

**Analisis Efisiensi Tataniaga Komoditas Jamur Merang di Desa Cirejag Kecamatan Jatisari Kabupaten Karawang**

**Dhiya Nida Ulhaq<sup>1</sup>, Abubakar<sup>2</sup>, Suhaeni<sup>3</sup>**

<sup>1,2,3</sup>Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian Universitas Singaperbangsa Karawang.  
Jl. H.S Ronggowaluyo, Telukjambe Timur, Kabupaten Karawang, 41361.

Email : dhiyanu29@gmail.com

---

**Info Artikel**

Sejarah Artikel:

Diterima: 30 Mei 2021

Direvisi: 29 Juni 2021

Dipublikasikan: Juni 2021

e-ISSN: 2089-5364

p-ISSN: 2622-8327

DOI: 10.5281/zenodo.5052009

---

**Abstract:**

*The purpose of the research is to find out the channels, institutions, functions of the trading system and the structure of market behavior, the income or profits obtained and the efficiency of the mushroom commodity trading system in Cirejag Village, Jatisari District, Karawang Regency. The research method used is a survey method. This study uses primary data and secondary data. Primary data is collected with interview techniques using a questionnaire. Research respondents are mushroom farmers and traders (middleman, wholesaler and retailer). Secondary data are obtained from various literature and related information sources. Sampling is determined by simple random sampling method for mushroom farmers and snowball sampling method for traders. The analysis technique used is farm income analysis, trading margin, farmer's share and profit-to-cost ratio. The results showed that there are 7 (seven) trading system channels for edible mushrooms, all of the institutions carry out the marketing function. Marketers are in a perfectly competitive market structure where the number of sellers and buyers is large and the products are identical. Straw mushroom farming is feasible and profitable because the ratio calculation in mushroom farming is more than one  $R/C > 1$ , is 1.58. The most efficient channel lies in channel one which is producer farmers directly to consumers, because in channel one there is no additional cost and the largest Farmer's Share value is 1.00 percent. The inefficient channel is located in channel seven (VII) because it has the largest total margin of Rp. 8,833 with the highest costs, the smallest Farmer's Share value is 0.77 percent, with a profit-to-cost ratio of 0.93.*

*Keywords : Mushroom, Trading System, Farming, Efficiency*

---

## PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara agraris dengan letak yang strategis dan kondisi alam yang baik. Sebagian besar wilayah Indonesia yaitu sektor pertanian, sehingga sektor pertanian memiliki peranan penting dalam perekonomian di Indonesia. Sektor pertanian terdiri dari beberapa subsektor yaitu subsektor tanaman pangan (hortikultura), kehutanan, perikanan, perkebunan dan peternakan. Salah satu subsektor pertanian yang memiliki pengaruh besar bagi perekonomian Indonesia adalah tanaman pangan termasuk didalamnya hortikultura (Oktaviana, 2013).

Salah satu komoditas hortikultura yang memiliki pertumbuhan konsumsi tinggi dan memiliki kandungan protein yang tinggi diantara sayuran lainnya yaitu jamur. Jamur merupakan komoditas jenis sayuran dengan pertumbuhan konsumsi per kapita paling tinggi diantara jenis sayuran lainnya. Komoditas Jamur dikonsumsi untuk memenuhi kebutuhan gizi masyarakat dan berbagai kebutuhan lainnya. Pertumbuhan konsumsi jamur per kapita sebesar 18 persen, diikuti sawi putih sebesar 11 persen, jagung muda kecil sebesar 7 persen, sawi hijau sebesar 7 persen dan bawang putih sebesar 5 persen (Isnaini, 2019).

Komoditas jamur hanya dihasilkan oleh beberapa kota di Indonesia dan sebagian besar penghasil jamur yaitu berada di Pulau Jawa. Produksi jamur di Jawa khususnya didominasi oleh Jawa Barat, pusat-pusat penghasil terbesar salah satunya yaitu berada di Kabupaten Karawang (Achmad, 2011). Berdasarkan total produksi jamur di Provinsi Jawa Barat, Kabupaten Karawang menjadi salah satu kabupaten/kota yang memiliki produksi yang tinggi yaitu sebanyak 8.061.555 kg, disusul dengan Bandung Barat 7.094.810 kg, Bogor 2.577.382 kg, Subang 1.666.224 kg dan Cianjur sebanyak 962.900 kg (Badan Pusat Statistik, 2018).

