

**ANALISIS USAHA DAN PEMASARAN JAMUR TIRAM PUTIH DI
KELURAHAN SIALANG SAKTI KECAMATAN TENAYAN RAYA
(Studi Kasus Rumah Jamur Nando)**

Melda Wulandari¹, Susy Edwina¹, Evy Maharani¹, Yeni Kusumawati¹, Yusmini¹

¹ Jurusan Agribisnis, Universitas Riau, 28293, Pekanbaru

meldamelda790@gmail.com

ABSTRACT

The productivity of the white oyster mushroom business can experience increases or decreases in production results caused by production factors, such as land area, number of baglogs, and labor. The development of white oyster mushroom business cannot be separated from the hard work of business owners to increase production and marketing results so that business income increases. The purpose of this research is to determine the characteristics of business owners and retailers in the Nando's Mushroom House business, analyze the use of production factors, production processes, production, production costs, income, business efficiency, BEP in Nando's Mushroom House business, and analyze marketing institutions, marketing channels, marketing function, marketing costs, marketing margin, and marketing efficiency in the Nando's Mushroom House business. The research method used is the case study method. The data source in this research is primary data using questionnaires and interviews, while secondary data comes from BPS Riau Province. The research results show that the characteristics of business owners and retailers consist of gender, age, highest level of education, occupation and business experience. The production cost of white oyster mushrooms is IDR 42,529,460.00. Gross income is IDR 72,235,000.00 and net income is IDR 29,705,540.00 with an RCR value of 1.70. The BEP obtained was IDR 21,095,620.00 with the production of white oyster mushrooms amounting to 728.6 kg. Marketing efficiency in channel I is 0.67%, because there is no involvement of marketing institutions.

Keywords: *mushrooms, marketing, efficiency*

PENDAHULUAN

Komoditas hortikultura di Indonesia dikelompokkan dalam empat jenis, yaitu tanaman sayur-sayuran, buah-buahan, biofarmaka, dan tanaman hias. Tanaman hortikultura yang baik bagi kesehatan tubuh adalah komoditi jamur, karena memiliki gizi dan khasiat yang tinggi.

Jamur merupakan tanaman jenis sayur-sayuran yang memiliki keanekaragaman seperti jamur tiram putih, jamur kuping, dan jamur merang (Makabori et al., 2021).

Perkembangan dalam bidang pertanian pada komoditas hortikultura memiliki tujuan untuk mewujudkan swasembada pangan, meningkatkan pendapatan usaha, memperbaiki keadaan gizi, dan menambah keanekaragaman pangan. Komoditas hortikultura yang dapat dibudidayakan untuk meningkatkan pendapatan usaha, yaitu budidaya jamur tiram putih. Budidaya jamur tiram putih tidak memerlukan lahan luas, karena dapat dibudidayakan sekitar perkarangan rumah dengan bangunan kumbung tempat budidaya jamur (Ramdani et al., 2023).

Luas panen jamur di Provinsi Riau mengalami penurunan. Pada tahun 2016 luas panen jamur sebesar 40.988 Ha, pada tahun 2017 luas panen jamur sebesar 33.303 Ha, pada tahun 2018 luas panen jamur sebesar 25.042 Ha, pada tahun 2019 luas panen jamur sebesar 11.592 Ha. Penurunan luas panen jamur dapat mempengaruhi pemasaran produksi jamur, karena jamur sebagai bahan olahan makanan yang dikonsumsi oleh konsumen. Oleh karena itu, budidaya jamur tiram putih perlu dikembangkan secara baik dan optimal sehingga hasil produksi jamur tiram putih mampu memenuhi permintaan terhadap jamur.

Usaha jamur tiram putih yang sedang berkembang di Kelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru, yaitu Rumah Jamur Nando. Budidaya jamur tiram putih yang dilakukan usaha Rumah Jamur Nando, yaitu skala usaha 6.000 baglog dengan satu kumbung yang memiliki kapasitas 15.000 baglog. Jumlah produksi jamur tiram putih mencapai 18 kg sampai 24 kg perhari yang dijual langsung kepada konsumen dengan harga Rp.30.000/kg dan pedagang pengecer dengan harga Rp.25.000/kg.

