journal of Marketing*: 42-58
- Boorum, Michael L., 1998. Relational Communication Traits and Their Effect on Adaptiveness and Sales Performance. *Journal of The Academy of Marketing Science*. vol.26. p. 16-20
- Bowersox, Donald J. , M Bixby Cooper, Douglas M. Lambert. Donald A. Taylor. 1992. *Management in Marketing Channels*
- Brown, James R, Jean L, Johnson, Harold F, Koenig. 1995. Measuring The Source of Marketing Channel Power : A Comparison of Alternatif Approahes. *International Journal of Research in Marketing*

- Bechere, Richard C dan John G, Maurer. 1997. The Moderating Effect of Environmental Variabels on The Entrepreneurial and Marketing Orientation of Entrepreneur-led Firms *Entrepreneurship Theory and Practice*. Fall
- Cooper, D.R, dan Emory C,W. 1995. *Metode Penelitian Bisnis*. Jilid I. Edisi kelima. Penerbit Erlangga
- Doney, Patricia M. dan Josephh P, Cannon 1997. An Examination of The Nature of Trust in Buyer-Seller Relationships. *Journal of Marketing* vl.61.p.35-61
- Dorsch, Michael J, Swanson Scott R, dan Kelley , Scott W. 1998. The Role of Relationship Quality in The Stratification of Vendor As Perceived By Customers *Journal of The Academy of Marketing Science*.v 26 p.128
- Dwyer, F.R. 1980. Channel Member Satisfaction: Laboratory Insight. *Journal of Retailing*. vol.56. No 2.p 45-65
- Farrel, Mark A. 2000. Developing a Market Oriented Learning Organization. *Australian Journal of Management* . Vol. 25. No. 2
- Ferdinand, Augusty, 2000. Manajemen Pemasaran: Sebuah Pendekatan Strategik. *Research Paper Series*. Magister Manajemen Undip. Semarang.
- , 2002. *Structural Equation Modeling dalam Penelitian Manajemen*. Badan Penerbit Undip Semarang
- , 2004. *Strategic Pathways toward Sustainable Competitive Advantage*. Unpublised DBA Thesis. Shouthern Cross. Lismore Australia
- Ghozali, Imam. 2005. *Amos Versi 16.0*. Jakarta: PT Gramedia.
- Hair.J.F. Anderson. R.E.. Tatham. R.L.. dan Black. W.C. 1995.*Multivariate Data Analysis With Readings*. Fourth Edision. New Jersey. Printice Hall
- Indriantono. Nur dan Supomo, 1999. *Metodologi Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen*“. BPFE Yogyakarta
- Johnson, Jean I. 1999. Strategic Integration in Industrial Distribution Channels Managing the Interfirm Relationship as a strategic Asset. *Journal of Marketing*. 27: 1-8
- Kohli, Ajay K. dan Bernard J, Jaworski. 1990. Market Orientation:The Construct. Research Preposition and Managerial Implication. *Journal of Marketing*. 54. April
- Kuncoro, Mudrajad. 2004. *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta: PT. Erlangga.

- Matsuno, Kent., John T., Mentzer dan Aysegul Ozsomer . 2002. The Effect of Entrepreneurial Proclivity and Market Orientation on Business Performance. *Journal of Marketing*. Vol. 66. July
- Morgan, Robert M dan Hunt Shelby D. 1994. The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing *Journal of Marketing* Vol 58.p. 20-38
- Narver, J.C. dan Slater, Stanley F.. 1990. The Effect of Market Orientation on Business Profitability. *Journal of Marketing* . 36. January
- Parmono, Rachmadi. 2001. Organisasi Pembelajaran Bagi Usaha Kecil dan Menengah: Permasalahan dan Peluang. *Journal Administrasi dan Bisnis*. Vol.1.No.2
- Shipley, David dan Egan, Colin. 1992. Power, Conflict and Co-operation in Buyer-Tenant Distribution Channels *International Journal of Service Industry Management*. Vol 3.No.4 pp 44-62
- Smith, Eugene Sadler, Yve Hampson, Ian Chaston, Beryl Badger. 2003. Managerial Behavior, Entrepreneurial Style, and Small Firm Performance. *Journal of Small Business Management*. 41. 1.
- Sofyan, Ahmad. 2006. *Strategi Kemitraan Dalam Saluran Distribusi Untuk Meningkatkan Kinerja Bisnis*. Tesis. Universitas Diponegoro. Semarang
- Solimun. 2007. *Metode Kuantitatif Untuk Bisnis*. Yogyakarta. Graha Ilmu.
- Sugiyono, 2004. *Metode Penelitian Bisnis*. CV Alfabeta . Bandung Thoreli.
- Hans, B. 1986. Network : Between Markets and Hierarchies. *Strategic Management journal* 7 : 37-51
- Tjiptono. Fandy. 2001. *Strategi Pemasaran*. Penerbit Andi Yogyakarta.
- Tim Universitas Jember. 2010. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: Jember University Press.