Berdasarkan Laporan Dinas Pertanian Kabupaten Karawang tahun 2019 bahwa Kecamatan Jatisari merupakan sentra

produksi jamur di Kabupaten Karawang dengan jumlah produksi sebanyak 750.150 kg. Sebagai Kecamatan sentra produksi jamur tahun 2019, Kecamatan Jatisari mengalami peningkatan dari tahun 2018 yaitu sebanyak 703.333 kg, hal ini berdasarkan laporan panen dan produksi jamur di Kabupaten Karawang. Berdasarkan penelitian Erfan dan Jaenudin (2018) menyatakan bahwa Desa Cirejag merupakan desa sentra produksi jamur di Kecamatan Jatisari, produksi yang diusahakannya yaitu jamur merang. Desa Cirejag memiliki jumlah petani jamur merang sebanyak 120 petani dan total 259 kumbang.

Dalam produksi pertanian tidak lepas dari pemasaran tanpa terkecuali produksi jamur merang di Desa Cirejag. Pemasaran adalah semua jasa-jasa atau kegiatan-kegiatan dan tindakan-tindakan dalam proses pengaliran suatu produk dari tangan produsen sampai ke tangan konsumen. Dalam pemasaran terdapat beberapa fungsi saluran pemasaran diantaranya yaitu fungsi pertukaran (*exchange function*) meliputi penjualan dan pembelian, sedangkan fungsi pengadaan secara fisik (*physical function*) menyangkut transportasi, penyimpanan dan sampai pada tingkat tertentu, diikuti fungsi fasilitas yang menyangkut pembiayaan, meningkatkan nilai komoditas (*utilitas*) menurut tempat, waktu dan bentuk yang dapat memuaskan konsumen (Limbong dan Sitorus, 1987).

Kotler (2002), saluran tataniaga adalah serangkaian lembaga yang melakukan semua fungsi yang digunakan untuk menyalurkan produk dan status kepemilikannya dari produsen ke konsumen. Saluran tataniaga dalam produksi jamur merang di Desa Cirejag Kecamatan Jatisari menarik untuk diteliti karena banyaknya saluran tataniaga yang menyebabkan kurang efisiennya pemasaran di Desa Cirejag sehingga petani kurang mendapatkan hasil yang maksimal dengan panjangnya rantai saluran tataniaga.

Keadaan petani di Desa Cirejag sebagian besar melibatkan tengkulak dalam proses pemasarannya, banyak petani yang terikat kerjasama dengan tengkulak dalam hal peminjaman modal dengan konsekuensi mendapatkan harga jual lebih rendah pada saat penjualan hasil panen jamur merang kepada tengkulak. Efisiensi saluran tataniaga akan sangat berpengaruh terhadap petani di Desa Cirejag untuk mengurangi panjangnya saluran tataniaga dan petani akan mendapatkan keuntungan maksimal dari hasil produksi jamur merang yang diusahakan.

Dalam permasalahan yang terjadi di Desa Cirejag Kecamatan Jatisari Karawang, perlu dianalisis saluran, fungsi-fungsi dan struktur pasar pada lembaga-lembaga tataniaga yang terkait dengan efisiensi saluran tataniaga atau pemasaran jamur merang di Desa Cirejag. Hal ini yang mendorong peneliti untuk melakukan penelitian tentang analisis efisiensi tataniaga komoditas jamur merang di Desa Cirejag Kecamatan Jatisari Karawang.

## METODOLOGI PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei. Penelitian ini dilakukan di Desa Cirejag Kecamatan Jatisari Kabupaten Karawang. Penelitian ini telah dilakukan kurang lebih selama 3 bulan yaitu pada bulan September - Oktober 2020 dan Maret 2021. Penelitian ini menggunakan analisis kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif dilakukan bertujuan untuk menganalisis penggunaan *input* bahan baku pada usahatani, saluran tataniaga, lembaga tataniaga dan fungsi-fungsi tataniaga melalui wawancara dan pengisian kuesioner. Analisis data kuantitatif digunakan untuk menganalisis pendapatan usahatani, marjin tataniaga, *Farmer's Share*, dan rasio keuntungan terhadap biaya.

Teknik pengambilan sampel petani dalam penelitian ini menggunakan metode *simple random sampling* untuk produsen atau petani jamur merang. Dalam penelitian ini dihitung dengan mengambil sampel

sebanyak 25 persen dari jumlah populasi, sehingga terambil sampel sebanyak 30 orang. Teknik pengambilan sampel pedagang dalam penelitian ini menggunakan metode *snowball sampling* yaitu dari informasi petani dan lembaga tataniaga yang terlibat berdasarkan alur distribusi jamur merang.

