

SKRIPSI

**ANALISIS RANTAI PASOK DAN STRATEGI PEMASARAN
JAMUR TIRAM DI DESA PAYAKABUNG (STUDI KASUS:
KELOMPOK UMKM JAMUR TIRAM)**

***SUPPLY CHAIN ANALYSIS AND MARKETING STRATEGY OF
OYSTER MUSHROOM IN PAYAKABUNG VILLAGE (CASE
STUDY: OYSTER MUSHROOM MSME GROUP)***



**Ghery Razuhri
05011282126043**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
2024**

SUMMARY

GHERY RAZUHRI. Supply Chain Analysis and Marketing Strategy of Oyster Mushroom in Payakabung Village (Case Study: Oyster Mushroom MSME Group) (Supervised by **ELLY ROSANA**).

The horticultural commodities that has the potential to be developed and has good prospects because it has a high economic value is oyster mushrooms. The Oyster Mushroom MSME Group is one of the largest oyster mushroom producers in North Indralaya District, Ogan Ilir Regency. The objectives of this study are: (1) to describe the flow of oyster mushroom supply chain management products in the Oyster Mushroom MSME Group in Payakabung Village, (2) to analyze the efficiency of oyster mushroom marketing channels in the Oyster Mushroom MSME Group in Payakabung Village, (3) to analyze oyster mushroom marketing strategies in the Oyster Mushroom MSME Group in Payakabung Village. This research was conducted in Payakabung Village, North Indralaya District, Ogan Ilir Regency in September - October 2024. The research method used in this study is the case study method. The sampling method used in this study is the purposive sampling and snowball sampling methods. Data collection was carried out through interview methods with the help of questionnaires and field observations. Data processing used descriptive methods, marketing channel efficiency analysis, and SWOT analysis. The results of the study indicate that the application of supply chain management to the flow of oyster mushroom products in the Oyster Mushroom MSME Group is categorized as good from upstream to downstream, because each party establishes a well integrated cooperation. Marketing channel I has a marketing efficiency level of 1.7%, while marketing channel II is 7.4%, the shorter the marketing flow, the more efficient the marketing channel is. The results of the IFE matrix analysis show that the internal condition of the Oyster Mushroom MSME Group is in a strong position with a total score of 3.47 while the EFE matrix obtained a total score of 3.41. The position of the Oyster Mushroom MSME Group in the SWOT quadrant is in quadrant I, which supports the implementation of an aggressive strategy. In this quadrant, the strategy that can be carried out is to maximize the strengths and take advantage of existing opportunities.

Keywords: marketing channel efficiency, marketing strategy, oyster mushrooms, SWOT

RINGKASAN

GHERY RAZUHRI. Analisis Rantai Pasok dan Strategi Pemasaran Jamur Tiram di Desa Payakabung (Studi Kasus: Kelompok UMKM Jamur Tiram) (Dibimbing oleh **ELLY ROSANA**).

Salah satu komoditas hortikultura yang potensial untuk dikembangkan dan memiliki prospek baik karena memiliki nilai ekonomi yang tinggi adalah jamur tiram. Kelompok UMKM Jamur Tiram merupakan salah satu produsen jamur tiram terbesar di Kecamatan Indralaya Utara, Kabupaten Ogan Ilir. Tujuan dari penelitian ini adalah: (1) mendeskripsikan aliran produk manajemen rantai pasok jamur tiram pada Kelompok UMKM Jamur Tiram di Desa Payakabung, (2) menganalisis efisiensi saluran pemasaran jamur tiram pada Kelompok UMKM Jamur Tiram di Desa Payakabung, (3) menganalisis strategi pemasaran jamur tiram pada Kelompok UMKM Jamur Tiram di Desa Payakabung. Penelitian telah dilaksanakan di Desa Payakabung Kecamatan Indralaya Utara, Kabupaten Ogan Ilir pada bulan September – Oktober 2024. Metode penelitian yang digunakan pada penelitian kali ini adalah metode studi kasus. Metode penarikan contoh yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode *purposive sampling* dan *snowball sampling*. Pengumpulan data dilakukan melalui metode wawancara dengan bantuan kuisisioner dan observasi lapangan. Pengolahan data menggunakan metode deskriptif, analisis efisiensi saluran pemasaran, dan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan penerapan manajemen rantai pasok terhadap aliran produk jamur tiram di Kelompok UMKM Jamur Tiram dikategorikan baik mulai dari hulu hingga hilir, karena setiap pihak menjalin kerjasama yang terintegrasi dengan baik. Saluran pemasaran I memiliki tingkat efisiensi pemasaran sebesar 1,7%, sedangkan saluran pemasaran II sebesar 7,4%, semakin pendek alur pemasaran, semakin efisien saluran pemasaran tersebut. Hasil analisis matriks IFE menunjukkan bahwa keadaan internal Kelompok UMKM Jamur Tiram berada dalam posisi yang kuat dengan total skor sebesar 3,47 sedangkan untuk matriks EFE memperoleh total skor sebesar 3,41. Posisi Kelompok UMKM Jamur Tiram pada kuadran SWOT masuk dalam daerah kuadran I yaitu mendukung penerapan strategi agresif. Pada kuadran ini, strategi yang dapat dilakukan adalah dengan memaksimalkan kekuatan yang dimiliki dan memanfaatkan peluang yang ada.

