



LAPORAN AKHIR PKMK

JUDUL KEGIATAN :

HI_MUSH (HOME INDUSTRY MUSHROOM) BERBASIS GAP DENGAN SISTEM PEMASARAN PLACE MIX SEBAGAI PROSPEK USAHA BAGI MAHASISWA

Jenis Kegiatan :

PKM Kewirausahaan

Diusulkan oleh :

Adi Pradipta	A 24061758	2006
Andri Indrayasa	A 24061354	2006
Ines Kharismayani	A 24061094	2006
Tedy Kurniawan	G 44062479	2006
Mirasetti	A 24070126	2007

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

BOGOR

2010

HALAMAN PENGESAHAN

1. Judul Kegiatan : Hi_Mush (Home Industry Mushroom) Berbasis GAP dengan Sistem Pemasaran *Place Mix* Sebagai Prospek Usaha Bagi Mahasiswa
2. Bidang Kegiatan : PKMP PKMK
 PKMT PKMM
3. Bidang Ilmu : Kesehatan Pertanian
 MIPA Teknologi dan Rekayasa
 Pendidikan Humaniora
 Sosial Ekonomi
4. Ketua Pelaksana Kegiatan
5. Anggota Pelaksana Kegiatan : 4 orang
6. Dosen Pembimbing
7. Biaya Kegiatan Total
DIKTI : Rp 7.000.000,-
Sumber Lain (sebutkan) : -
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : Bulan Januari s/d Juni, tahun 2010

Bogor, 4 Juni 2010

Menyetujui,
Kepala Departemen
Agronomi dan Hortikultura

Ketua Pelaksana Kegiatan

Dr. Ir. Agus Purwito, MSc. Agr
NIP.19611101.198703.1.003

Adi Pradipta
NRP. A24061758

Wakil Rektor
Bidang Akademik dan Kemahasiswaan

Dosen Pembimbing

Prof. Dr. Ir. H. Yonny Koesmaryono, MS
NIP.19581228.198503.1.003

Prof. Dr. Ir. Sriani Sujiprihati, MS
NIP.19551028.198303.2.002

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah memberi kekuatan dan hidayah sehingga laporan akhir Program Kreativitas Mahasiswa bidang kewirausahaan ini dapat diselesaikan dengan baik. Laporan akhir dengan judul Hi_Mush (Home Industry Mushroom) Berbasis GAP dengan Sistem Pemasaran *Place Mix* Sebagai Prospek Usaha Bagi Mahasiswa ini dapat diselesaikan dengan baik, sebagai bentuk laporan terhadap kegiatan yang telah dikerjakan. Kami dari kelompok Hi_Mush menyusun suatu konsep budidaya jamur tiram dengan penerapan GAP yaitu panduan umum dalam melaksanakan budidaya jamur tiram secara benar dan tepat, sehingga diperoleh produktivitas tinggi, mutu produk yang baik, keuntungan optimum, ramah lingkungan dan memperhatikan aspek keamanan, keselamatan dan kesejahteraan petani, serta usaha produksi yang berkelanjutan. Melalui kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan kreativitas serta menumbuhkan jiwa kewirausahaan bagi mahasiswa. Akhir kata semoga laporan akhir ini dapat bermanfaat bagi pihak yang memerlukan.