Produktivitas usaha jamur tiram putih dapat mengalami peningkatan maupun penurunan hasil produksi yang disebabkan oleh faktor produksi seperti luas lahan, jumlah baglog, tenaga kerja, penggunaan kapur, dan pestisida. Adapun faktor lain seperti suhu, cuaca, kelembaban, kebersihan lingkungan, hama, bahan media tanam, dan perawatan jamur tiram putih. Sarana produksi merupakan salah satu faktor yang menentukan besar dan kecil hasil produksi. Hasil produksi mengalami peningkatan jika penggunaan sarana produksi efisien, sebaliknya jika hasil produksi mengalami penurunan maka penggunaan sarana produksi tidak efisien (Hartono et al., 2022).

Berdasarkan hal tersebut, maka penelitian ini bertujuan untuk : (1) mengetahui karakteristik pemilik usaha dan pedagang pengecer pada usaha Rumah Jamur Nando di Kelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya, (2) menganalisis penggunaan faktor produksi, proses produksi, produksi, biaya produksi, pendapatan, efisiensi usaha, dan *Break Even Point* (BEP) pada usaha Rumah Jamur Nando di Kelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya, (3) menganalisis lembaga pemasaran, saluran pemasaran, fungsi pemasaran, biaya pemasaran, margin pemasaran, dan efisiensi pemasaran pada usaha Rumah Jamur Nando di Kelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya.

METODE PENELITIAN

Pemilihan lokasi penelitian berdasarkan pertimbangan bahwa Rumah Jamur Nando merupakan usaha budidaya jamur tiram putih pertama yang memiliki tempat wisata edukasi jamur. Usaha Rumah Jamur Nando memiliki satu kumbung untuk tempat budidaya jamur tiram putih yang dibangun secara permanen.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode studi kasus dan tidak menggunakan sampel. Alridiwirsyah dan Suprianto (2021) menyatakan bahwa metode

studi kasus digunakan pada penelitian yang hasilnya tidak berlaku secara umum, tetapi bersifat lebih terarah dan mendalam. Penelitian ini menggunakan informan, yaitu pemilik usaha dan pedagang pengecer untuk mendapatkan informasi dan data terkait karakteristik pemilik usaha dan pedagang pengecer, pendapatan usaha, dan pemasaran jamur tiram putih.

Teknik pengumpulan data, yaitu menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer yang digunakan adalah kuesioner dan wawancara, sedangkan data sekunder yang digunakan adalah BPS Provinsi Riau.

Metode analisis data yang digunakan, yaitu analisis usaha yang terdiri dari biaya produksi, penyusutan peralatan, penerimaan, keuntungan, *Break Even Point* (BEP), dan efisiensi usaha dengan rumus sebagai berikut:

Biaya produksi (Wattimena, 2020):

$$TC = TFC + TVC \dots\dots\dots (1)$$

Keterangan:

TC = *Total Cost*

TFC = *Total Fixed Cost*

TVC = *Total Variable Cost*

Penyusutan peralatan (Maulida et al., 2022):

$$NP = \frac{NB-NS}{UE} \dots\dots\dots (2)$$

Keterangan:

NP = Nilai penyusutan alat

NB = Nilai beli alat

NS = Nilai sisa (20% x nilai beli)

UE = Umur ekonomis

Penerimaan (Zarkasyie et al., 2021):

$$TR = Y.Py \dots\dots\dots (3)$$

Keterangan:

TR = *Total Revenue*

Y = Produksi jamur tiram putih

Py = Harga jamur tiram putih

Keuntungan (Makabori et al., 2021):

$$\pi = TR - TC \dots\dots\dots (4)$$

Keterangan:

π = Keuntungan usaha jamur tiram putih

TR = Total pendapatan

TC = Total biaya produksi

***Break Even Point* (BEP) (Wattimena, 2020):**

$$BEP(Q) = \frac{TFC}{P/kg - VC/kg} \dots\dots\dots (5)$$

Keterangan:

BEP(Q) = Titik impas dalam produksi

TFC = Biaya tetap

P = Harga jual jamur tiram putih

VC = Biaya variabel

$$BEP(Rp) = \frac{TFC}{1 - \left(\frac{VC}{TR}\right)} \dots\dots\dots (6)$$

Keterangan :