Kata kunci: efisiensi saluran pemasaran, jamur tiram, strategi pemasaran, SWOT

SKRIPSI

**ANALISIS RANTAI PASOK DAN STRATEGI PEMASARAN
JAMUR TIRAM DI DESA PAYAKABUNG (STUDI KASUS:
KELOMPOK UMKM JAMUR TIRAM)**

**Diajukan Sebagai Syarat untuk Mendapatkan Gelar
Sarjana Pertanian pada Fakultas Pertanian
Universitas Sriwijaya**



**Ghery Razuhri
05011282126043**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
2024**

LEMBAR PENGESAHAN

ANALISIS RANTAI PASOK DAN STRATEGI PEMASARAN JAMUR TIRAM DI DESA PAYAKABUNG (STUDI KASUS: KELOMPOK UMKM JAMUR TIRAM)

SKRIPSI

Sebagai Syarat untuk Mendapatkan Gelar Sarjana Pertanian
pada Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya

Oleh:
Ghery Razuhri
05011282126043

Indralaya, Desember 2024

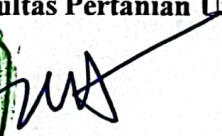
Pembimbing


Elly Rosana, S.P., M.Si.
NIP.197907272003122003

Mengetahui,

Dekan Fakultas Pertanian Unsri




Prof. Dr. Ir. A. Muslim, M.Agr.
NIP.196412291990011001

Skripsi dengan judul “Analisis Rantai Pasok dan Strategi Pemasaran Jamur Tiram di Desa Payakabung (Studi Kasus: Kelompok UMKM Jamur Tiram)” oleh Ghery Razuhri telah dipertahankan di hadapan Komisi Penguji Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya pada tanggal 03 Desember 2024 dan telah diperbaiki sesuai dengan saran dan masukan tim penguji.

Komisi Penguji

- | | | |
|--|------------|-------------------------------------|
| 1. Dr. Selly Oktarina, S.P., M.Si.
NIP. 197810152001122001 | Ketua | (.....
<i>[Signature]</i>) |
| 2. Utan Sahiro Ritonga, S.P., M.Sc.
NIP. 198405052023211026 | Sekretaris | (.....
<i>[Signature]</i>) |
| 3. Dwi Wulan Sari, S.P., M.Si., Ph.D.
NIP. 198607182008122005 | Penguji | (.....
<i>[Signature]</i>) |
| 4. Elly Rosana, S.P., M.Si.
NIP. 197907272003122003 | Pembimbing | (.....
<i>[Signature]</i>) |

Indralaya, Desember 2024

Ketua Jurusan

Sosial Ekonomi Pertanian



PERNYATAAN INTEGRITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ghery Razuhri

NIM : 05011282126043

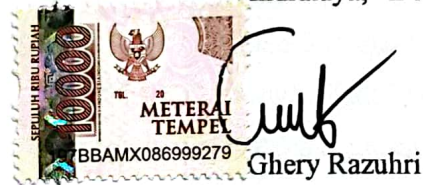
Judul : Analisis Rantai Pasok dan Strategi Pemasaran Jamur Tiram di
Desa Payakabung (Studi Kasus: Kelompok UMKM Jamur Tiram)

Menyatakan bahwa semua data dan informasi yang dimuat di dalam Skripsi ini merupakan hasil saya sendiri di bawah supervisi pembimbing, kecuali yang disebutkan dengan jelas sumbernya. Apabila dikemudian hari ditemukan adanya unsur plagiasi dalam Skripsi ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik dari Universitas Sriwijaya.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak mendapat paksaan dari pihak manapun.



Indralaya, Desember 2024



RIWAYAT HIDUP

Penulis lahir pada tanggal 20 Oktober 2002 dengan nama lengkap Ghery Razuhri. Lahir di Kota Lubuklinggau, Provinsi Sumatera Selatan. Penulis merupakan anak kedua dari pasangan Bapak Ramadhan dan Ibu Zuhria serta memiliki 2 saudara laki-laki, yang bernama Gilang dan M. Gibran Adh Nasir.

Penulis menyelesaikan pendidikan Sekolah Dasar di SDN 1 Air Satan pada tahun 2014 lalu melanjutkan pendidikan ke SMPN Air Satan dan lulus pada tahun 2017, kemudian melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Kejuruan di SMK Negeri 3 Lubuklinggau yang lulus pada tahun 2020. Dari tingkat pendidikan sekolah dasar sampai sekolah menengah kejuruan penulis aktif mengikuti organisasi seperti pramuka, paduan suara, futsal dan kegiatan ekstrakurikuler lainnya. Pada tahun 2021 penulis dinyatakan lulus melalui jalur SBMPTN di Universitas Sriwijaya Fakultas Pertanian Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Program Studi Agribisnis.