Bogor, Juni 2010

Penulis

Abstrak

Jamur tiram merupakan jamur konsumsi yang paling banyak diminati konsumen yaitu mendominasi 55%-65% total produksi jamur nasional. Jamur tiram juga merupakan bahan makanan dengan nilai gizi tinggi yang penting bagi tubuh. Dibandingkan dengan daging ayam, kandungan gizi jamur tiram masih lebih lengkap sehingga tidak salah bila jamur ini dianggap sebagai bahan pangan masa depan. Selain dikonsumsi sebagai bahan makanan jamur tiram juga dipercaya berkhasiat sebagai obat, terutama untuk mengobati penyakit leaver, diabetes, anemia, kolesterol tinggi, serta sebagai anti rival dan anti kanker. Kualitas jamur tiram sangat dipengaruhi oleh kegiatan budidayanya. Untuk itu diperlukan inovasi dalam budidaya jamur tiram, salah satunya dengan menerapkan GAP. GAP (Good Agricultural Practices) merupakan panduan umum dalam melaksanakan budidaya tanaman buah, sayur, biofarmaka, dan tanaman hias secara benar dan tepat, sehingga diperoleh produktivitas tinggi, mutu produk yang baik, keuntungan optimum, ramah lingkungan dan memperhatikan aspek keamanan, keselamatan dan kesejahteraan petani, serta usaha produksi yang berkelanjutan. Produk ini dijual dengan dua macam kualitas yaitu mutu, yaitu kualitas mutu 1 (putih bersih, ukuran besar, bebas hama dan penyakit) dan kualitas mutu 2 (produk yang tidak lolos pada proses sortasi kualitas mutu 1). Pemasaran produk ini dilakukan secara place mix yaitu secara langsung dan tidak langsung (melalui distributor). Penerapan GAP pada budidaya jamur tiram telah meningkatkan produksi dan mutu produk yang dihasilkan. Hal tersebut berdampak langsung pada peningkatan profit. Pemberian merk "Hi_Mush" merupakan singkatan dari "Home Industry Mushroom". Pemberian merk tersebut diharapkan dapat menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen dan meningkatkan daya saing.

Kata kunci: Jamur tiram, GAP, place mix

I. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Usaha jamur tiram, dalam hal ini jamur tiram putih, merupakan salah satu kegiatan usaha yang bisa dijadikan pilihan dan dikembangkan dalam skala rumah tangga. Menurut Masyarakat Agribisnis Jamur Indonesia (MAJI), dari berbagai jenis jamur konsumsi, jamur tiram paling banyak diminati konsumen. Jamur tiram mendominasi 55-60% total produksi jamur nasional.

Hi_Mush merupakan suatu usaha yang bergerak dalam bidang budidaya jamur tiram dengan skala rumah tangga. Namun teknik produksi yang digunakan masih tergolong konvensional dan belum memenuhi Standar Operasional Prosedur (SOP). Hal tersebut berpengaruh terhadap produktivitas dan mutu jamur tiram yang dihasilkan. Oleh karena itu diperlukan suatu sistem budidaya yang baik (Good Agriculture Practice) dimana proses budidaya tersebut harus memperhatikan lingkungan sekitar agar tidak tercemar oleh limbah sisa budidaya. Dengan penerapan GAP diharapkan dapat meningkatkan jumlah produksi dan mutu produk sehingga nilai jual produk jamur tiram yang dihasilkan meningkat.

GAP (*Good Agricultural Practices*) merupakan panduan umum dalam melaksanakan budidaya tanaman buah, sayur, biofarmaka, dan tanaman hias secara benar dan tepat, sehingga diperoleh produktivitas tinggi, mutu produk yang baik, keuntungan optimum, ramah lingkungan dan memperhatikan aspek keamanan, keselamatan dan kesejahteraan petani, serta usaha produksi yang berkelanjutan. Dalam sistem GAP terdapat beberapa program yang dapat dilakukan dalam budidaya jamur tiram yaitu program perawatan peralatan, program sanitasi termasuk pada fasilitas pengepakan, pembersihan akhir musim tanam, tempat penyucian dan pengepakan, penanganan hama dan penyakit, serta program perawatan gudang. Diharapkan dengan diterapkannya sistem GAP pada budidaya jamur tiram ini dapat meningkatkan daya saing penjualan sehingga harga jual jamur tiram di pasaran pun akan meningkat.

Produk jamur tiram berbasis GAP dapat meningkatkan jiwa kreativitas dan kewirausahaan mahasiswa. Produk yang dihasilkan dibuat dalam kemasan menarik, alami, serta harga yang terjangkau di semua kalangan masyarakat. Sehingga di masa yang akan datang mampu menjadi usaha bisnis yang mandiri, kompetitif, berdaya saing, dan menjadi unit usaha yang mampu membuka peluang kerja sekaligus mengangkat perekonomian masyarakat sekitar. Selain itu, luaran yang diharapkan adalah mengangkat citra jamur tiram di masyarakat agar lebih dirasakan manfaatnya baik sebagai olahan bahan pangan maupun sebagai produk yang memiliki nilai gizi tinggi.

2. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, dirumuskan suatu usaha untuk mengembangkan jamur tiram sebagai bahan pangan bergizi yang memiliki nilai jual yang tinggi. Menjadikan jamur tiram sebagai produk pertanian yang unggul sehingga dapat memberikan keuntungan.

3. Tujuan Program

1. Memenuhi permintaan konsumen yang tinggi akan produk jamur tiram
2. Meningkatkan konsumsi masyarakat dalam memenuhi makanan kaya gizi dengan harga terjangkau.

3. Menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar tempat usaha.
4. Meningkatkan produksi, mutu dan nilai jual produk Hi_Mush
5. Meningkatkan daya saing produk Hi_mush

4. Luaran Yang Diharapkan

Produk jamur tiram berbasis GAP ini diharapkan dapat menghasilkan profit yang besar dan mampu memenuhi kebutuhan pasar akan bahan makanan sehat berkualitas. GAP (Good Agricultural Practice) merupakan panduan umum dalam melaksanakan budidaya komoditas pertanian secara benar dan tepat mulai dari persiapan hingga pada dampak lingkungan sekitar. Sehingga produk diharapkan dapat dihasilkannya produk jamur tiram yang aman dikonsumsi, bermutu, produktivitas tinggi, teknologi ramah lingkungan, mencegah penularan organisme pengganggu tanaman menjaga kesehatan dan kesejahteraan pekerja, dan adanya traceability (kepercayaan konsumen).

Produk jamur tiram berbasis GAP dapat meningkatkan jiwa kreativitas dan kewirausahaan mahasiswa. Produk yang dihasilkan dibuat dalam kemasan menarik, alami, serta harga yang terjangkau di semua kalangan masyarakat. Sehingga di masa yang akan datang mampu menjadi usaha bisnis yang mandiri, kompetitif, berdaya saing, dan menjadi unit usaha yang mampu membuka peluang kerja sekaligus mengangkat perekonomian masyarakat sekitar. Selain itu, luaran yang diharapkan adalah mengangkat citra jamur tiram di masyarakat agar lebih dirasakan manfaatnya baik sebagai olahan bahan pangan maupun sebagai produk yang memiliki nilai gizi tinggi.

5. Kegunaan Program

1. Memotivasi mahasiswa untuk mengembangkan ide-idenya dalam berinovasi untuk menghasilkan suatu produk sehat berkualitas dengan harga terjangkau di masyarakat.
2. Membangun jiwa kewirausahaan mahasiswa, kemandirian, melatih kerja sama tim serta memiliki tanggung jawab yang tinggi.
3. Menambah wawasan mahasiswa dalam menerapkan teknologi sederhana yang berdaya guna bagi masyarakat.
4. Meningkatkan gizi masyarakat dalam pemenuhan gizi yang esensial bagi tubuh.
5. Membuka peluang kerja bagi masyarakat.

I. GAMBARAN UMUM DAN PERENCANAAN USAHA

Jamur tiram merupakan salah satu komoditas yang menarik dan banyak dijumpai di hampir seluruh wilayah Indonesia. Berdasarkan pemaparan yang telah disebutkan, komoditas ini memiliki potensi yang sangat baik bagi kesehatan tubuh. Namun, pemanfaatan komoditas ini belum optimal karena kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap kegunaan, pasca panen dan sistem pemasaran komoditas ini.

Dibandingkan dengan daging ayam, kandungan gizi jamur tiram masih lebih lengkap sehingga tidak salah bila jamur ini sering dianggap sebagai bahan pangan masa depan. Berdasarkan hasil penelitian lainnya, jamur tiram aman untuk dikonsumsi karena kandungan logamnya jauh di

bawah ambang batas yang ditetapkan oleh Fruit Product Order and Prevention of Food Adulteration Act tahun 1954.