BEP(Rp)= Titik impas dalam harga

TFC = Biaya tetap

VC = Biaya variabel

TR = Penerimaan total

Efisiensi usaha (Ramdani et al., 2023):

$$RCR = \frac{TR}{TC} \dots\dots\dots (7)$$

Keterangan :

RCR = *Return Cost Ratio*

TR = Total pendapatan

TC = Total biaya produksi

Dengan ketentuan:

1. RCR>1: Usaha menguntungkan.
2. RCR<1: Usaha tidak menguntungkan.
3. RCR=1: Usaha berada pada titik impas.

Metode analisis data kedua yang digunakan, yaitu analisis pemasaran yang terdiri dari margin dan efisiensi pemasaran dengan rumus sebagai berikut:

Margin pemasaran (Yusri et al., 2021):

$$M = Hk - Hp \dots\dots\dots (8)$$

Keterangan:

M = Margin pemasaran

Hk = Harga yang dibayar konsumen

Hp = Harga yang diterima pemilik usaha

Efisiensi pemasaran (Yusri et al., 2021):

$$EP = \frac{TB}{TNP} \times 100\% \dots \dots \dots (9)$$

Keterangan:

EP = Efisiensi Pemasaran

TB = Total biaya pemasaran

TNP = Total nilai produk yang dipasarkan

HASIL PENELITIAN

Karakteristik Pemilik Usaha dan Pedagang Pengecer pada Usaha Rumah Jamur Nando

Karakteristik pemilik usaha dan pedagang pengecer pada Rumah Jamur Nando terdiri dari jenis kelamin, umur, pendidikan terakhir, pekerjaan, dan pengalaman usaha. Pemilik usaha Rumah Jamur Nando bernama Bayu Fernando yang saat ini berusia 28 tahun dengan pendidikan terakhir Strata-2 dan pekerjaan saat ini sebagai wirausaha dengan pengalaman usaha dalam mengembangkan budidaya jamur tiram putih kurang lebih sudah 8 tahun. Karakteristik pedagang pengecer yang terdiri dari jenis kelamin, umur, pendidikan terakhir, dan pekerjaan. Pedagang pengecer terdiri dari 2 orang laki-laki dengan umur 36-45 tahun dan 1 orang perempuan dengan umur 46-55 tahun. Pendidikan terakhir yang ditempuh pedagang pengecer, yaitu Sekolah Menengah Atas (SMA) dengan pekerjaan saat ini sebagai wiraswasta.

Analisis Usaha Jamur Tiram Putih

1. Biaya variabel

Biaya variabel merupakan biaya yang jumlahnya dapat berubah sesuai dengan jumlah produksi yang ingin diperoleh (Nurhusaeni et al., 2021). Total biaya variabel dalam satu siklus produksi jamur tiram putih sebesar Rp.30.294.000,00 yang terdiri dari biaya media tanam seperti serbuk kayu, dedak, kapur, bibit F2, alkohol, plastik PP ukuran 2 kg, gas elpiji ukuran 3 kg, pematik api, karet gelang, kertas koran, ring, dan sibutox sebesar Rp.10.494.000,00, biaya tenaga kerja luar keluarga sebesar Rp.17.400.000,00, biaya komunikasi sebesar Rp.600.000,00, biaya transportasi sebesar Rp.600.000,00, dan biaya listrik sebesar Rp.1.200.000,00 persiklus. Peningkatan pendapatan usaha memerlukan sarana penunjang dalam kegiatan proses produksi jamur tiram putih sehingga salah satu faktor pendukung kegiatan produksi adalah tenaga kerja. Penelitian ini menghitung upah empat orang tenaga kerja bagian produksi baglog dengan jumlah produksi 250 baglog/orang yang diupah sebesar Rp.400,00/baglog, sehingga upah yang diterima sebesar Rp.100.000,00/hari. Upah tenaga kerja yang terdiri dari satu orang bagian perawatan, pemanenan, pengemasan, dan mendistribusikan jamur tiram putih sebesar Rp.1.500.000,00 perbulan dengan uang makan sebesar Rp.1.000.000,00 perbulan.