Selama menjalani pendidikan di Universitas Sriwijaya, penulis aktif mengikuti organisasi kemahasiswaan tingkat Universitas yaitu UKM U-READ (Unsri Riset dan Edukasi) sebagai Manajer Departemen Community Development periode 2023-2024, ditingkat Jurusan penulis mengikuti HIMASEPERTA (Himpunan Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian) sebagai staf Dinas Humas periode 2021-2022. Penulis aktif dikegiatan sosial, pemberdayaan masyarakat dan perlombaan tingkat Nasional untuk mengasah skill selama di perkuliahan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis haturkan ke hadirat Allah SWT, karena berkat rahmat dan ridho-Nya, penulis dapat bersemangat dan menyelesaikan dengan baik skripsi yang berjudul “Analisis Rantai Pasok dan Strategi Pemasaran Jamur Tiram di Desa Payakabung (Studi Kasus: Kelompok UMKM Jamur Tiram)”. Penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Allah SWT. Yang telah memberikan petunjuk serta rahmatnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Kedua orang tua tercinta dan juga saudara penulis yang senantiasa mendoakan dan memberikan dukungan baik berupa moril maupun materil kepada penulis.
3. Ibu Elly Rosana, S.P., M.Si. sebagai Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan bimbingan, pengarahan dan saran serta masukan dalam menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
4. Ibu Dr. Dessy Adriani, S.P., M.Si. sebagai Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian Unsri, Ibu Dr. Yunita, S.P., M.Si. dan Bapak Utan Sahiro Ritonga, S.P., M.Sc. sebagai Dosen Penelaah serta Ibu Dwi Wulan Sari, S.P., M.Si., Ph.D. yang telah memberikan segala bentuk dukungan dan motivasi kepada penulis agar tugas akhir dapat diselesaikan dengan baik.
5. Seluruh Dosen beserta jajaran staff akademik Program Studi Agribisnis dan Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat dan membantu selama masa perkuliahan.
6. Keluarga besar Kelompok UMKM Jamur Tiram Desa Payakabung yang sudah berkenan menerima dan sangat membantu penulis untuk melakukan penelitian.
7. Teman – teman Agribisnis B Indralaya 21 yang telah memberi kehangatan serta memori berkesan pada masa kuliah.
8. Sophia Regina yang telah menemani dan membantu penulis selama kegiatan kuliah hingga penyusunan skripsi.
9. Bestnineaaa, yang telah memberikan makna pertemanan dimasa-masa perkuliahan.
10. Teman-teman bimbingan akademik (Shania dan Alvin) terimakasih atas kebersamaan dalam penyusunan tugas akhir.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan dan masih jauh dari kesempurnaan, maka dari itu kritik dan saran yang membangun sangat dibutuhkan untuk membantu memperbaiki dan menyempurnakan penulisan dimasa yang akan datang. Akhir kata semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua.

Indralaya, Desember 2024



Ghery Razuhri

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	5
1.3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	5
BAB 2. KERANGKA PEMIKIRAN	7
2.1. Tinjauan Pustaka	7
2.1.1. Konsepsi Jamur Tiram.....	7
2.1.2. Konsepsi Rantai Pasok.....	8
2.1.3. Konsepsi Manajemen Rantai Pasok.....	10
2.1.4. Konsepsi Aliran Produk Rantai Pasok	11
2.1.5. Konsepsi Pemasaran.....	13
2.1.6. Konsepsi Saluran Pemasaran	14
2.1.7. Konsepsi Efisiensi Pemasaran.....	15
2.1.8. Konsepsi Strategi Pemasaran	16
2.1.9. Analisis SWOT	18
2.2. Model Pendekatan.....	19
2.3. Hipotesis.....	20
2.4. Batasan Operasional.....	21
BAB 3. METODE PENELITIAN.....	24
3.1. Tempat dan Waktu Penelitian.....	24
3.2. Metode Penelitian.....	24
3.3. Metode Penarikan Contoh.....	24
3.4. Metode Pengumpulan Data	25
3.5. Metode Pengolahan Data	25
3.5.1. Tahap Masukan (<i>Input Stage</i>)	26

	Halaman
3.5.2. Tahap Penentuan Kuadran.....	28
3.5.3. Tahap Matriks SWOT	29
3.5.4. Tahap Pemilihan Strategi (<i>Decision Stage</i>).....	30
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	31
4.1. Keadaan Umum Daerah Penelitian	31
4.1.1. Letak dan Batas Wilayah Administrasi	31
4.1.2. Keadaan Topografi dan Iklim.....	31
4.1.3. Keadaan Umum Penduduk.....	32
4.1.4. Sarana dan Prasarana.....	34
4.2. Kondisi Umum Usaha	37
4.2.1. Sejarah.....	37
4.2.2. Visi, Misi, dan Tujuan	38
4.2.3. Struktur Organisasi.....	39
4.2.4. Sarana dan Prasarana.....	39
4.3. Aliran Produk Manajemen Rantai Pasok	42
4.3.1. Pemasok	43
4.3.2. Produksi	45
4.3.3. Pemasaran	47
4.3.4. Konsumen Akhir	49
4.4. Efisiensi Saluran Pemasaran Jamur Tiram.....	49
4.4.1. Saluran Pemasaran	49
4.4.2. Efisiensi Saluran Pemasaran	51
4.5. Strategi Pemasaran Jamur Tiram.....	52
4.5.1. Strategi Produk.....	52
4.5.2. Strategi Harga.....	53
4.5.3. Strategi Promosi.....	54
4.5.4. Strategi Tempat	54
4.5.5. Strategi Partisipan	56
4.5.6. Strategi Proses.....	56
4.5.7. Strategi Lingkungan.....	57
4.6. Analisis SWOT	58

	Halaman
4.6.1. Faktor Internal.....	58
4.6.2. Faktor Eksternal	61
4.6.3. Analisis Matriks <i>Internal Factor Evaluation</i> (IFE)	64
4.6.4. Analisis Matriks <i>External Factor Evaluation</i> (EFE)	65
4.6.5. Hasil Analisis Kuadran SWOT	66
4.6.6. Hasil Analisis Matriks SWOT.....	70
4.6.7. Hasil Analisis Matriks QSPM	74
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN	76
5.1. Kesimpulan	76
5.2. Saran.....	77
DAFTAR PUSTAKA	78
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1. Produksi Jamur di Provinsi Sumatera Selatan Tahun 2021-2022.....	2
Tabel 3.1. Matriks IFE (<i>Internal Factor Evaluation</i>)	27
Tabel 3.2. Matriks EFE (<i>External Factor Evaluation</i>)	28
Tabel 3.3. Matriks SWOT	29
Tabel 4.1. Jumlah Penduduk Desa Payakabung.....	32
Tabel 4.2. Mata Pencarian Penduduk Desa Payakabung.....	33
Tabel 4.3. Sarana dan Prasarana Desa Payakabung	34
Tabel 4.4. Efisiensi Pemasaran Jamur Tiram pada Setiap Saluran Pemasaran.....	51
Tabel 4.5. Hasil Analisis Matriks IFE	65
Tabel 4.6. Hasil Analisis Matriks EFE	66
Tabel 4.7. Nilai Titik Koordinat X	67
Tabel 4.8. Nilai Titik Koordinat Y	68
Tabel 4.9. Hasil Analisis Matriks SWOT.....	70
Tabel 4.10. Hasil Analisis Matriks QSPM	75

