

ABSTRAK

ANALISIS USAHATANI DAN PEMASARAN JAMUR TIRAM DENGAN CARA KONVENSIONAL DAN JARINGAN (*Multi Level Marketing*) DI PROVINSI LAMPUNG

Oleh

Reki Candra

Penelitian bertujuan untuk : (1) menganalisis usahatani jamur tiram di Provinsi Lampung menguntungkan atau tidak, dan (2) untuk mengetahui perbedaan pendapatan jamur tiram dengan pemasaran konvensional dan jaringan yang dilalui analisis S-C-P. Penelitian ini dilaksanakan di Provinsi Lampung, khususnya Kota Bandar Lampung dan Kota Metro. Lokasi penelitian ditentukan secara sengaja. Responden petani diambil secara sensus dan responden lembaga perantara pemasaran diambil dengan mengikuti alur pemasaran. Pengumpulan data dilaksanakan pada bulan Januari-Agustus 2013, meliputi data primer dan data sekunder dengan analisis data pendapatan usahatani dan analisis data efisiensi sistem pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa : (1) usahatani jamur tiram di Provinsi Lampung menguntungkan bagi petani jamur tiram dengan R/C ratio atas biaya tunai sebesar 1,88 dan R/C ratio atas biaya total sebesar 1,25. (2) (a) Struktur pasar yang terbentuk pada pemasaran konvensional adalah oligopsoni, sedangkan pada pemasaran jaringan adalah oligopoli. (b) Perilaku pasar menunjukkan bahwa pembentukan harga ditentukan berdasarkan proses tawar menawar dan oleh petani untuk pemasaran jaringan. (c) Keragaan pasar menunjukkan bahwa pada saluran pemasaran konvensional terdapat empat saluran pemasaran, dengan *rasio profit margin* tidak merata. Pada pemasaran jaringan keuntungan dan biaya pemasaran jaringan dengan membentuk kelompok jaringan *upline* dan *downline* tidak merata, dan margin pemasaran jamur tiram cara jaringan tanpa membentuk kelompok jaringan *upline* dan *downline* tidak merata.

Kata kunci : usahatani, jamur tiram, pemasaran konvensional, pemasaran jaringan