

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan 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. Perbedaan analisis S-C-P pemasaran jamur tiram dengan pola konvensional dan jaringan, yaitu
 - (1) Pemasaran konvensional
 - (a) Struktur pasar yang terbentuk dalam pemasaran konvensional, khususnya di tingkat petani produsen adalah pasar oligopsoni.
 - (b) Perilaku pasar: petani jamur tiram pemasaran konvensional tidak menghadapi kesulitan dalam memasarkan hasil panennya, sistem pembayaran dilakukan secara tunai, dan harga ditentukan berdasarkan proses tawar menawar dengan melihat kualitas jamur. Tingkat kontinuitas produk lebih terjamin karena produsen jamurnya lebih banyak dan produknya jarang kehabisan.

(c) Keragaan pasar :

(1) Saluran pemasaran jamur tiram pola konvensional terdiri dari

empat saluran pemasaran, yaitu :

I Petani → Pedagang Pengumpul → Konsumen usaha (Dapur taman, Brown Cafe, Atmosphere Resto, Gubuk Emas Resto, Hotel Emersia, Hotel Grand Anugrah)

II Petani → Pedagang Pengumpul → Pedagang Pengecer → Konsumen rumah tangga

III Petani → Pedagang Besar → Konsumen Usaha (Raja

IV Petani → Pedagang Besar → Pedagang Pengecer → Konsumen rumah tangga

(2) Margin pemasaran jamur tiram dengan pola konvensional relatif besar (25%-38% dari harga jual petani), dan RPM antarlembaga pemasaran tidak merata.

(d) Berdasarkan analisis S-C-P tersebut, maka pemasaran jamur tiram dengan pola konvensional tidak efisien.

(2) Pemasaran jaringan

(a) Struktur pasar yang terbentuk dalam pemasaran jaringan adalah pasar oligopoli.

(b) Perilaku pasar: petani jamur tiram pola jaringan tidak menghadapi kesulitan dalam memasarkan hasil panennya, sistem pembayaran dilakukan sepola tunai, dan harga ditentukan oleh produsen (petani jamur). Tingkat kontinuitas produk terkadang kurang lancar karena jumlah petani produsen jamur tiram dengan pemasaran pola jaringan lebih sedikit jumlahnya, sehingga sering kehabisan produk.

(c) Keragaan pasar :

(1) Saluran pemasaran jamur tiram dengan pola jaringan terdiri dari dua saluran pemasaran, yaitu:

I Petani → Distributor level 1 → Distributor level 2 →
Distributor level 3 → Konsumen usaha (Diggers, Bangikopitiam
Social Place, Bumbu dapur, Hotel Marcopolo dan Hotel Amalia)

II Petani → Distributor sebagai pedagang pengecer →
Konsumen rumah tangga

(2) Keuntungan, biaya dan margin pemasaran jamur tiram

(a) Keuntungan dan biaya pemasaran jamur tiram pola jaringan dengan membentuk kelompok jaringan *upline* dan *downline*, adalah margin pemasaran sama dengan nol karena harga jual produk sama dengan harga jual distributor. Keuntungan sebagai distributor diperoleh dari penjumlahan bonus-bonus yang diberikan oleh produsen, sehingga RPM bisa dihitung dan hasilnya adalah tidak merata.

(b) Margin pemasaran jamur tiram dengan pola jaringan tanpa membentuk kelompok jaringan *upline* dan *downline* relatif kecil (< 13%) dengan RPM 2,59.

(d) Berdasarkan analisis S-C-P, maka pemasaran jamur tiram dengan pola jaringan tidak efisien.

b. Perbedaan pendapatan dari pemasaran jamur tiram dengan pola konvensional dan jaringan.

(1) Pola konvensional

Pendapatan dari pemasaran jamur tiram pola konvensional pada :

- ❖ Saluran I pedagang pengumpul adalah Rp1729,78/kg,
- ❖ Saluran II pedagang pengumpul adalah Rp1729,78/kg dan pedagang pengecer adalah Rp703,92/kg,
- ❖ Saluran III pedagang besar adalah Rp2912,50/kg, dan
- ❖ Saluran IV pedagang besar adalah Rp2912,50/kg dan pedagang pengecer adalah Rp791,86/kg.

(2) Pola jaringan

(a) Pendapatan dari pemasaran jamur tiram pola jaringan dengan membentuk kelompok jaringan *upline* dan *downline* pada :

- ❖ Distributor level 1 adalah Rp7.329,75/kg,
- ❖ Distributor level 2 adalah Rp4.392,25/kg, dan
- ❖ Distributor level 3 adalah Rp2.642,25/kg.

(b) Pendapatan dari pemasaran jamur tiram dengan pola jaringan tanpa membentuk kelompok jaringan *upline* dan *downline* adalah Rp885,70/kg.

(3) Berdasarkan analisis perbedaan pendapatan pada lembaga perantara pemasaran, ternyata pemasaran jamur tiram dengan pola jaringan pendapatannya lebih tinggi dibandingkan dengan pola konvensional.

B. Saran

Saran yang diajukan melalui penelitian ini adalah :

1. Bagi petani jamur tiram baik dengan pola konvensional dan jaringan, hendaknya lebih aktif dalam meningkatkan efisiensi pemasaran masing-masing. Sehingga petani lebih diuntungkan karena penerimaan petani menjadi lebih tinggi.
2. Bagi pemerintah, hendaknya lebih aktif memberikan penyuluhan kepada petani mengenai usahatani dan sistem pemasaran yang efektif agar bisa lebih mensejahterakan petani.
3. Bagi pedagang, hendaknya menjual jamur tiram dengan pola konvensional untuk memperoleh pendapatan yang lebih tinggi. Karena jumlah produksi jamur tiram dengan pola konvensional lebih besar dibandingkan dengan pola jaringan, sehingga tingkat kontinuitasnya terjaga.
4. Bagi peneliti sejenis, disarankan agar membahas mengenai perilaku konsumen dengan sistem pemasaran jaringan untuk mengetahui tingkat kepuasan konsumen terhadap sistem jaringan.