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Model Pendekatan Penelitian	19
Gambar 3.1. Kuadran Analisis SWOT	28
Gambar 4.1. Struktur Organisasi Kelompok UMKM Jamur Tiram.....	39
Gambar 4.2. Bagan Aliran Produk	42
Gambar 4.3. Pola Saluran Pemasaran di Kelompok UMKM Jamur Tiram.....	50
Gambar 4.4. Alur Distribusi Langsung	55
Gambar 4.5. Alur Distribusi Tidak Langsung	56
Gambar 4.6. Hasil Analisis Kuadran SWOT	69

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Peta Kabupaten Ogan Ilir	83
Lampiran 2. Biaya Pemasaran pada Pola Saluran Pemasaran I.....	84
Lampiran 3. Biaya Pemasaran pada Pola Saluran Pemasaran II.....	85
Lampiran 4. Pembobotan Faktor Internal oleh Responden.....	86
Lampiran 5. Pembobotan Faktor Eksternal oleh Responden.....	87
Lampiran 6. Perhitungan Matriks QSPM.....	88
Lampiran 7. Dokumentasi Kegiatan Pengambilan Data di Lapangan	89
Lampiran 8. Keadaan di Dalam Rumah Jamur Tiram.....	90
Lampiran 9. Jamur Tiram Segar yang Siap dipasarkan.....	91

BIODATA

Nama/NIM : Ghery Razuhri/05011282126043
Tempat/tanggal lahir : Lubuklinggau/20 Oktober 2002
Tanggal Lulus : 30 Desember 2024
Fakultas : Pertanian
Judul : Analisis Rantai Pasok dan Strategi Pemasaran Jamur Tiram di Desa Payakabung (Studi Kasus: Kelompok UMKM Jamur Tiram)
Dosen Pembimbing Skripsi : Elly Rosana, S.P., M.Si.
Pembimbing Akademik : Elly Rosana, S.P., M.Si.

Analisis Rantai Pasok dan Strategi Pemasaran Jamur Tiram di Desa Payakabung
(Studi Kasus: Kelompok UMKM Jamur Tiram)

*Supply Chain Analysis and Marketing Strategy of Oyster Mushroom in
Payakabung Village (Case Study: Oyster Mushroom MSME Group)*

Ghery Razuhri¹, Elly Rosana²

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas
Sriwijaya Jalan Palembang-Prabumulih Km.32 Indralaya
Ogan Ilir 30662

Abstract

Oyster mushrooms are one of the potential horticultural commodities with promising prospects due to their high economic value. The Kelompok UMKM Jamur Tiram is one of the largest oyster mushroom producers in Indralaya Utara Subdistrict, Ogan Ilir Regency. This study aims to: (1) describe the product flow in the supply chain management of oyster mushrooms at Kelompok UMKM Jamur Tiram in Payakabung Village, (2) analyze the efficiency of the oyster mushroom marketing channels at Kelompok UMKM Jamur Tiram in Payakabung Village, and (3) analyze the marketing strategies of oyster mushrooms at Kelompok UMKM Jamur Tiram in Payakabung Village. The research was conducted in Payakabung Village, Indralaya Utara Subdistrict, Ogan Ilir Regency, from September to October 2024. A case study method was employed, with purposive sampling and snowball sampling techniques used for sampling. Data collection was carried out through interviews using questionnaires and field observations. Data processing involved descriptive analysis, marketing channel efficiency analysis, and SWOT analysis. The results indicate that the implementation of supply chain management for oyster mushrooms at Kelompok UMKM Jamur Tiram is well-categorized from upstream to downstream, with all parties maintaining integrated cooperation. Marketing Channel I has a marketing efficiency rate of 1.7%, while Marketing Channel II has a rate of 7.4%,


¹ Mahasiswa

² Dosen Pembimbing

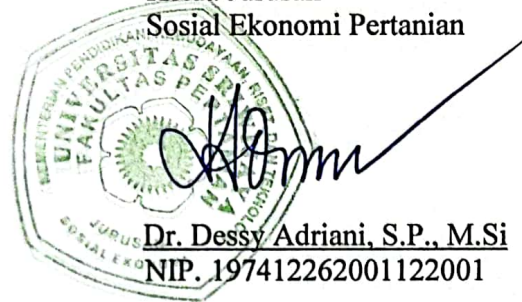
demonstrating that shorter marketing channels are more efficient. The IFE matrix analysis reveals that the internal condition of Kelompok UMKM Jamur Tiram is strong, with a total score of 3.47, while the EFE matrix yields a total score of 3.41. The SWOT matrix positions Kelompok UMKM Jamur Tiram in Quadrant I, supporting the application of aggressive strategies. In this quadrant, strategies should focus on maximizing strengths and leveraging available opportunities.