Data yang digunakan yaitu data primer diperoleh melalui pengamatan dan wawancara langsung kepada petani responden serta lembaga-lembaga tataniaga yang terlibat, sedangkan data sekunder diperoleh dari berbagai sumber pustaka dan sumber informasi terkait. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian yaitu:

### 1. Analisis Pendapatan Usahatani

#### a. Penerimaan

Penerimaan usahatani adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual (Soekartawi 1995). Pernyataan ini dapat dituliskan sebagai berikut :

$$TR_i = Y_i \times P_{y_i}$$

Keterangan:

TR<sub>i</sub> = total penerimaan penjualan jamur merang

Y<sub>i</sub> = jumlah jamur merang

P<sub>y</sub> = harga jamur merang

#### b. Total Biaya

Total biaya (TC) adalah jumlah dari biaya tetap (FC) dan biaya tidak tetap (VC), rumus yang digunakan yaitu:

$$TC = FC + VC$$

Keterangan :

TC = Total Cost

FC = Fix Cost

VC = Variabel Cost

#### c. Pendapatan

Pendapatan usahatani merupakan selisih antara penerimaan dan semua biaya. Rumus yang digunakan:

$$Pd = TR - TC$$

Keterangan :

Pd = pendapatan usahatani

TR = total penerimaan

TC = total biaya

#### d. R/C ratio

Analisis kelayakan usaha adalah kegiatan untuk menilai sejauh mana

manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha. Ratio Antara Penerimaan dan Biaya (R/C Ratio) :

$$R/C \text{ Ratio} = TR/TC$$

Keterangan :

R/C : Return Cost Ratio

TR : Total Penerimaan (Rp)

TC : Total Biaya (Rp)

Kriteria dalam R/C ratio :

R/C > 1 : usahatani jamur merang menguntungkan dan layak untuk diusahakan

R/C < 1 : usahatani jamur merang mengalami kerugian

R/C = 1 : usahatani jamur merang memiliki nilai impas

## 2. Analisis Efisiensi Tataniaga

### a. Margin tataniaga

Besarnya margin tataniaga pada dasarnya merupakan penjumlahan dari biaya-biaya tataniaga dan keuntungan yang diperoleh dari lembaga tataniaga. Menurut Limbong dan Sitorus (1987), perhitungan margin dapat dilihat sebagai berikut:

$$M_i = H_{ji} - H_{bi} = C_i + \pi_i$$

Berdasarkan persamaan di atas, maka keuntungan tataniaga pada tingkat ke-i adalah:

$$\pi_i = H_{ji} - H_{bi} - C_i$$

Maka besarnya margin pemasaran adalah:

$$MT = \sum M_i, i = 1, 2, 3, \dots, n$$

Keterangan :

$M_i$  = Margin tataniaga pada pasar tingkat ke-i (Rp/Kg)

$H_{ji}$  = Harga penjualan pada pasar tingkat ke-i (Rp/Kg)

$H_{bi}$  = Harga pembelian pada pasar tingkat ke-i (Rp/Kg)

$C_i$  = Biaya pembelian pada pasar tingkat ke-i (Rp/Kg)

$\pi_i$  = Keuntungan tataniaga pada pasar tingkat ke-i (Rp/Kg)

$i = 1, 2, 3, \dots, n$

MT = Total margin pemasaran (Rp/Kg)

### b. Farmer's Share

*Farmer's Share* merupakan perbandingan harga yang diterima

petani dengan harga yang diterima konsumen dan dinyatakan dalam persentase. Perhitungannya sebagai berikut :

$$FS = \frac{P_f}{P_r} \times 100 \%$$

Keterangan :

FS = *Farmer's Share* (%)

$P_f$  = harga jual jamur merang di tingkat petani

$P_r$  = harga jual jamur merang di tingkat pedagang pengecer

### c. Rasio Keuntungan Terhadap Biaya

Rasio keuntungan terhadap biaya tataniaga didefinisikan sebagai besarnya keuntungan yang diterima atas biaya tataniaga yang dikeluarkan. Semakin meratanya penyebaran rasio keuntungan terhadap biaya maka dari segi operasional sistem tataniaga akan semakin efisien. (Limbong dan Sitorus, 1987). Rasio keuntungan dan biaya setiap lembaga tataniaga dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\pi/C \text{ Ratio} = X_i/C_i$$

Keterangan :

$\pi/C$  Ratio = profit cost ratio

$\pi$  = keuntungan lembaga tataniaga ke-i (Rp)

$C_i$  = biaya lembaga tataniaga ke-i (Rp)

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Karakteristik Responden

Karakteristik responden dalam penelitian ini terdiri dari petani jamur merang atau produsen, pedagang dan instansi. Adapun karakteristik responden meliputi umur, pendidikan terakhir, pekerjaan, tanggungan keluarga, pengalaman usahatani dan jumlah kumbang jamur.