Salah satu diversifikasi produk dari jamur tiram ini adalah melalui sistem budidaya yang sesuai dengan GAP, pengemasan yang menarik dengan merek dagang produk yaitu HI_Mush dan sistem pemasaran yang inovatif. Produk ini ditawarkan dalam berbagai kemasan yaitu kemasan 0.25 kg, 0.5 kg, dan 1 Kg. Produk dikemas dengan kemasan yang unik dan menarik sehingga dapat menarik minat konsumen serta meningkatkan daya jual. Pemasaran produk ini dilakukan dengan strategi pemasaran place mix. Place mix adalah sistem pemasaran yang dilakukan dengan cara menjual secara langsung kepada konsumen dan melalui distributor (bisa juga disebut retailer).

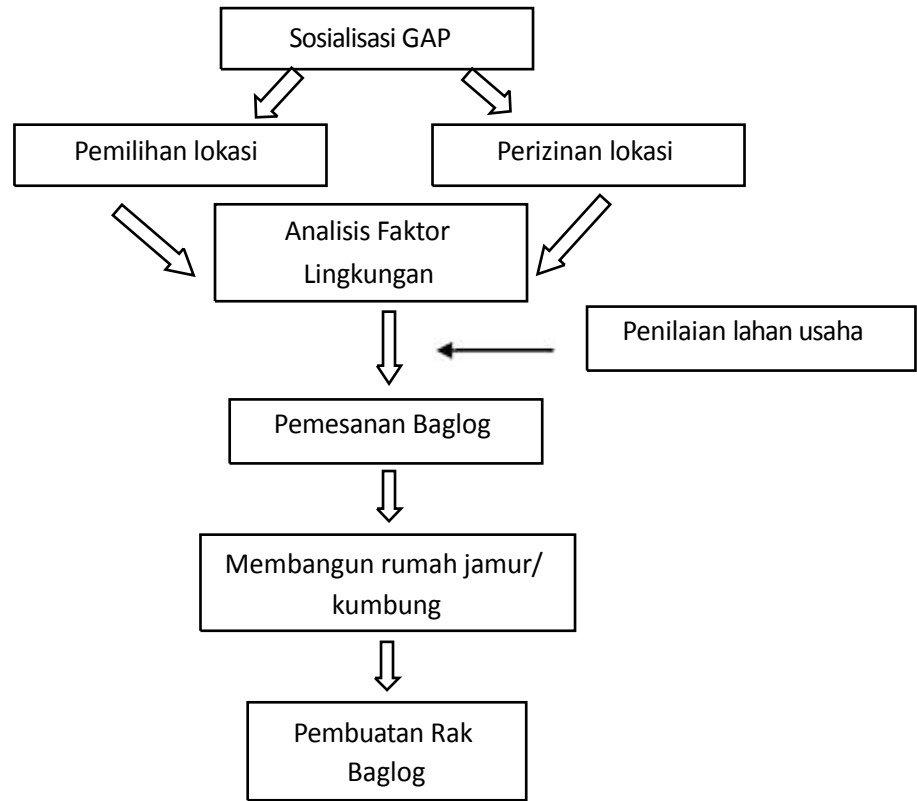
Produk ini akan dipasarkan dalam dua tipe, yang pertama adalah dengan dijual secara langsung ke masyarakat (ke pasar) sehingga masyarakat dapat menikmati produk ini dengan kondisi yang masih segar. Yang kedua adalah dengan cara dikemas dengan sterofoam dan plastik wrap sehingga produk yang dihasilkan lebih tahan lama, higienis, menarik dan memiliki daya jual tinggi. Selain itu pemasaran juga dilakukan melalui kerjasama dengan berbagai pihak distributor.

Usaha HI_Mush (Home Industry Mushroom) Berbasis GAP ini diharapkan mendapat respon pasar yang baik sehingga dapat memperluas wilayah pemasaran. Hal ini dapat dicapai mengingat tingginya permintaan terhadap jamur tiram yang mencakup semua kalangan. Di tambah lagi dengan perpaduan bahan baku yang berkualitas dan kemasan yang menarik. Produk jamur tiram berbasis GAP ini juga diharapkan mampu menjadi salah satu produk unggulan di bidang pangan yang mampu bersaing dengan produk jamur tiram lainnya.