Keywords: marketing channel efficiency, marketing strategy, oyster mushrooms, SWOT

Pembimbing,


Elly Rosana, S.P., M.Si
NIP. 197907272003122003

Indralaya, Desember 2024
Ketua Jurusan
Sosial Ekonomi Pertanian


Dr. Dessy Adriani, S.P., M.Si
NIP. 197412262001122001

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Industri agraris tetap menjadi sebagian pilar utama perekonomian nasional hingga kini. Peran penting sektor pertanian terlihat jelas dalam mendukung pertumbuhan ekonomi nasional, yang dapat dilihat dari kontribusinya terhadap berbagai aspek seperti penciptaan kesempatan kerja, produk domestik bruto (PDB), dan perolehan devisa negara. Pertanian tidak hanya menyediakan lapangan kerja bagi jutaan masyarakat di pedesaan, tetapi juga memainkan peran krusial dalam menjaga stabilitas ekonomi dengan memasok bahan pangan yang esensial. Selain itu, sektor pertanian berkontribusi signifikan terhadap pendapatan negara melalui ekspor berbagai komoditas pertanian. Oleh sebab itu, upaya untuk menjaga dan meningkatkan mutu serta keberlanjutan produk pertanian menjadi sangat penting. Industri agraris terdiri dari beragam subsektor seperti perkebunan, tanaman pangan, hortikultura dan perikanan (Fiqhi *et al.*, 2024).

Satu di antara subsektor pertanian yang saat ini tengah berkembang adalah hortikultura. Produk hortikultura adalah bagian strategis dari pengembangan industri agraris yang berkembang pesat dan makin maju dari masa ke masa. Produk-produk dari subsektor ini tidak hanya memenuhi kebutuhan pasar domestik, tetapi juga menjadi barang ekspor yang mendatangkan pendapatan bagi negara. Salah satu komoditi hortikultura yang berpeluang untuk dioptimalkan dan menjanjikan karena bernilai ekonomis yang tinggi adalah jamur tiram. Jamur tiram telah dikenal luas di Indonesia sebagai bahan pangan yang mempunyai banyak khasiat bagi kesehatan. Jamur tiram memiliki tingkat nutrisi yang tinggi sehingga memberikan keuntungan kesehatan bagi individu yang mengonsumsinya. Kondisi alam dengan iklim tropis di Indonesia mendukung budidaya jamur tiram dan menjadikan Indonesia sebagai penghasil jamur konsumsi (*edible mushroom*) khususnya jamur tiram (Hermawan *et al.*, 2017).

Jamur tiram sebagai jamur budidaya mempunyai beberapa keunggulan bagi petani dibandingkan dengan jenis jamur lainnya. Keunggulan tersebut antara lain budidaya dapat dilaksanakan di lahan yang relatif sempit sehingga bisa menjadi

alternatif pemanfaatan lahan pertanian, media tanam dari limbah serbuk kayu mudah didapatkan, waktu produksi dan panen paling singkat serta harga jualnya relatif baik dan stabil dibandingkan dengan jamur lainnya. Usaha jamur tiram mencakup berbagai aspek, berawal dari perolehan bahan baku, pembibitan, budidaya, dan pemasaran, tahap ini menjadi kunci untuk menjangkau konsumen, baik melalui pasar tradisional, supermarket, maupun penjualan online, hingga makanan olahan berbahan dasar jamur tiram. Sekarang dan dimasa yang akan datang, usaha jamur tiram memiliki prospek yang sangat baik. Kondisi ini didorong oleh semakin meningkatnya kesadaran umum mengenai pentingnya nutrisi yang seimbang dan kebutuhan pasar yang belum terpenuhi sepenuhnya oleh produsen jamur tiram (Kandatong dan Kusmiah, 2023).

Tabel 1.1. Produksi Jamur di Provinsi Sumatera Selatan Tahun 2021-2022

No.	Jenis Jamur	Tahun	
		2021	2022
1.	Jamur Tiram (kg)	5.329	1.644
2.	Jamur Merang (kg)	1.300	200
3.	Jamur Lainnya (kg)	402	4

Sumber: Badan Pusat Statistik (2023)

Berdasarkan Tabel 1.1. jumlah produksi dari beberapa jenis jamur di Provinsi Sumatera Selatan tahun 2021-2022, menunjukkan bahwa jamur tiram adalah jamur konsumsi yang memiliki jumlah produksi paling tinggi dari pada jamur konsumsi lainnya atau terlihat bahwa produksi jamur tiram mendominasi jumlah produksi jamur di Sumatera Selatan pada tahun 2021 dan 2022. Namun, terjadi penurunan produksi yang signifikan pada jamur tiram sebesar 3.685 kg atau sekitar 69,1% dari tahun 2021 ke tahun 2022, penurunan produksi ini dapat dikaitkan dengan berbagai faktor, termasuk efektivitas rantai pasok dan strategi pemasaran yang digunakan. Kurang efisiennya *supply chain* pada usaha jamur tiram menyebabkan fluktuasi produksi hingga harga. Meskipun produksi jamur tiram di Sumatera Selatan relatif tinggi, jumlah tersebut belum mampu memenuhi kebutuhan pasar. Akibatnya, pasokan jamur tiram untuk memenuhi kebutuhan masyarakat di Sumatera Selatan, khususnya di Kabupaten Ogan Ilir dan Kota Palembang, masih harus didatangkan dari luar daerah.

Penyediaan jamur tiram ini sangat perlu diperhatikan mengingat berkaitan dengan pemenuhan permintaan pasar akan jamur tiram. Pengelolaan rantai pasok yang efektif dapat memberikan keunggulan kompetitif bagi petani atau produsen jamur tiram. Keunggulan kompetitif dapat tercapai jika seluruh rangkaian aktivitas, mulai dari pengadaan bahan baku hingga penyaluran produk ke pelanggan, dikelola secara efisien melalui manajemen rantai pasok yang terintegrasi. Selain itu, manajemen rantai pasok yang efisien juga dapat meningkatkan efisiensi biaya, mempercepat siklus pemenuhan permintaan, dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Maka dari itu, penerapan manajemen rantai pasok yang terintegrasi, berawal dari perencanaan, pengadaan bahan baku, kegiatan produksi, penyimpanan, distribusi, sampai layanan purna jual, menjadi faktor kunci bagi keberhasilan bisnis jamur tiram dalam memperoleh keunggulan kompetitif dan memenuhi permintaan pasar secara optimal (Putri dan Dwi, 2018).

Supply chain management adalah strategi yang efektif untuk mempertahankan kualitas dan kuantitas produk menyesuaikan kebutuhan pelanggan. Pengelolaan yang baik dalam aspek distribusi, logistik, dan seluruh aliran rantai pasok dapat membantu meminimalkan risiko kegagalan produk. Oleh karena itu, manajemen rantai pasok memiliki keterkaitan secara signifikan dengan komoditi jamur tiram yang mempunyai sifat tidak tahan lama atau mudah busuk. Peningkatan risiko terkait sifat mudah busuk dan tidak tahan lama dari jamur tiram dapat menyebabkan timbulnya limbah dan kerugian pada setiap tahapan dalam *supply chain management*. Oleh karena itu, *supply chain management* yang efektif dan efisien menjadi sangat krusial dalam menangani komoditas pertanian untuk menjaga kualitas, meminimalisir risiko kerusakan, mengurangi limbah, dan mencegah kerugian dalam setiap tahapan rantai pasok (Hendrawan *et al.*, 2023).

Sistem pemasaran hasil pertanian adalah rangkaian yang terintegrasi dari berbagai penyalur produk yang menjalankan peran pemasaran dengan tujuan mempermudah arus hasil pertanian dari petani sampai ke konsumen akhir. Panjangnya saluran pemasaran dan banyaknya pelaku pemasaran yang terlibat dapat dijadikan tolak ukur untuk menilai efektivitas pemasaran suatu barang atau jasa. Makin panjang rute distribusi dan semakin bertambah pihak yang ikut serta, maka pemasaran cenderung lebih tidak efisien. Keuntungan, biaya dan margin dari

para pelaku pemasaran dapat digunakan sebagai ukuran efisiensi. Maka dari itu, efisiensi pemasaran dapat dicapai jika biaya pemasaran bisa dipangkas seminimal mungkin sehingga profit pemasaran akan meningkat. Hal ini berkaitan dengan strategi pemasaran karena strategi pemasaran yang berhasil harus memastikan bahwa konsumen menerima produk pertanian dengan biaya terendah mungkin sementara semua pemangku kepentingan mendapatkan bagian yang layak dari harga akhir yang dikeluarkan pelanggan (Rani *et al.*, 2019).

Permintaan dan peluang pasar domestik untuk komoditas jamur tiram cukup tinggi. Namun, produsen jamur tiram di Kecamatan Indralaya Utara, Kabupaten Ogan Ilir, jumlahnya tergolong sedikit. Hal ini dipengaruhi oleh berbagai faktor yang menjadi pertimbangan bagi calon produsen jamur tiram, seperti proses budidaya jamur tiram dianggap rumit dan membutuhkan keahlian serta pengetahuan khusus, modal yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha jamur tiram cukup besar dan minimnya pengetahuan strategi pemasaran yang efektif bagi pelaku usaha jamur tiram untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Akibatnya produksi jamur tiram di daerah tersebut hingga saat ini dapat dikatakan terbatas dan belum mampu memenuhi permintaan pasar secara optimal.

Kelompok UMKM Jamur Tiram adalah salah satu produsen jamur tiram terbesar di Kecamatan Indralaya Utara, Kabupaten Ogan Ilir. Usaha ini berperan sebagai pemasok jamur tiram yang memasarkan produknya di pasar tradisional Kabupaten Ogan Ilir, hingga pasar tradisional Kota Palembang. UMKM ini telah mengadopsi beberapa teknologi terbaru dalam menjalankan usaha budidaya jamur tiram, guna meningkatkan efisiensi dan produktivitas produksi. Beberapa teknologi tersebut yaitu, *steamer* baglog atau mesin penggukus baglog dan mesin *press* baglog otomatis yang membantu mencetak baglog dengan ukuran yang seragam dan lebih efisien. Penerapan teknologi-teknologi tersebut menunjukkan komitmen Kelompok UMKM Jamur Tiram dalam meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi. Hal ini memungkinkan UMKM ini untuk menjaga konsistensi pasokan jamur tiram kepada konsumen dan memperluas jangkauan pemasarannya.

Berdasarkan hasil survei pra-penelitian, ditemukan bahwa meskipun Kelompok UMKM Jamur Tiram telah mengadopsi beberapa teknologi modern dalam operasional usahanya, UMKM ini tetap mengalami masalah inkonsistensi

produksi dan terkadang menerima harga yang tidak adil. Berdasarkan uraian di atas yang telah dijelaskan, hal tersebut menarik perhatian peneliti untuk mengetahui aliran produk manajemen rantai pasok mulai dari hulu hingga hilir dan menganalisis strategi pemasaran serta menganalisis tingkat efisiensi saluran pemasaran usahatani jamur tiram agar dapat diketahui keefektifan manajemen rantai pasok pada usaha Kelompok UMKM Jamur Tiram.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan yang telah dikemukakan dalam latar belakang penelitian di atas, maka permasalahan penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana aliran produk manajemen rantai pasok jamur tiram pada Kelompok UMKM Jamur Tiram di Desa Payakabung?
2. Apakah saluran pemasaran jamur tiram pada Kelompok UMKM Jamur Tiram di Desa Payakabung sudah efisien?
3. Bagaimana strategi pemasaran jamur tiram pada Kelompok UMKM Jamur Tiram di Desa Payakabung?