2. Biaya tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang jumlahnya tetap dan tidak dipengaruhi oleh jumlah produksi (Rahmawati et al., 2017). Menurut Ismulia et al. (2019), biaya tetap diperoleh sebesar Rp.3.275.650,00 persiklus produksi terdiri dari penyusutan kumbung sebesar Rp.1.578.100,00 hal ini diperoleh dari biaya pembuatan kumbung sebesar Rp.15.781.000,00 dibagi dengan umur ekonomis selama 10 tahun. Total biaya tetap diperoleh sebesar Rp.3.235.460,00 persiklus produksi yang terdiri dari penyusutan kumbung Rp.1.200.000,00, instalasi listrik Rp.22.880,00,

instalasi air Rp.82.880,00, peralatan Rp.249.700,00, dan upah pemilik usaha Rp.1.500.000,00. Nilai penyusutan paling besar adalah penyusutan mobil sebesar Rp.1.680.000,00, sedangkan penyusutan paling kecil adalah penyusutan spatula sebesar Rp.1.600,00.

3. Pendapatan

Keberhasilan pemilik usaha dalam mengembangkan usaha dapat dilihat dari besarnya pendapatan yang diperoleh. Biaya yang terdapat pada usaha jamur tiram putih terdiri dari biaya variabel, biaya tetap, dan biaya total. Biaya total merupakan total biaya produksi yang diperoleh dari jumlah biaya variabel dan biaya tetap (Nurhusaeni et al., 2021).

Tabel 1. Analisis Usaha Rumah Jamur Nando Periode Produksi (Februari-Juli 2023)

No.	Komponen	Jumlah	Satuan	Harga (Rp/satuan)	Total (Rp/siklus)	Persentase (%)
A.	BIAYA VARIABEL					
	Media Tanam	6	Bulan		10.494.000	34,64
	Tenaga Kerja Luar Keluarga	6	Bulan		17.400.000	57,44
	Biaya Komunikasi	6	Bulan	100.000	600.000	1,98
	Biaya Transportasi	6	Bulan	150.000	600.000	1,98
	Biaya Listrik	6	Bulan	200.000	1.200.000	3,96
	Total Biaya Variabel				30.294.000	71,23
B.	BIAYA TETAP					
	Penyusutan Kumbung	6	Bulan		1.200.000	9,81
	Penyusutan Instalasi Listrik	6	Bulan		22.880	0,19
	Penyusutan Instalasi Air	6	Bulan		82.880	0,68
	Penyusutan Mobil	6	Bulan		1.680.000	13,73
	Penyusutan Peralatan	6	Bulan		249.700	2,04
	Gaji Pemilik Usaha	6	Bulan	1.500.000	9.000.000	73,56
	Total Biaya Tetap				12.235.460	28,77
C.	TOTAL BIAYA PRODUKSI				42.529.460	100,00
D.	HASIL PRODUKSI					
	Konsumen	1.967	Kg	30.000	59.010.000	
	Pedagang Pengecer	525	Kg	25.000	13.125.000	
	Total	2.492	Kg			
	Baglog Bekas	10	Karung	10.000	100.000	
	Total				72.235.000	
E.	Pendapatan Kotor				72.235.000	
F.	Pendapatan Bersih				29.705.540	
G.	RCR				1,70	
H.	BEP (Q)				728,6	
I.	BEP (Rp)				21.095.620	

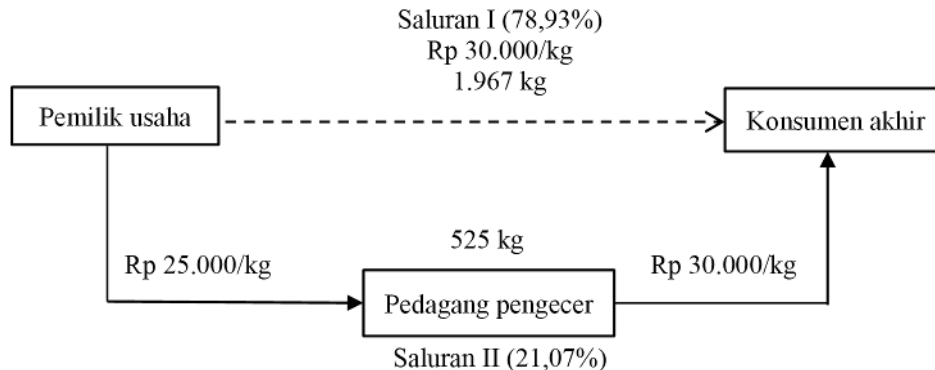
Tabel 1 menunjukkan total biaya produksi jamur tiram putih sebesar Rp.42.529.460,00 persiklus. Menurut Wattimena (2020), pendapatan kotor yang diperoleh dalam satu siklus produksi sebesar Rp.105.000.000,00 dan pendapatan bersih sebesar Rp.26.891.500,00 hal ini disebabkan karena biaya produksi yang dikeluarkan sebesar Rp.78.108.500,00 persiklus sehingga RCR yang diperoleh sebesar 1,30 ($RCR > 1$), artinya usaha ini efisien dan layak untuk