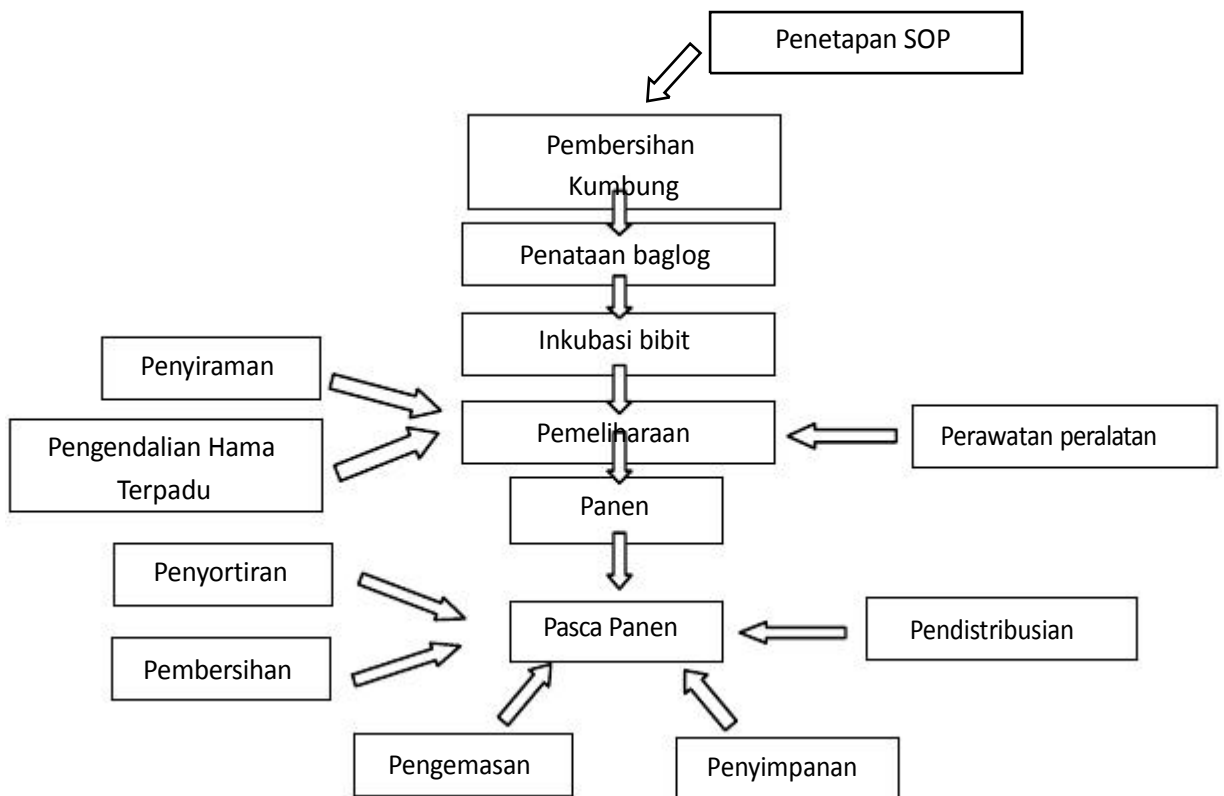
II. METODE PENDEKATAN

1. Metode Produksi

Bahan yang digunakan yaitu bag log jamur tiram putih yang di simpan di dalam kumbung yang terbuat dari anyaman bambu untuk menjaga kelembaban ruangan. Sementara, alat yang digunakan adalah alat-alat budidaya jamur tiram (semprotan, pisau, baskom, masker, dll), timbangan, dan thermometer/hygrometer. Proses produksi jamur tiram HI_Mush yaitu meliputi kegiatan pra produksi (Gambar 1) dan produksi (Gambar 2). Penerapan GAP dalam sistem produksi ini dimaksudkan untuk terciptanya produk yang aman bagi kesehatan, aman bagi keselamatan serta kesehatan kerja, aman bagi kualitas dan kelestarian lingkungan hidup sehingga terwujudnya usaha yang berkelanjutan.