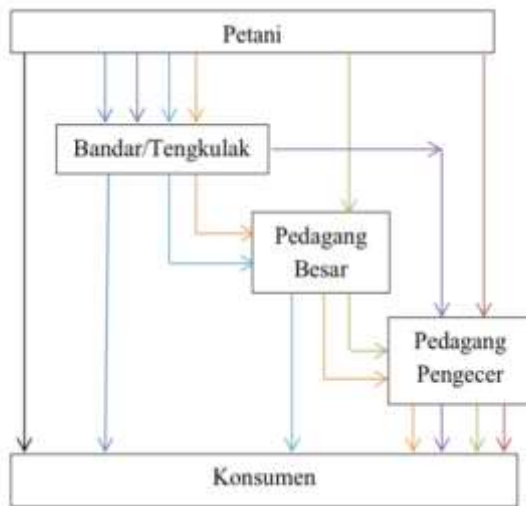
### Analisis Tataniaga Jamur Merang

Analisis tataniaga jamur merang terdiri dari saluran, lembaga dan fungsi tataniaga serta struktur, perilaku pasar yang berada di Desa Cirejag

#### 1. Saluran tataniaga jamur merang

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan 30 responden petani

dan 13 responden pedagang di Desa Cirejag Kecamatan Jatisari Kabupaten Karawang dalam proses tataniaga jamur merang diketahui terdapat tujuh macam saluran tataniaga jamur merang dari petani jamur merang hingga ke konsumen, dapat dilihat sebagai berikut:



#### Saluran pertama (I)

Saluran tataniaga jamur merang pertama di daerah penelitian terdiri dari petani jamur merang dan konsumen baik jamur merang kualitas BS maupun kualitas Super. Sistem saluran tataniaga ini efisien karena cukup memberikan kepuasan dari dua belah pihak dan tidak adanya penambahan biaya. Tetapi jumlah yang di beli konsumen lebih rendah, dengan pembelian hanya 1-3 kg jamur merang. Sistem pembayaran yang dilakukan yaitu secara langsung.

#### a. Saluran kedua (II)

Saluran tataniaga jamur merang kedua di daerah penelitian terdiri dari petani jamur merang dan pedagang pengecer. Harga yang diberikan kepada pengecer cukup tinggi daripada menjual kepada bandar, tetapi pedagang pengecer tidak membeli semua hasil panen petani di kumbang jamur sehingga selebihnya dijual ke bandar atau pedagang besar, pembelian pedagang pengecer yaitu berkisar 20-30 kg. Sistem pembayaran yang dilakukan yaitu pedagang pengecer menjual terlebih dahulu kemudian hasilnya dibayarkan kepada petani.

#### b. Saluran ketiga (III)

Saluran tataniaga jamur merang ketiga di daerah penelitian terdiri dari petani jamur merang dengan bandar atau tengkulak. Bandar atau tengkulak menjemput langsung ke kumbang petani, dan menampung hasil panen dengan jumlah yang banyak, tetapi harga yang diberikan lebih rendah, pembelian bandar/tengkulak yaitu berkisar pada 150-200 kg jamur merang. Sistem pembayaran yang dilakukannya membeli hasil panen jamur merang hingga selesai panen kemudian setelah panen selesai bandar/tengkulak akan membayarkannya.

#### c. Saluran empat (IV)

Saluran tataniaga jamur merang keempat di daerah penelitian terdiri dari petani jamur merang, pedagang besar dan pedagang pengecer. Saluran pemasaran ini disebut juga saluran dua tingkat. Pedagang besar dapat menampung semua hasil panen, memberikan harga yang lebih tinggi dibandingkan bandar atau tengkulak kemudian biasanya pedagang besar menjual kepada para pengecer, pembelian pedagang besar berkisar antara 150-200 kg jamur merang dan pedagang pengecer membeli berkisar 20-30 kg jamur merang. Sistem pembayaran sama seperti pada saluran tiga (III), sedangkan pedagang pengecer sistem pembayaran seperti pada saluran kedua (II).