1.3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Berdasarkan uraian masalah di atas, tujuan dari penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan aliran produk manajemen rantai pasok jamur tiram pada Kelompok UMKM Jamur Tiram di Desa Payakabung.
2. Menganalisis efisiensi saluran pemasaran jamur tiram pada Kelompok UMKM Jamur Tiram di Desa Payakabung.
3. Menganalisis strategi pemasaran jamur tiram pada Kelompok UMKM Jamur Tiram di Desa Payakabung.

Adapun kegunaan yang didapatkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Sebagai media bagi penulis untuk menerapkan konsep-konsep yang telah dipelajari selama perkuliahan secara langsung di lapangan dan mendapatkan pengetahuan mengenai permasalahan yang dihadapi oleh suatu perusahaan secara lebih mendalam.

2. Penelitian ini diharapkan mampu menyajikan pengetahuan yang berguna bagi para petani jamur tiram dan berkontribusi dalam membantu petani mengembangkan pemasaran usaha jamur tiram.
3. Sebagai acuan dan rekomendasi bagi disiplin ilmu pengetahuan serta dapat dijadikan sumber rujukan untuk penelitian di masa mendatang.

DAFTAR PUSTAKA

- Aulia, A., Setia, B., dan Kurnia, R. 2024. Efisiensi Pemasaran Jamur Tiram Putih di Desa Petirhilir Kecamatan Baregbeg Kabupaten Ciamis. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFO GALUH*, 11(1) : 209-221.
- Badan Pusat Statistik. 2023. *Produksi Tanaman Sayuran Menurut Provinsi dan Jenis Tanaman*. Indonesia : BPS.
- Ceha, R., Dzikron, M., Muhamad, C. R., Syahmi, M. F., dan Riyanto, S. 2019. The Proposal of West Java Export Coffee Distribution Model. *MIMBAR: Jurnal Sosial dan Pembangunan*, 1(35) : 221-234.
- Dewi, R. P. A., dan Suprapti, I. 2022. Analisis Manajemen Rantai Pasok dan Efisiensi Pemasaran Keripik Jagung UD. Tajul Anwar Jaya. *AGRISCIENCE*, 2(3) : 743-761.
- Efendi, M. I. Z., Darmawati, D., dan Chandra, A. 2023. Strategi Bauran Pemasaran Syariah (Studi Kasus Sayuran Hidroponik Hani Farm Samarinda). *Borneo Islamic Finance and Economics Journal*, 3(1) : 49-67.
- Fahrozi, F., Pramudya, F. N., dan Yanuarti, M. 2024. Analisis Efisiensi Pemasaran Jamur Tiram Putih (*Pleurotus ostreatus*) di Kelurahan Air Rambai Kecamatan Curup Kabupaten Rejang. *Jurnal Riset Rumpun Ilmu Tanaman*, 3(1) : 37-50.
- Fatoni, A., Rochdiani, D., dan Sudradjat, S. 2018. Efisiensi Pemasaran Pepaya (*Carica papaya* L.) Varietas Calina IPB-9 (Suatu Kasus di Kecamatan Langensari Kota Banjar). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFO GALUH*, 4(1) : 506-513.
- Fauzi, D., dan Syahrial. 2022. Pemasaran Kubis (*Brassica oleracea* var. Capitata) di Kecamatan Baso Kabupaten Agam. *JEPA*. 6(2) : 616-624.
- Fiqhi, A., Muchlis, A., dan Muhsin, M. 2024. Analisis Perencanaan *Supply Chain Management* (SCM) Pada Komoditas Hortikultura PT. Agrobisnis Banten Mandiri. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 6(1) : 1-8.
- Goni, A. G., Palendeng, I. D., dan Pondaag, J. J. 2022. Analisis Rantai Pasok (*Supply Chain*) Minuman Cap Tikus (Studi Pada Petani Desa Palamba Kecamatan Langowan Selatan). *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 10(2) : 358-367.
- Handoko, J. R., Fitriani, K., dan Christi, N. 2023. Analisis Pemasok Sepeda Menggunakan *Analytical Hierarchy Process* pada Toko Sepeda “HJ” Tegal. *Management and Entrepreneurship Journal*, 6(1) : 32-41.

- Hendrawan, D., Nasution, S., dan Djamaan, R. 2023. Analisis Rantai Pasok (*Supply Chain*) Cabai Merah (*Capsicum annuum* L.) di Desa Sempajaya Kecamatan Berastagi Kabupaten Karo. *ATHA: Jurnal Ilmu Pertanian*, 2(2) : 109-118.
- Hermawan, E., Soetoro, S., dan Hardiyanto, T. 2017. Strategi Pemasaran Jamur Tiram (Studi Kasus Pada Perusahaan Margi Mulyo di Desa Adimulya Kecamatan Wanareja Kabupaten Cilacap). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 3(3) : 338-343.
- Kandatong, H., dan Kusmiah, N. 2023. Strategi Pemasaran Jamur Tiram di Dusun Basseang Kecamatan Anreapi Kabupaten Polewali Mandar. *Jurnal Agroterpadu*, 2(1) : 101-106.
- Kharisma, A., dan Perdana, T. 2017. Perencanaan Sistem Produksi Pada Manajemen Rantai Pasok Sayuran. *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 3(2) : 89-104.
- Kistari, F. A., dan Marlina, N. 2022. Analisis SWOT Sebagai Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Usaha Sentra UKM Telur Asin Kecamatan Candi Kabupaten Sidoarjo. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 6(2) : 14595-14605.
- Kurniati, F., Sunarya, Y., dan Nurajijah, R. 2019. Pertumbuhan dan Hasil Jamur Tiram Putih (*Pleurotus ostreatus* (Jacq) P. Kumm) Pada Berbagai Komposisi Media Tanam. *Media Pertanian*, 4(2) : 59- 68.
- Kurniawan, D. E., dan Pujiyono, P. 2016. Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Pemasok Bahan Baku Menggunakan Metode *Technique For Order Preference by Similarity to Ideal Solution*. *Jurnal Integrasi*, 8(1) : 56-60.
- Kurniawati, R., dan Marlina, N. 2020. Analisis SWOT Sebagai Dasar Perencanaan Strategi Pemasaran Pada Agrowisata Belimbing Karang Sari Kota Blitar. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*, 6(2) : 191-203.
- Lidyana, N., dan Perwitasari, D. A. 2021. Strategi Pemasaran Jamur Tiram di Kabupaten Probolinggo. *AKUNTABILITAS: Jurnal Ilmiah Ilmu-Ilmu Ekonomi*, 13(2) : 10-20.
- Linda, R., Juwita, I., Meri, M., Rauf, R., dan Desriyenti, D. 2023. Budidaya Jamur Tiram Dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Keluarga di Nagari Tanjung Alai. *Journal Of Indonesian Social Society (JISS)*, 1(3) : 128-131.
- Nana Herdiana Abdurrahman. 2015. *Manajemen Strategi Pemasaran*. Bandung: Pustaka Setia.
- Nuraini, U., Sukardi, L., dan Efendy, E. 2022. Strategi Pemasaran Jamur Tiram di Kota Mataram. *Agroteksos*, 31(1) : 44-62.

- Nuriati, N. K. 2018. Analisis Efisiensi Saluran Pemasaran Ikan Tongkol Hasil Tangkapan Nelayan di Desa Seraya Timur Kecamatan Karangasem. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 10(2) : 512-522.
- Pabbo, B. 2016. Analisis Margin Pemasaran Sapi Bali pada Kelompok Tani Ramah Lingkungan di Desa Galung Kecamatan Barru Kabupaten Barru. *Jurnal Galung Tropika*, 5(2) : 130-142.
- Priangani, A. 2013. Memperkuat Manajemen Pemasaran dalam Konteks Persaingan Global. *Jurnal Kebangsaan*, 2(4) : 1-9.
- Putri, R. E., dan Dwi R. A. 2018. Analisis Manajemen Rantai Pasokan Sayuran Studi Kasus Supplier Sayuran Cv. Lestari Kota Malang. *JEPA*, 2(4) : 303-317.
- Rangkuti, F. 2015. Analisis SWOT: *Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Rani, N. M., Taufikurahman, R., dan Lenggono, S. 2019. Analisis Rantai Pasok Cabai Merah Keriting (*Capsicum annum L.*) di DKI Jakarta. *Jurnal Economic Resource*, 2(1) : 14-26.
- Rasam, F., dan Sari, A. I. C. 2019. Peran Pemasaran Dalam Kegiatan Usaha pada Masyarakat di Desa Jatibaru, Cikampek. *JABE (Journal of Applied Business and Economic)*, 5(2) : 82-96.
- Rosmiah, R., Aminah, I. S., Hawalid, H., dan Dasir, D. 2020. Budidaya Jamur Tiram Putih (*Pluoretus ostreatus*) Sebagai Upaya Perbaikan Gizi dan Meningkatkan Pendapatan Keluarga. *ALTIFANI Journal: International Journal of Community Engagement*, 1(1) : 31-35.
- Sabilaa, H. R., Adrian E., dan Evy N. 2022. Analisis Manajemen Rantai Pasok Pemenuhan Pesanan Usaha pada Bogor Kardus (PT Samudera Berlian Packindo). *Jurnal Sistem dan Teknologi Informasi*, 10(1) : 69-73.
- Sabrina, A., Wagiono, W., dan Suhaeni, S. 2022. Strategi Pemasaran Sayuran Hidroponik (Studi Kasus CV Spirit Wira Utama Tangerang Selatan). *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 8(16) : 33-44.
- Sibuea, M. B., Lestari, A. A., Ahmad, F. F., dan Nasution, N. 2021. Supply Chain Analysis of Copra (Empirical Study in North Sumatra and Aceh). *JASc (Journal of Agribusiness Sciences)*, 4(2) : 53-57.
- Soekartawi. 2003. *Teori Ekonomi Produksi*. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Suciaty, T., Hidayat, Y. R., dan Sunaryo, Y. 2022. Meningkatkan Kualitas Hubungan Pemasok-Pembeli pada Rantai Pasok Produk Sayur Segar. *Paradigma Agribisnis*, 5(1) : 93-100.

- Sugianto, C. A., dan Hongdiyanto, C. 2017. Perumusan Strategi Pemasaran Menggunakan Metode QSPM pada Bisnis Sambal Noesantara. *PERFORMA: Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis*, 2(1) : 106-115.
- Ulma, R. O. 2017. Efisiensi Penggunaan Faktor–Faktor Produksi pada Usaha Tani Jagung. *Jurnal ilmiah ilmu terapan Universitas Jambi*, 1(1) : 1-12.
- Wibawa, M. S., Ambarawati, I. G. A. A., dan Suamba, K. 2015. Manajemen Rantai Pasok Jamur Tiram di Kota Denpasar. *Jurnal Manajemen Agribisnis*, 4(1) : 2355-0759.
- Wibowo, B. T., Yurisinthae, E., dan Fitrianti, W. 2022. Analisis Efisiensi Pemasaran Jamur Tiram di Kota Pontianak. *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 6(4) : 1281-1290.
- Wijayanti. 2014. *Marketing Plan Dalam Bisnis*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Zikri, A. R., Khaswarina, S., dan Maharani, E. 2015. Analisis Usaha dan Pemasaran Jamur Tiram Putih (*Pleurotus ostreatus*) Studi Kasus di Kelurahan Tangkerang Timur Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru. *Jom Faperta*, 2(2).