Gambar 1. Kegiatan Pra-produksi Jamur Tiram



Gambar 2. Kegiatan Produksi Jamur Tiram

2. Metode Pemasaran

Pemasaran produk jamur tiram ini dilakukan dengan dua cara yaitu menjual produk secara langsung maupun dengan menjual produk kepada pihak distributor. Salah satu kegiatan pemasaran produk ini secara langsung yaitu dengan mengiuti bazar yang diselenggarakan IPB yang bertempat di Botani Square Bogor. Kegiatan promosi yang telah dilakukan yaitu dengan menyebarkan pamflet serta leaflet, memberi informasi secara langsung pada konsumen, mengikuti bazar baik di dalam maupun di luar kampus, dan melakukan promosi melalui media internet. Dalam hal pemasaran, kami juga telah melakukan kerja sama dengan pedagang pengumpul di daerah sukabumi. Pemasaran yang dilakukan cukup berhasil. Hal ini terbukti dengan meningkatnya harga jamur tiram di atas harga pasar.

IV. PELAKSANAAN PROGRAM

1. Waktu dan tempat pelaksanaan

Produksi akan dilakukan di Jln. Perintis Kemerdekaan Km.8 No.20 Kebun Jeruk Sukamulya Cikembar Sukabumi. Luas bangunan 24 m² berdiri di atas lahan seluas 100 m². Dengan infrstruktur yang ada, kumbung HI-Mush mampu menampung bibit jamur tiram hingga 6500 baglog per periode. Dan juga memiliki ruang untuk penampungan hasil panen 26 kg per hari. Diluar kumbung dapat menampung limbah media tanam (serbuk gergaji) untuk dijadikan kompos. Sedangkan lokasi pemasaran produk dilakukan di sekitar tempat produksi dan wilayah Bogor.

2. Tahapan Pelaksanaan/Jadual Faktual

URAIAN	Bulan I				Bulan II				Bulan III				
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
Konsultasi													
Survei pasar													
Perizinan tempat													
Produksi dan perawatan													
Panen													
Pemasaran													
Evaluasi kerja													
Pembuatan laporan													

3. Pelaksanaan

Usaha budi daya jamur tiram ini bergerak mulai dari proses persiapan hingga ke pemasaran. Tahap persiapan meliputi kegiatan survei pasar untuk mencari bahan baku yang diperlukan dalam proses pra produksi maupun produksi dan membandingkan harga bahan baku maupun barang investasi. Kegiatan survey ini juga dilakukan untuk mencari lokasi usaha. Penerapan GAP pada budidaya jamur tiram Hi_Mush adalah menjadikan panduan umum dalam melaksanakan budidaya jamur tiram secara benar dan tepat, sehingga diperoleh produktivitas tinggi, mutu produk yang baik, keuntungan optimum, ramah lingkungan dan memperhatikan aspek keamanan, keselamatan dan kesejahteraan petani, serta usaha produksi yang berkelanjutan.

Tahap selanjutnya adalah kegiatan produksi yang terdiri atas pembersihan kumpang, penataan baglog pada rak, inkubasi bibit, pemeliharaan, panen dan pasca panen. Kegiatan panen dan pasca panen meliputi penyortiran, pembersihan, pengemasan, penyimpanan serta pendistribusian. Selanjutnya adalah kegiatan pemasaran yaitu dengan menjual produk secara langsung maupun tidak langsung (pihak distributor).

4. Instrumen Pelaksanaan

Pengerjaan suatu proyek kewirausahaan harus didukung oleh suatu rancangan organisasi yang efektif, efisien dan tersusun rapi agar kegiatan proses produksi dan pemasaran dari awal hingga akhir berjalan secara cepat dan tepat. Beberapa unsure yang diperlukan dalam mengatur kegiatan kewirausahaan ini adalah: bagian keuangan, bagian operasi dan produksi, bagian pemasaran serta bagian riset dan pengembangan.

Manager keuangan bertugas mengatur arus masuk dan keluarnya kas usaha. Manager operasi dan produksi bertugas mengawasi dan bertanggung jawab atas semua proses produksi dari awal hingga akhir sehingga produk yang dihasilkan memiliki mutu dan kualitas yang sesuai dengan standar yang ditetapkan. Manager pemasaran bertugas mendistribusikan produk hingga sampai ke tangan konsumen. Ia juga bertanggungjawab dalam memberikan cita produk yang baik di mata konsumen. Manager riset dan pengembangan (R&D) bertugas melakukan survey di masyarakat untuk memahami kebutuhan yang sedang diinginkan.