#### d. Saluran lima (V)

Saluran tataniaga jamur merang kelima di daerah penelitian terdiri dari petani jamur merang, bandar atau tengkulak dan pedagang pengecer. Jamur merang yang diperoleh bandar atau tengkulak akan disalurkan ke pedagang pengecer. Rata-rata pembelian bandar/tengkulak 142 kg jamur merang atau berkisar antara 150-200 kg jamur merang dan pedagang pengecer membeli berkisar 20-30 kg jamur merang kepada bandar/tengkulak. Sistem pembayaran sama seperti pada saluran tiga (III), sedangkan pedagang pengecer sistem pembayaran seperti pada saluran kedua (II).

#### e. Saluran enam (VI)

Saluran tataniaga jamur merang keenam di daerah penelitian petani jamur merang, bandar atau tengkulak, dan pedagang besar. Harga yang

diperoleh pedagang besar sedikit lebih tinggi daripada dari petani, hal ini biasanya untuk memenuhi kebutuhan atau kekurangan jamur merang, pembelian bandar/tengkulak berkisar antara 150-200 kg jamur merang kepada petani dan pedagang besar membeli semua jamur merang yang ada di bandar/tengkulak. Sistem pembayaran sama seperti pada saluran tiga (III), sedangkan pedagang besar membeli kepada bandar/tengkulak dijual terlebih dahulu kemudian dibayarkan setelah menjual hasil jamur merang.

#### f. Saluran tujuh (VII)

Saluran tataniaga jamur merang ketujuh di daerah penelitian terdiri dari petani jamur merang, bandar atau tengkulak, pedagang besar dan pedagang pengecer. Pada saluran ini merupakan saluran tataniaga terpanjang di Desa Cirejag. Harga yang diterima konsumen hampir sama dari saluran dua sampai saluran tujuh yaitu kisaran Rp. 38.000-Rp. 40.000,- per kg. Pembelian oleh bandar/tengkulak kepada petani berkisar 150-200 kg kemudian dijual kembali ke pedagang besar dengan seluruh hasil jamur merang selanjutnya pedagang pengecer membeli kepada pedagang besar yaitu berkisar 20-30 kg. Sistem pembayaran bandar/tengkulak sama seperti pada saluran tiga (III) selanjutnya pedagang besar melakukan pembayaran setelah menjual hasil jamur merang, dan sistem pembayaran pedagang pengecer sama seperti saluran kedua (II).

#### 2. Lembaga dan fungsi-fungsi tataniaga

Lembaga tataniaga merupakan suatu badan dalam setiap kegiatan pemasaran dan keuntungan dari setiap lembaga perantara serta pembagian harga yang di terima petani. Lembaga-lembaga yang terlibat dalam kegiatan tataniaga jamur merang di Desa Cirejag Kecamatan Jatisari Kabupaten Karawang yaitu terdiri dari petani, bandar atau tengkulak, pedagang besar, serta pedagang pengecer.

Fungsi lembaga tataniaga jamur merang berkaitan dengan saluran lembaga tataniaga yang terlibat. Lembaga tataniaga tersebut menjalankan fungsi-fungsi tataniaga untuk memperlancar proses penyampaian jamur merang kepada konsumen akhir. Adapun fungsi-fungsi yang dilakukan sebagai berikut :

Fungsi-fungsi Tataniaga	Saluran dan Lembaga Tataniaga			
	Petani	Bandar/ Tengkulak	Pedagang Besar	Pedagang Pengecer
<b>A. Pertukaran</b>				
1. Pembelian	x	✓	✓	✓
2. Penjualan	✓	✓	✓	✓
<b>B. Fisik</b>				
1. Penyimpanan	x	x	✓	x
2. Pengangkutan	x	✓	✓	✓
3. Pengemasan	x	✓	✓	✓
<b>C. Fasilitas</b>				
1. Sortasi/ Grading	✓	✓	✓	✓
2. Risiko	✓	✓	✓	✓
3. Informasi Pasar	✓	✓	✓	✓
4. Biaya	x	✓	✓	✓

#### 3. Struktur dan perilaku pasar

Analisis struktur pasar di Desa Cirejag Kecamatan Jatisari dalam tataniaga jamur merang dapat di analisis secara deskriptif kualitatif dengan melihat :

##### a. Jumlah lembaga tataniaga

Lembaga tataniaga yang terlibat dalam proses tataniaga jamur merang di Desa Cirejag Kecamatan Jatisari Kabupaten Karawang terdiri dari petani produsen, bandar atau tengkulak, pedagang besar dan pedagang pengecer. Pelaku pemasaran berada pada struktur pasar persaingan sempurna dimana jumlah penjual dan pembeli banyak serta produk identik yaitu jamur merang itu sendiri.