dikembangkan. Pendapatan kotor yang diperoleh pada penelitian ini sebesar Rp.72.235.000,00 dan pendapatan bersih Rp.29.705.540,00 persiklus dengan hasil produksi sebanyak 2.492 kg jamur tiram putih. Berdasarkan hasil perhitungan nilai RCR sebesar 1,70 ($RCR > 1$), artinya usaha jamur tiram putih dikatakan efisien dan layak untuk dikembangkan.

Menurut Zikri et al. (2015), bahwa *Break Even Point* (BEP) produksi yang diperoleh sebanyak 433,17 kg jamur tiram putih persiklus dengan *Break Even Point* (BEP) harga sebesar Rp.13.206.407,00, artinya usaha yang dijalankan tidak mengalami untung ataupun rugi apabila penjualan produksi jamur tiram putih sebanyak 433,17 kg persiklus produksi. Penelitian ini memperoleh *Break Even Point* (BEP) produksi sebesar 728,6 kg jamur tiram putih dengan jumlah *Break Even Point* (BEP) harga sebesar Rp.21.095.620,00, artinya usaha jamur tiram putih mengalami keuntungan apabila penjualan hasil produksi diatas 728,6 kg dan mengalami kerugian apabila penjualan dibawah 728,6 kg.

Analisis Pemasaran Jamur Tiram Putih

Pemasaran merupakan kegiatan menyalurkan produk yang mampu menciptakan kepemilikan dan kegunaan, baik kegunaan karena tempat maupun waktu (Fauzan et al., 2020). Saluran pemasaran dapat dibedakan menjadi dua, yaitu pemasaran secara langsung dan pemasaran melalui perantara. Saluran pemasaran secara langsung, yaitu harga yang diterima pemilik usaha sama dengan harga yang dibayar oleh konsumen (Fitria, 2022). Menurut Zikri et al. (2015), bahwa terdapat dua saluran pemasaran yang terdiri dari saluran I yang dilakukan secara langsung kepada konsumen dan pada saluran II melalui pedagang perantara. Saluran pemasaran dalam penelitian ini terdapat dua saluran, yaitu saluran pemasaran I (pemilik usaha – konsumen akhir) dan saluran pemasaran II (pemilik usaha – pedagang pengecer – konsumen akhir).



Gambar 1. Saluran pemasaran pada usaha Rumah Jamur Nando

Saluran I terdiri dari pemilik usaha yang menjualkan jamur tiram putih kepada konsumen akhir yang datang langsung ke lokasi Rumah Jamur Nando dengan harga jual Rp.30.000,00/kg, sedangkan saluran II pemilik usaha menjualkan jamur tiram putih kepada pedagang pengecer dengan harga jual Rp.25.000,00/kg kemudian pedagang pengecer menjualkan jamur tiram putih kepada konsumen akhir dengan harga jual Rp.30.000,00/kg. Menurut Zikri et al. (2015), bahwa jumlah produksi jamur tiram putih pada saluran I sebanyak 90 kg dengan harga jual sebesar Rp.35.000,00/kg dan pada saluran II sebanyak 660 kg dengan harga jual sebesar Rp.30.000,00/kg hal ini karena pada saluran II terdapat banyak lembaga pemasaran yang terlibat sehingga pemasaran hasil produksi jamur tiram putih lebih banyak pada

saluran II. Pemasaran hasil produksi jamur tiram putih pada saluran I sebanyak 1.967 kg, sedangkan pada saluran II sebanyak 525 kg.