5. Rancangan dan Realisasi Biaya

Rancangan biaya awal dan realisasi biaya yang telah digunakan berbeda karena dalam pelaksanaannya kelompok kami menggunakan kumpang yang telah ada dengan system sewa. Melalui cara ini maka penggunaan biaya dapat diminimalisir. Keuntungan yang diperoleh selanjutnya akan digunakan untuk pengembangan produk dan perluasan pasar sehingga dapat meningkatkan daya saing.

Biaya yang telah kami keluarkan dalam kegiatan ini sebagai berikut:

Biaya investasi

No	Komponen Biaya	Satuan	Jumlah Fisik	Harga per Satuan (Rp)	Jumlah Biaya (Rp)
1	Alat Produksi				
2	Tangky dan sprayer	unit	1	250000	250000
3	Blower	unit	1	150000	150000
4	Termometer/Hygrometer	unit	1	150000	150000
5	Selang 20 meter	unit	1	100000	100000
6	Timbangan	unit	1	80000	80000
7	Pisau	unit	1	20000	20000
8	Sarung tangan	unit	4	30000	120000
9	Masker	unit	4	2000	8000
10	Sealer	unit	1	200000	200000
	Total Biaya Investasi				1078000

Biaya variable

NO.	Struktur biaya	Satuan	Jumlah Fisik	Biaya per Satuan	Jumlah Biaya Satu Periode (Rp)
1	Bahan Baku				
	Bibit	Baglog	2000	1500	3000000
2	Plastik	Pack	3	10000	30000
3	Wrapping	pack	7	10000	70000
4	Sterofoam	lusin	200	300	60000
5	Pengendalian hama dan penyakit	Botol	1	5000	5000
	Total Biaya Variabel				3165000

Biaya Tetap

No	Uraian	Jumlah	Unit	Biaya per Unit (Rp)	Total Biaya Satu Periode (Rp)
1	Sewa kumbung	2000	bag log	100	200000
2	Tenaga Kerja				
	a. Karyawan	5	bulan/orang	400000	2000000
	b. Listrik	5	bulan	40000	200000
3	Promosi	4	bulan	50000	200000
4	Biaya Lain-lain	4	bulan	25000	100000
	Total Biaya Tetap				2700000

Modal Kerja

No	Uraian	Total Biaya Satu Periode (Rp)	Total Biaya Satu Tahun (Rp)
A	BIAYA TETAP	2700000	8100000
B	BIAYA VARIABEL	3165000	9495000
C	BIAYA INVESTASI	1078000	1078000
D	MODAL KERJA (A+B)	4243000	16275000
E	TOTAL BIAYA YANG TELAH DIGUNAKAN (A+B+C)	6943000	17793000

Pendapatan/periode produksi (Januari-Mei)

No	Produk	Volume	Unit	Harga Jual (Rp)	Penjualan Satu Periode (Rp)
1	Kualitas mutu 1	581	kg	12000	6972000
2	Kualitas mutu 2	263	Kg	7000	1841000
	TOTAL				8.813.000

V. PEMBAHASAN

Produktivitas jamur tiram dipengaruhi oleh beberapa faktor, seperti : suhu, kelembapan, penanganan hama, dan perawatan. Dengan memperhatikan dan melaksanakan kegiatan budidaya jamur tiram berdasarkan penerapan GAP, produktivitas jamur tiram Hi_Mush telah mengalami peningkatan. Peningkatan produksi ini terlihat jika dibandingkan dengan produktivitas tanpa penerapan GAP. Hasil yang didapat sampai saat ini yaitu mencapai produktivitas maksimum sebesar 0,4 kg/baglog periode. Artinya dalam satu periode produksi (4 bulan), satu baglog putih jamur tiram dengan berat 1 kg dapat memproduksi jamur tiram sebanyak 0,4 kg.