##### b. Hambatan keluar masuk pasar

Tidak ditemukan hambatan dalam keluar masuk pasar serta tidak ditemukan peraturan formal atau peraturan tertulis untuk menjadi pedagang dalam tataniaga jamur merang di Desa Cirejag.

##### c. Informasi Pasar

Informasi pasar yang lebih banyak diketahui ialah oleh pedagang jamur merang di Desa Cirejag, hal ini karena pedagang jamur merang memiliki informasi serta jaringan yang luas dibandingkan dengan para petani, sehingga mudah mengakses jumlah permintaan jamur

merang dan daya beli konsumen relatif lebih mudah. Jadi informasi pasar yang terdapat pada struktur pasar jamur merang di Desa Cirejag yaitu masih terbatas.

d. Diferensiasi Produk

Tidak terdapat diferensiasi produk, artinya bahwa bentuk dan ukuran jamur merang yang dihasilkan oleh petani jamur merang (produsen) di Desa Cirejag tidak ada proses pembedaan terhadap suatu pasar tertentu dan tidak mengalami perubahan setelah melewati saluran pemasaran sampai konsumen.

**Analisis Biaya dan Pendapatan Usahatani Jamur Merang**

1. Biaya Usahatani Jamur Merang

Biaya usahatani jamur merang adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh para petani responden dalam budidaya jamur merang. Terdiri atas biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan pelaku usaha yang tidak di pengaruhi oleh besar kecilnya produksi usahatani jamur merang. Rata-rata biaya tetap (penyusutan) usahatani jamur merang di Desa Cirejag dalam satu kali produksi dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel 1. Rata- rata Biaya Penyusutan Usahatani Jamur Merang dalam satu kali produksi

No	Uraian	Biaya rata-rata (Rp)
<b>Biaya Tetap</b>		
Penyusutan Alat		
1.	Rumah Kumbang	4.751.567
2.	Selang air	15.134
3.	Timbangan	29.621
4.	Pisau	3.716
5.	Keranjang Panen Jamur	42.406
6.	Pompa Air	47.132
7.	Alat Pembersih Kumbang	22.463
8.	Serokan	13.461
9.	Terpal	19.285
10.	Drum	122.133

Jumlah 5.066.921

Sumber: Data primer diolah, 2021.

Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan oleh pelaku usaha yang dipengaruhi oleh besar kecilnya jumlah produksi. Rata-rata biaya variabel usahatani jamur merang di Desa Cirejag dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel 2. Rata-rata Biaya Variabel Usahatani Jamur Merang dalam satu kali produksi

No	Uraian	Biaya rata-rata (Rp)
<b>Biaya Variabel</b>		
1.	Bibit	2.811.000
2.	Kapas	10.888.333
3.	Jerami	2.646.667
4.	Kayu Bakar	1.149.500
5.	Dedak	3.390.667
6.	Kapur	1.030.667
7.	TK Langsung	6.020.690
Jumlah		27.937.522

Sumber: Data primer diolah, 2021.

Total biaya-biaya yang dikeluarkan dalam usahatani jamur merang yaitu Rp. 5.066.921,- untuk rata-rata penyusutan biaya tetap dan Rp. 27.937.522,- untuk rata-rata biaya variabel, sehingga total biaya responden petani jamur merang dalam satu kali produksi yaitu sekitar Rp. 33.004.443,-

2. Biaya Pedagang

Biaya pedagang adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh para pedagang responden dalam melakukan usaha jamur merang. Pedagang Jamur Merang di Desa Cirejag yaitu terdiri dari bandar/tengkulak, pedagang besar dan pengecer. Rata-rata biaya pedagang jamur merang di Desa Cirejag dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel 3. Biaya Pedagang

Uraian	Bandar	Pedagang Besar	Pedagang Pengecer
Penyusutan Timbangan (Rp)	64.167	496.000	

Penyusutan Keranjang (Rp)	54.706		
Kemasan (Rp)	30.000	2.000.000	14.167
Transportasi (Rp)	150.000	2.450.000	17.500
Tenaga Kerja (Rp)	75.000	300.000	
Pajak/ Iuran (Rp)			10.000

Sumber: Data primer diolah, 2021.