Tabel 2. Biaya, Margin, dan Efisiensi Pemasaran pada Saluran Pemasaran I

No.	Keterangan	Harga (Rp/kg)	Biaya (Rp/kg)	Persentase (%)
1.	Pemilik Usaha			
	1. Harga Jual	30.000		
	2. Biaya Pemasaran			
	a. Pengemasan		200	
	Total biaya		200	
2.	Konsumen			
	1. Harga Beli	30.000		
3.	Total Margin Pemasaran	0		
4.	Efisiensi Pemasaran			0,67

Tabel 2 menunjukkan perhitungan biaya, margin, dan efisiensi pemasaran pada saluran pemasaran I. Berdasarkan perhitungan saluran pemasaran I bahwa biaya pemasaran sebesar Rp.200,00/kg yang dikeluarkan pemilik usaha untuk biaya pengemasan jamur tiram putih dengan memperoleh margin pemasaran sebesar Rp.0 dan efisiensi pemasaran 0,67%.

Tabel 3. Biaya, Margin, Efisiensi Pemasaran pada Saluran Pemasaran II

No.	Keterangan	Harga (Rp/kg)	Biaya (Rp/kg)	Persentase (%)
1.	Pemilik Usaha			
	1. Harga Jual	25.000		
2.	Pedagang Pengecer			
	1. Harga Beli	25.000		
	2. Biaya Pemasaran			
	a. Transportasi		514	65,90
	b. Pengemasan		266	34,10
	Total Biaya Pemasaran		780	100,00
	3. Harga Jual	30.000		
	4. Margin Pemasaran	5.000		
3.	Konsumen			
	1. Harga Beli	30.000		
4.	Total Margin Pemasaran	5.000		
5.	Efisiensi Pemasaran			2,60

Tabel 3 menunjukkan perhitungan biaya, margin, dan efisiensi pemasaran pada saluran pemasaran II. Berdasarkan perhitungan pada saluran pemasaran II bahwa biaya pemasaran sebesar Rp.780,00/kg yang terdiri dari biaya transportasi dan biaya pengemasan produksi jamur tiram putih dengan margin pemasaran sebesar Rp.5.000,00/kg dan efisiensi pemasaran diperoleh sebesar 2,60%. Tabel 2 dan 3 menunjukkan bahwa saluran pemasaran yang efisien

terdapat pada saluran pemasaran I, karena pada saluran pemasaran I tidak ada keterlibatan lembaga pemasaran.

KESIMPULAN

Pemilik usaha Rumah Jamur Nando bernama Bayu Fernando memiliki umur 28 tahun dan pekerjaan saat ini sebagai wirausaha dengan pengalaman usaha jamur tiram putih sudah 8 tahun. Usaha Rumah Jamur Nando menjual jamur tiram putih kepada pedagang pengecer yang terdiri dari dua orang laki-laki dengan umur 36-45 tahun dan satu orang perempuan dengan umur 46-55 tahun. Pemilik usaha Rumah Jamur Nando mengeluarkan biaya produksi jamur tiram putih sebesar Rp.42.529.460,00 persiklus. Pendapatan kotor yang diperoleh sebesar Rp.72.235.000,00, sedangkan pendapatan bersih diperoleh sebesar Rp.29.705.540,00. Hasil analisis usaha jamur tiram putih memperoleh nilai RCR sebesar 1,70, artinya setiap pengeluaran sebesar Rp.1.000.000,00 untuk usaha jamur tiram putih memperoleh pendapatan sebesar Rp.1.700.000,00 sehingga usaha jamur tiram putih yang dikembangkan mengalami keuntungan. *Break Even Point* (BEP) yang diperoleh sebesar Rp.21.095.620,00 dan jumlah produksi jamur tiram putih 728,6 kg. Pemasaran jamur tiram putih pada usaha Rumah Jamur Nando terdapat dua saluran pemasaran, yaitu saluran pemasaran I dari pemilik usaha ke konsumen akhir, sedangkan saluran pemasaran II dari pemilik usaha ke pedagang pengecer kemudian dari pedagang pengecer ke konsumen akhir. Margin pemasaran yang paling kecil terdapat pada saluran pemasaran I, yaitu sebesar Rp.0 hal ini disebabkan karena tidak ada keterlibatan lembaga pemasaran dalam pemasaran. Efisiensi pemasaran pada saluran pemasaran I sebesar 0,67%, sedangkan pada saluran pemasaran II sebesar 2,60% sehingga usaha jamur tiram putih yang dilakukan usaha Rumah Jamur Nando layak dan efisien untuk dikembangkan terdapat pada saluran pemasaran I.

Adapun saran untuk pemilik usaha Rumah Jamur Nando, sebaiknya menambah produksi baglog sesuai dengan kapasitas kumbung yang dibangun secara permanen supaya hasil produksi dan pemasaran jamur tiram putih dapat memperoleh keuntungan yang lebih besar dan meningkatkan pendapatan usaha karena usaha jamur tiram ini layak untuk dikembangkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alridiwirsyah, A., & Suprianto, A. A. (2021). Analisis Usaha Budidaya Jamur Tiram Putih (*Pleurotus ostreatus*) di Bawah Kelapa Sawit. *Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan*.
- Fauzan, A., Rochdiani, D., & Sudrajat, S. (2020). Analisis Saluran Pemasaran Jamur Tiram Putih (Studi Kasus di Desa Rajadesa Kecamatan Rajadesa Kabupaten Ciamis). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 7(1): 78-83.
- Fitria, I. (2022). Analisis Saluran Pemasaran Usahatani Kubis di Desa Air Duku Kecamatan Selupu Rejang Lebong. *Jurnal Agroqua*, 20(1): 236-242.
- Hartono, Y., Nurwahidah, S., & Hermawan, H. (2022). Analisis Budidaya Tani Jamur Tiram di Desa Labuhan Kecamatan Labuhan Badas. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 2(2): 36-41.

- Ismulia, J., Zikri, I., & Fauzi, T. (2019). Analisis Kelayakan Finansial pada Budidaya Jamur Tiram (*Pleurotus ostreatus*) Melalui Pemanfaatan Instalasi Kabut di Desa Limpok Aceh Besar. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pertanian*, 4(3): 30-39.
- Makabori, Y. Y., Mual, C. D., & Enar. (2021). Analisis Usahatani Jamur Tiram Putih (*Pleurotus ostreatus* sp) Rumah Jamur Welury di Kelurahan Andai Distrik Manokwari Selatan Kabupaten Manokwari Provinsi Papua Barat. *Prosiding Seminar Nasional Pembangunan dan Pendidikan Vokasi Pertanian*.
- Nurhusaeni, A., Yusuf, M. N., & Setia, B. (2021). Analisis Pendapatan Usahatani Jamur Tiram Putih (*Pleurotus ostreatus*) di Desa Singajaya Kecamatan Cibalong Kabupaten Tasikmalaya. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 8(1): 85-94.
- Rahmawati, W., Sujaya, D. H., & Pardani, C. (2017). Analisis Usahatani Jamur Tiram Putih (*Pleurotus ostreatus*) (Studi Kasus pada Seorang Pengusaha Jamur Tiram di Desa Kamulyan Kecamatan Manonjaya Kabupaten Tasikmalaya). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 4(1): 643-650.
- Ramdani, P., Noor, T. I., & Kurnia, R. (2023). Analisis Usahatani Jamur Tiram Putih (*Pleurotus ostreatus*) (Studi Kasus pada Seorang Petani Jamur Tiram Putih di Desa Singajaya Kecamatan Cibalong Kabupaten Tasikmalaya). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 10(3): 1690-1701.
- Putri, S. E., Eliza, E., & Maharani, E. (2014). Analisis Perilaku Konsumen Terhadap Pembelian Jamur Tiram di Kota Pekanbaru. *JOM Faperta*, 1(2): 1-13.
- Wattimena, L. (2020). Analisis Biaya Produksi dan Pendapatan Usaha Jamur Tiram Putih pada Usaha D'Papua Jamur di Kelurahan Malasom Kabupaten Sorong. *Jurnal Jendela Ilmu*, 1(1): 38-43.
- Yusri, J., Septya, F., & Andriani, Y. (2021). Studi Pola Distribusi dan Margin Pemasaran pada Beras Kemasan Best Seller di Kota Pekanbaru, Riau, Indonesia. *Agro Bali: Agriculture Journal*, 4(3): 438-446.
- Zarkasyie, M. I., Setiawan, I., & Yusuf, M. N. (2021). Analisis Kelayakan Usahatani Jamur Tiram Putih (Studi Kasus pada Petani Jamur Tiram Putih Bapak Baban Desa Margaluyu Kecamatan Cikoneng Kabupaten Ciamis). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 8(2): 364-371.
- Zikri, A. R., Khaswarina, S., & 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(1): 1-9.