Produk ini dijual dengan dua macam kualitas mutu, yaitu kualitas mutu 1 (putih bersih, ukuran besar, bebas hama dan penyakit) dan kualitas mutu 2 (produk yang tidak lolos pada proses sortasi kualitas mutu 1). Harga untuk kualitas mutu 1 berkisar antara Rp 10.000,- s.d. Rp 14.000,- . Harga untuk kualitas mutu 2 berkisar antara Rp 6.500,- s.d. Rp 7.500,- per kg. Seperti halnya produktivitas, penerapan GAP dalam sistem budidaya jamur tiram Hi_Mush juga meningkatkan mutu produksinya. Mutu produk jamur tiram Hi_Mush dengan penerapan GAP telah mengalami peningkatan kualitas yaitu dihasilkannya kualitas mutu 1 yang lebih banyak jika dibandingkan dengan budidaya jamur secara konvensional. Berdasarkan peningkatan mutu yang dihasilkan tersebut berdampak langsung pada peningkatan pendapatan yang disebabkan meningkatnya produk dengan kualitas mutu 1.

Usaha HI_Mush (Home Industry Mushroom) dengan penerapan GAP ini mendapat respon pasar yang baik sehingga dapat memperluas wilayah pemasaran. Hal ini dapat dicapai mengingat tingginya permintaan terhadap jamur tiram yang mencakup semua kalangan. Di tambah lagi dengan perpaduan kualitas jamur tiram yang berkualitas dan kemasan yang menarik. Produk jamur tiram penerapan GAP ini juga mampu menjadi salah satu produk unggulan di bidang pangan yang mampu bersaing dengan produk jamur tiram lainnya. Dengan demikian usaha ini dapat meningkatkan keuntungan yang optimum.

Produk ini dipasarkan dalam dua tipe, yang pertama adalah dengan dijual secara langsung ke masyarakat (ke pasar) sehingga masyarakat dapat menikmati produk ini dengan kondisi yang masih segar. Yang kedua adalah dengan cara dikemas dengan sterofoam dan plastik wrap sehingga produk yang dihasilkan lebih tahan lama, higienis, menarik dan memiliki daya jual tinggi. Selain itu pemasaran juga dilakukan melalui kerjasama dengan berbagai pihak distributor. Berdasarkan kegiatan pemasaran yang kami lakukan, pemasaran dengan cara yang kedua dapat memberikan keuntungan yang optimum. Hal ini karena pemasaran yang dilakukan dengan cara pertama memiliki harga jual yang lebih rendah dibandingkan dengan cara kedua.

Budidaya jamur tiram ini memiliki manfaat dari hulu sampai hilir. Semua yang dihasilkan memberikan manfaat termasuk pasca produksi. Baglog sisa yang sudah tidak mampu lagi memproduksi bisa dimanfaatkan untuk dijadikan sebagai pupuk organik. Dengan demikian selain memiliki prospek bisnis yang sangat berpotensi juga memberikan dampak positif terhadap lingkungan. Hal penting lainnya dalam suatu usaha yaitu dengan memperhatikan kesehatan serta keselamatan pekerja. Dengan adanya penerapan GAP dalam usaha ini, pekerja dapat meningkatkan keselamatan kerja serta kesehatannya.

VI. KESIMPULAN

Produk jamur tiram berbasis GAP ini merupakan salah satu terobosan yang unik pada budidaya jamur tiram. Melalui penerapan GAP ini diperoleh produk jamur tiram dengan produktivitas tinggi, mutu produk yang baik, keuntungan optimum, ramah lingkungan dan memperhatikan aspek keamanan, keselamatan dan kesejahteraan petani, serta usaha produksi yang berkelanjutan. Kegiatan produksi hingga penjualan yang telah dilakukan sudah berjalan sesuai yang diharapkan. Produk jamur tiram berbasis GAP ini sudah dikembangkan, direalisasikan, dan dikomersialisasikan sehingga mampu menghasilkan keuntungan/profit bagi mahasiswa serta memberdayakan masyarakat sekitar.

VII. LAMPIRAN



Jamur Tiram



Panen dan Pasca panen



Pasca Panen dan Pengemasan

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



Grading dan Penimbangan



Jamur yang Siap di distribusikan



Kerjasama Pemasaran