Total biaya rata-rata yang dikeluarkan oleh pedagang, rata-rata jumlah penjualan pedagang dan rata-rata biaya per kg yang dikeluarkan pedagang dalam usaha jamur merang dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel 4. Total Biaya, rata-rata penjualan dan biaya per kg pedagang

Uraian	Total Biaya (Rp)	Rata-rata Penjualan (Kg)	Biaya Per Kg (Rp)
Bandar/tengkulak	373.872	142	1.501
Pedagang Besar	5.246.000	3.000	1.749
Pedagang Pengecer	41.667	26	1.322

Sumber: Data primer diolah, 2021.

### 3. Analisis Pendapatan Usahatani

Analisis pendapatan usahatani jamur merang menggunakan perhitungan penerimaan dan biaya usahatani jamur merang selama satu kali produksi yaitu 23-30 hari. Hasil rata-rata penerimaan, biaya, pendapatan dan nilai R/C ratio pada kegiatan usahatani jamur merang di Desa Cirejag selama satu kali produksi dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 5. Analisis Pendapatan Usahatani

Uraian	Jumlah (Rp)
<b>A. Penerimaan</b>	
Jamur merang kualitas super	50.426.667
Jamur merang kualitas BS	1.908.000
Total Penerimaan	52.334.667
<b>B. Biaya Tetap</b>	
5.066.921	
<b>C. Biaya Variabel</b>	
27.937.522	
<b>D. Total Biaya</b>	
33.004.443	

Pendapatan Petani	19.330.224
R/C ratio	1.58

Sumber: Data primer diolah, 2021

Berdasarkan tabel di atas total pendapatan petani jamur merang yaitu sebesar Rp. 19.330.224,- yang mana didapatkan dari total penerimaan sebanyak Rp.52.334.667,- dikurangi total biaya pengeluaran sebesar Rp. 33.004.443,-. Nilai R/C ratio Rp. 1,58 yang berarti dalam usahatani jamur merang yang diusahakan Rp. 1 memiliki nilai titik impas bahkan menguntungkan serta layak untuk diusahakan.

### Analisis Efisiensi Tataniaga Jamur Merang

Efisiensi adalah kepuasan dari konsumen, produsen maupun lembaga-lembaga yang terlibat dalam mengalirkan barang dan juga jasa mulai dari petani sampai ke konsumen akhir, ukuran untuk menentukan tingkat kepuasan tersebut adalah sulit dan sangat relatif (Kohls dan Uhl, 2002). Untuk mengetahui analisis efisiensi tataniaga jamur merang dapat dilihat dari tabel berikut :

Tabel 6. Margin tataniaga, *Farmer's Share* dan Rasio keuntungan biaya

Uraian	Total Margin	Farmer's Share	Rasio $\mu/c$
Saluran I		1,00	
Saluran II	4.333	0,88	2,27
Saluran III	4.500	0,87	2,00
Saluran IV	6.333	0,83	1,06
Saluran V	8.833	0,77	2,13
Saluran VI	5.500	0,84	0,69
Saluran VII	8.833	0,77	0,93

Berdasarkan tabel diatas diketahui analisis efisiensi tataniaga yang dilihat dari margin tataniaga, *Farmer's Share* dan rasio keuntungan terhadap biaya dalam menentukan saluran tataniaga yang efisien. Saluran satu (I) merupakan saluran tataniaga yang paling efisien karena lembaga tataniaga hanya dari petani produsen langsung kepada konsumen, pada saluran satu tidak ada penambahan biaya dan merupakan saluran paling pendek diantara saluran lembaga tataniaga lainnya.



Dilihat dari margin tataniaga, *Farmer's Share* dan rasio keuntungan terhadap biaya saluran dua (II) dikatakan efisien karena memiliki total margin terkecil yaitu Rp. 4.333,- dengan nilai *Farmer's Share* terbesar yaitu 0,88 persen, dengan rasio keuntungan terhadap biaya sebesar 2,27. Selanjutnya saluran tataniaga paling tidak efisien terdapat pada saluran tujuh (VII) karena memiliki total margin terbesar yaitu Rp. 8.833 dengan biaya yang paling besar, nilai *Farmer's Share* terkecil yaitu 0,77 persen, dengan rasio keuntungan terhadap biaya sebesar 0,93.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan :

Berdasarkan hasil analisis penelitian, dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Analisis tataniaga jamur merang di Desa Cirejag terdiri dari 7 saluran tataniaga dengan lembaga tataniaga yang terdiri dari petani, bandar/tengkulak, pedagang besar, dan pedagang pengecer dimana seluruh lembaga melakukan fungsi pemasaran. Pelaku pemasaran berada pada struktur pasar persaingan sempurna dimana jumlah penjual dan pembeli banyak serta produk identik yaitu jamur merang itu sendiri.
2. Berdasarkan pendapatan atau keuntungan usahatani jamur merang layak untuk diusahakan dan memiliki keuntungan hal ini berdasarkan perhitungan rasio atas biaya total yang dikeluarkan dalam usahatani jamur merang di Desa Cirejag lebih dari satu yaitu 1,58 ( $R/C > 1$ ).
3. Analisis efisiensi tataniaga jamur merang di Desa Cirejag yang paling efisien terletak pada saluran satu yaitu dengan lembaga tataniaga dari petani produsen langsung kepada konsumen, karena pada saluran satu tidak ada penambahan biaya dan nilai *Farmer's Share* terbesar yaitu 1,00 persen . Saluran yang paling tidak efisien terletak pada saluran tujuh (VII) karena memiliki total margin terbesar yaitu

Rp. 8.833 dengan biaya yang paling besar, nilai *Farmer's Share* terkecil yaitu 0,77 persen, dengan rasio keuntungan terhadap biaya sebesar 0,93

### Saran :

Berdasarkan hasil analisis penelitian, terdapat beberapa saran yang dapat dilakukan sebagai berikut :

1. Pendapatan petani jamur merang di Desa Cirejag dapat ditingkatkan dengan cara menggunakan modal pribadi daripada meminjam kepada bandar/tengkulak.
2. Saluran tataniaga jamur merang yang ada di Desa Cirejag terdiri dari beberapa sistem sehingga hal ini dapat menjadi gambaran dalam peningkatan tataniaga jamur merang di Desa Cirejag untuk meningkatkan keuntungan petani.
3. Dalam mengembangkan dan meningkatkan penghasilan di Desa Cirejag, perlu terciptanya nilai tambah pada hasil panen jamur merang sehingga diperlukan pembinaan yang memfokuskan pada pengolahan jamur merang di Desa Cirejag.
4. Pemerintah dapat memberikan peranan dalam bentuk penyuluhan kepada petani jamur merang untuk meningkatkan budidaya jamur merang dan meningkatkan pendapatan petani melalui gabungan kelompok tani (Gapoktan) yang ada di Desa Cirejag.

## DAFTAR PUSTAKA

- Achmad, dkk. 2011. *Panduan Lengkap Jamur Budidaya Jamur Merang*. Depok : Penebar Swadaya.
- Badan Pusat Statistik. 2018. *Provinsi Jawa Barat Dalam Angka 2018*. Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Barat.
- Dinas Pertanian Kabupaten Karawang. 2019. *Laporan Data Jamur Merang di tiap Kecamatan Kabupaten Karawang Tahun 2019*. Dinas Pertanian Kabupaten Karawang.

- Erfan dan Jaenudin. 2018. *Alur Pemasaran Jamur Merang di Desa Cirejag Kecamatan Jatisari Kabupaten Karawang*. Jurnal Ilmiah Pertanian Paspalum, 6 (2) : 59 – 67.
- Isnaini, M.R. 2019. *Motivasi Petani Dalam Budidaya Jamur Merang*. Skripsi Jurusan Agribisnis. Universitas Siliwangi Tasikmalaya.
- Limbong, W.H dan P. Sitorus. 1987. *Pengantar Tataniaga Pertanian. Bahan Kuliah*. Jurusan Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor.
- Oktaviana, Tia. 2013. *Analisis Pendapatan Usahatani Dan Tataniaga Jamur Merang (Volvariella Volvaceae) Di Desa Gempol Kolot, Kecamatan Banyusari, Kabupaten Karawang*. Skripsi Departemen Agribisnis. Institut Pertanian Bogor.
- Philip Kotler, 2002. *Manajemen Pemasaran, Edisi Millenium, Jilid 2*. PT Prenhallindo. Jakarta.
- Soekartawi. 1995. *Analisis Usahatani*. Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia.