

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar Belakang**

Jamur adalah salah satu komoditas hortikultura yang dapat digunakan untuk pangan, (makanan dan minuman untuk pencegahan dan pengobatan penyakit). Budidaya jamur memiliki prospek yang cukup cerah di Indonesia karena kondisi yang sangat mendukung. Jamur memegang peranan penting dalam proses alami yaitu menjadi salah satu pengurai (dekomposer) unsur-unsur alam. Beberapa diantara jenis-jenis jamur yang ada telah dimanfaatkan oleh manusia sebagai bahan obat alam (Souraeida, 2020). Pusat Data dan Sistem dan Informasi Pertanian (2015) menyatakan bahwa rata-rata pertumbuhan ekspor jamur ke luar negeri mencapai angka 37,62% pada tahun 2014-2019.

Potensi ekspor jamur ke luar negeri dapat mengalami peningkatan. Berbagai jenis jamur yang bisa diolah jadi makanan tumbuh dengan baik di Indonesia termasuk di Bali, dan bahkan dapat dibudidayakan dalam ruang tertutup (*indoor*) dengan tujuan bisnis. Salah satu jenis jamur yang dimaksud adalah Jamur Tiram. Selain dapat digunakan sebagai bahan makanan, Jamur Tiram putih juga dapat digunakan sebagai anti-bakteri dan anti-tumor sehingga dapat mengurangi risiko terjangkit berbagai penyakit seperti diabetes melitus dan penyempitan pembuluh darah, serta manfaat lain seperti menurunkan kolesterol darah dan meningkatkan daya tahan tubuh terhadap penyakit polio.

Sebagai tanaman sayuran, Jamur Tiram berpotensi untuk dikembangkan karena memiliki harga yang stabil dan mendatangkan nilai ekonomi bagi masyarakat. Harga jamur dapat dikatakan lebih stabil bila dibandingkan dengan sayuran lainnya, karena jamur merupakan komoditas spesifik yang penyediaannya dapat direkayasa sepanjang tahun (Masyarakat agribisnis Jamur Indonesia, 2018).

Pengembangan usaha budidaya Jamur Tiram dapat dijadikan sumber pertumbuhan ekonomi di Bali karena usaha ini dapat dijalankan dengan modal

yang relatif kecil dan dapat dikerjakan dengan melibatkan tenaga kerja keluarga. Menurut Martawijaya dan Nurjayadi (2018), permintaan Jamur Tiram bukan saja datang dari pasar domestik, namun juga dari pasar luar negeri atau ekspor. Kesempatan inilah yang membuka peluang bisnis budidaya Jamur Tiram dan olahan yang berbahan baku jamur. Potensi pemasaran Jamur Tiram di Provinsi Bali cukup tinggi karena adanya kegiatan pariwisata untuk memenuhi kebutuhan hotel, restoran, swalayan dan juga dapat dipasarkan ke pasar tradisional. Oleh karena itu, Jamur Tiram dapat diperhitungkan sebagai komoditas andalan pada sektor agribisnis, baik penjualan dalam bentuk segar maupun olahan.

Pemerintah Kota Denpasar melalui Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura memanfaatkan peluang bisnis Jamur Tiram dengan mengembangkan kawasan komoditas Jamur Tiram di wilayah Kecamatan Denpasar Utara (Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Kota Denpasar, 2017). Hal ini didasarkan pada semakin berkembangnya permintaan jamur segar dan jamur olahan dengan adanya usaha pengolahan jamur dan rumah makan yang menyediakan jamur olahan. Selain itu, Pemerintah Kota Denpasar melihat peluang ini dalam memanfaatkan lahan sempit di daerah perkotaan. Dinas Pertanian Kota Denpasar melalui program hibah telah memberikan pembinaan kepada kelompok pemuda dan para petani secara kelompok. sejak tahun 2016.

Tujuan program ini adalah pemberdayaan masyarakat melalui usaha kreatif untuk menambah pendapatan masyarakat. Namun demikian, peluang pengembangan Jamur Tiram belum banyak dimanfaatkan oleh masyarakat karena kurangnya pengetahuan dan teknik budidaya jamur serta ketidakpahaman dalam pemasaran produk. UD. Bee Jamur, merupakan salah satu kelompok yang bergerak di bidang usaha Jamur Tiram yang telah merintis usahanya sejak tahun 2012. UD. Bee Jamur yang berlokasi di Peguyangan Kaja sampai saat ini tetap eksis dalam usaha produksi Jamur Tiram, namun demikian apakah memang usaha Jamur Tiram di UD. Bee Jamur ini menguntungkan serta efisien dilakukan dalam skala bisnis, maka perlu dikaji lebih lanjut.

Berdasarkan hal tersebut, maka perlu dilakukan penelitian tentang Efisiensi Usaha Budidaya Jamur Tiram dengan mengambil kasus di Ud. Bee Jamur Desa Peguyangan Kaja, Kecamatan Denpasar Utara

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas maka permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

- 1) Berapakah keuntungan usaha budidaya Jamur Tiram di UD. Bee Jamur?
- 2) Apakah usaha budidaya Jamur Tirm di UD. Bee Jamur efisien ?

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan permasalahan di atas maka tujuan penelitian ini, yaitu:

- 1) Menganalisis keuntungan usaha budidaya Jamur Tiram di UD. Bee Jamur.
- 2) Menganalisis efisiensi usaha budidaya Jamur Tirm di UD. Bee Jamur.

## **1.4. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis
  - a. Hasil penelitian ini menjadi salah satu masukan bagi pemerintah khususnya Departemen Pertanian dan Ketahanan Pangan dalam memasarkan produksi Jamur Tiram Putih di Kota Denpasar.
  - b. Sebagai sumbangan ilmu pengetahuan dibidang pertanian khususnya dalam bisnis Jamur Tiram putih
1. Manfaat Praktis
  - a. Dapat memberikan pengetahuan mengenai proses-proses dalam melaksanakan usahatani Jamur Tiram putih.

- b. Diharapkan dapat dijadikan sebagai rekomendasi bagi Pemerintah dalam upaya meningkatkan produksi Jamur Tiram putih dan juga dapat dijadikan bahan informasi bagi peneliti selanjutnya terkait tanaman Jamur Tiram putih



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1. Produk

Jamur merupakan tanaman yang tidak memiliki klorofil sehingga tidak bisa melakukan proses fotosintesis untuk menghasilkan makanan sendiri. Jamur hidup dengan cara mengambil zat-zat makanan seperti selulosa, glukosa, lignin, protein dan senyawa pati dari organisme lain. Di alam, zat-zat nutrisi tersebut biasanya telah tersedia dari proses pelapukan oleh aktivitas mikroorganisme. Jamur Tiram putih merupakan tumbuhan yang di kenal dengan nama ilmiah *Pleurotus ostreatus* dinamakan demikian karena bentuknya seperti tiram atau kerang. Oleh orang Jepang Jamur Tiram putih disebut shimeji, lain dengan orang Eropa dan Amerika yang menyebutnya sebagai *Oyster mushroom*. Klasifikasi Jamur Tiram adalah sebagai berikut:

*Kingdom : Fungi*

*Kelas : Homobasidiomycetes*

*Ordo : Agaricales Famili : Tricholomataceae*

*Genus : Pleurotus*

*Spesies Pleurotus Ostreatus*

Jamur Tiram putih merupakan jenis jamur kayu yang paling mudah dibudidayakan karena dapat tumbuh di berbagai macam jenis substrat dan mempunyai kemampuan adaptasi terhadap lingkungan yang tinggi. Jamur Tiram mempunyai rasa yang lezat serta kandungan gizi yang cukup tinggi. Disebut juga Jamur Tiram atau oyster mushroom karena bentuk tudungnya agak membulat, lonjong dan melengkung seperti cangkang tiram. Manfaat Jamur Tiram pada kesehatan, yaitu untuk mencegah berbagai macam penyakit, diantaranya mencegah diabetes melitus dan penyempitan pembuluh darah, menurunkan kolesterol darah, menambah vitalitas dan daya tahan tubuh, mencegah penyakit tumor dan kanker, gondok, influenza, serta memperlancar

buang air besar. Selain itu, Jamur Tiram dapat menghentikan perdarahan dan mempercepat pengeringan luka (Suharjo, 2015)

## **2.2. Aspek Pasar dan Pemasaran**

Aspek pasar dan pemasaran mencakup deskripsi barang atau jasa dan pasar yang dituju yang masing-masing aspek memiliki peranan yang luas pada perencanaan bisnis ini. Pemasaran dari produk Jamur Tiram ini adalah melalui Agen baik dalam skala besar maupun kecil, yang selanjutnya akan dikirim ke swalayan, pasar-pasar tradisional maupun di hotel dan di berbagai wilayah Denpasar dan sekitarnya.

### **2.2.1. Keunggulan Produk**

- a. Produk yang direncanakan merupakan produk jamur yang memiliki Kualitas jamur yang dijamin baik dan masih segar.
- b. Memperkenalkan Jamur Tiram secara luas kepada masyarakat melalui pendekatan kualitas (cita rasa, mutu dan kesegaran) dan pendekatan pelayanan konsumen.
- c. Membuka pelatihan budidaya Jamur Tiram kepada masyarakat secara luas
- d. Mensosialisasikan manfaat Jamur Tiram bagi kesehatan masyarakat Bali sekitarnya pada khususnya dan Indonesia pada umumnya.
- e. Pembudidayaan Jamur Tiram ini benar-benar menghasilkan produk jamur yang berkualitas dan masih segar.

### **2.2.2. Produk Bermutu dan Harga Kompetitif**

Jamur Tiram yang ditawarkan memiliki kualitas yang baik dari segi rasa maupun kegunaannya. Produk Jamur Tiram ini sangat baik karena merupakan salah satu jamur kayu yang sangat baik untuk dikonsumsi manusia. Selain karena memiliki cita rasa yang khas, Jamur Tiram juga memiliki nilai gizi yang tinggi. Bila dibandingkan dengan daging ayam yang kandungan proteinnya 18,2 gram, lemaknya 25,0 gram, namun karbohidratnya 0,0 gram, maka kandungan gizi jamur masih lebih lengkap sehingga tidak salah apabila

dikatakan jamur merupakan bahan pangan masa depan. Jamur Tiram juga bermanfaat dalam pengobatan, seperti :

- a. Dapat menurunkan tingkat kolesterol dalam darah.
- b. Memiliki kandungan serat mulai 7,4 % sampai 24,6% yang sangat baik bagi pencernaan.
- c. Antitumor, antioksidan, dll.
- d. Harga yang ditawarkan pun relatif terjangkau oleh seluruh kalangan masyarakat. Dan Harga ini relatif murah, karena kandungan / komposisi dari produk Jamur Tiram yang bermanfaat bagi tubuh.

### **2.2.3. Gambaran Pasar**

Target pasar yang dituju adalah seluruh kalangan Pembeli individu (ibu rumah tangga), distributor, swalayan, hotel dan restoran. Hal ini dikarenakan produk Jamur Tiram ini memiliki kandungan gizi yang cukup banyak. Segmentasi pasar adalah proses di mana pasar dibagi menjadi para pelanggan yang terdiri atas orang-orang dengan berbagai kebutuhan dan karakteristik yang sama yang mengarahkan mereka untuk merespons tawaran produk atau jasa dan program pemasaran strategis tertentu dalam cara yang sama. Dalam menentukan segmentasi akan ditemukan peluang yang tumbuh di pasar.

Ada beberapa hal yang menjadi manfaat jika dilakukannya segmentasi pasar adalah:

- a. Mengidentifikasi pengembangan produk baru Analisis tentang berbagai segmen pelanggan potensial menunjukkan satu atau lebih kelompok yang memiliki kebutuhan dan minat-minat spesifik tidak dipuaskan dengan baik oleh tawaran – tawaran pesaing.
- b. Membantu dalam mendesain program – program pemasaran yang paling efektif.
- c. Untuk mencapai kelompok – kelompok pelanggan yang homogeny dengan memusatkan perhatian pada suatu golongan tertentu, maka akan

mempermudah dalam menetapkan harga yang sesuai dengan kondisi ekonomi.

d. Memperbaiki alokasi strategi sumber daya pemasaran.

#### **2.2.4. Trend Perkembangan Pasar**

Trend perkembangan pasar pada jamur tiram ini dipengaruhi oleh faktor selera konsumen dan perubahan perilaku. Selera konsumen akan sangat mempengaruhi tren perkembangan pasar. Dalam faktor ini perusahaan harus mampu menciptakan pasar (mendidikasi konsumen) agar tertarik menggunakan produk yang di ciptakan. Sedangkan perubahan perilaku terjadi disebabkan perubahan pendapatan, faktor demografi dan pergeseran selera.

#### **2.2.5. Strategi Pemasaran**

Dikarenakan masih sangat tingginya permintaan pasar terhadap Jamur Tiram sehingga untuk pengembangan lahan dalam jumlah besarpun masih dirasa memungkinkan jika hanya mengincar pasar yang sudah ada. Seperti misalnya diciptakannya frencise pertanian Jamur Tiram yang nantinya kita hanya bermodalkan bibit yang kita produksi sendiri sehingga kita dapat menjual hasil bibit, peralatan dan pangan terhadap orang yang mengikuti frencise kita dan menciptakan pasar sendiri guna melewati batas equilibrium penjualan dengan cara mengolah hasil pembudidayaan jadi produk olahan yang dapat dikonsumsi secara instan. Atau dapat juga di promosikan melalui internet.

#### **2.2.6. Analisis Pesaing**

Analisis pesaing dari perusahaan Jamur Tiram house ini diantaranya yaitu ancaman masuknya pendatang baru, tingkat rivalitas diantara para pesaing yang ada, tekanan dari produk pengganti, kekuatan tawar menawar pembeli dan kekuatan tawar menawar pemasok.

Ancaman masuknya pendatang baru : Pendatang baru dalam industri biasanya dapat mengancam para pesaing yang ada. Karena pendatang baru sering kali membawa kapasitas baru, keinginan untuk merebut pangsa pasar, serta seringkali pula memiliki sumberdaya yang besar. Beberapa hambatan



untuk memasuki industri adalah sebagai berikut. Kebijakan Pemerintah tingkat rivalitas diantara Para Pesaing yang ada : Rivalitas (rivaly) di kalangan pesaing yang ada berbentuk perlombaan untuk mendapatkan posisi dengan menggunakan taktik-taktik seperti persaingan harga, perang iklan, introduksi produk, dan meningkatkan pelayanan atau jaminan kepada pelanggan. Intensitas persaingan antar-perusahaan merupakan fungsi dari beberapa faktor seperti :

- 1) Adanya beberapa pesaing yang seimbang
- 2) Pertumbuhan industri yang lambat
- 3) Kurangnya diferensiasi atau switching cost
- 4) Pertambahan kapasitas yang tinggi
- 5) Pesaing yang berbeda-beda
- 6) Hambatan pengunduran diri yang tinggi

Tekanan dari produk pengganti : produk pengganti/barang substitusi merupakan salah satu persaingan dari perusahaan-perusahaan. Ancaman dari produk substitusi ini kuat jika konsumen dihadapkan pada sedikitnya switching cost dan jika produk substitusi tersebut mempunyai harga yang lebih murah atau kualitasnya sama bahkan lebih tinggi dari produk-produk suatu industri.

Kekuatan tawar menawar pembeli : para pembeli biasanya membeli barang dengan harga yang termurah dan meminta kualitas yang tinggi serta pelayanan yang bagus. Hal ini membuat persaingan antara perusahaan dalam industri yang sama. Biasanya kekuatan tawar menawar pembeli akan meningkat jika situasi berikut terjadi :

1. Para pembeli membeli dalam jumlah besar.
2. Produk yang dibeli adalah produk standard dan tidak terdiferensiasi. Pembeli memperoleh keuntungan yang rendah.
3. Pembeli menempatkan suatu ancaman melakukan intgrasi ke Hulu untuk membuat produk industri.

4. Kekuatan tawar-menawar pemasok : pemasok dapat menekan perusahaan yang ada dalam suatu industri dengan cara menaikkan harga serta menurunkan kualitas barang yang dijualnya.
5. Pemasok memiliki tawar-menawar jika :
  - a. Didominasi oleh sedikit perusahaan.
  - b. Produknya adalah unik dan istimewa.
  - c. Industri tersebut bukanlah pelanggan yang penting dari pemasok.
  - d. Pemasok memperlihatkan ancaman untuk melakukan integrasi hilir.

Dalam mengatasi masalah-masalah tersebut, Perusahaan dapat menghindari beberapa persaingan melalui strategi penetapan harga yaitu dengan melakukan *At Market Pricing*. *At Market Pricing* yaitu penetapan harga yang dilakukan oleh Usaha / bisnis Jamur Tiram dengan maksud untuk menghindari terjadinya perang harga serta menghindari tidak terjualnya barang yang dapat merugikan perusahaan.

### **2.3. Aspek Produk**

#### **2.3.1. Bahan Baku dan penggunaannya**

Perencanaan bahan baku dan bahan pembantu merupakan bagian utama untuk perhitungan kebutuhan modal kerja. Hal-hal yang perlu diperhatikan adalah supplier, kuantitas, harga beli, persyaratan pembelian, ketersediaan, dan persediaan.

#### **Cara Pembuatan**

- a. Campur serbuk gergaji dengan milet 42% dan dicuci hingga bersih
- b. Rebus selama 30 menit menggunakan pressure cooker
- c. Tiriskan kemudian tambahkan kapur 1%, gypsum 1% dan bekatul 15%. Kadar air diusahakan mencapai 40 – 60 % dengan menambahkan air dan pH7.

- d. Bahan kemudian dimasukkan dalam baglog polipropilen atau botol. Per botol diisi 50 – 60% media kemudian ditutup dengan kapas dibalut kertas/aluminium foil.
- e. Sterilkan dalam autoclave 121 °C selama 2 jam. (jika direbus lakukan selama 8 jam)
- f. Inokulasi secara aseptis dengan bibit dari biakan murni.
- g. Inkubasi selama 15 – 231 hari pada suhu ruang dengan pengocokan setiap hari agar miselia jamur tumbuh merata. Dan tidak menggumpal.

### **Budidaya**

- a. Serbuk gergaji direndam dalam air selama semalam lalu tiriskan
- b. Tambahkan bekatul 15%, kapur 2%, gypsum 2 %, dan air sampai kadar air 65% pH 7.
- c. Masukkan dalam baglog, padatkan dan buat lubang pada ujungnya menggunakan potongan pralon. Lubang ditutup dengan kapas dan kertas minyak atau aluminium foil.
- d. Sterilkan
- e. Inokulasi dengan bibit. Bibit 15 g untuk 1 kg media.
- f. Inkubasi selama 15 – 30 hari. Rumah jamur harus dijaga tetap kering dan bersih, suhu 22 – 28°C tanpa cahaya
- g. Susun baglog dalam rak, dan siram bagian yang dibuka dengan semprotan air. Jamur Tiram butuh suhu 16 – 22°C dengan kelembapan 80 – 90%.

### **2.4. Peralatan yang dibutuhkan**

Peralatan yang dibutuhkan di dalam Budidaya Jamur Tiram ini adalah lahan, cangkul, ember, sekop, sprayer, alat steam dan lain-lain.

## 2.5. Sarana Penunjang

Instalasi sarana penunjang berkaitan dengan tata letak (lay-out) yang termasuk dalam anggaran investasi. Pemasangan sarana penunjang ini meliputi listrik, air, internet, dan lain-lain.

## 2.6 Analisis keuntungan Usaha Jamur Tiram

### 2.6.1 Analisis Biaya Usaha Jamur Tiram

Menurut Joesron dan Fathorrozi (2003), biaya dapat kita bagi berdasarkan sifatnya, artinya mengkaitkan antara pengeluaran yang harus dibayar dengan produk atau output yang dihasilkan, yaitu:

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

TC : Total Cost (Biaya total)

TVC : Total Variabel Cost (Biaya variabel)

TFC : Total Fixed Cost (Biaya tetap)

### 2.6.2 Analisis Penerimaan Usaha Jamur Tiram

Menurut Boediono (2016), revenue adalah penerimaan produsen dari hasil penjualan outputnya. Ada beberapa konsep revenue yang penting untuk analisa perilaku produsen. Total Revenue (TR) yaitu penerimaan total produsen dari hasil penjualan outputnya. Total revenue adalah output kali harga jual output.

$$TR = Q \times Pq$$

Keterangan:

TR = total penerimaan

Q = jumlah output yang dihasilkan atau yang dijual Pq = harga output

### 2.6.3 Analisis keuntungan usaha Jamur Tiram

Menurut Soeharno (2009), secara sistematis konsep keuntungan dapat ditulis sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

$\pi$  = keuntungan (profit)

TR = penerimaan total

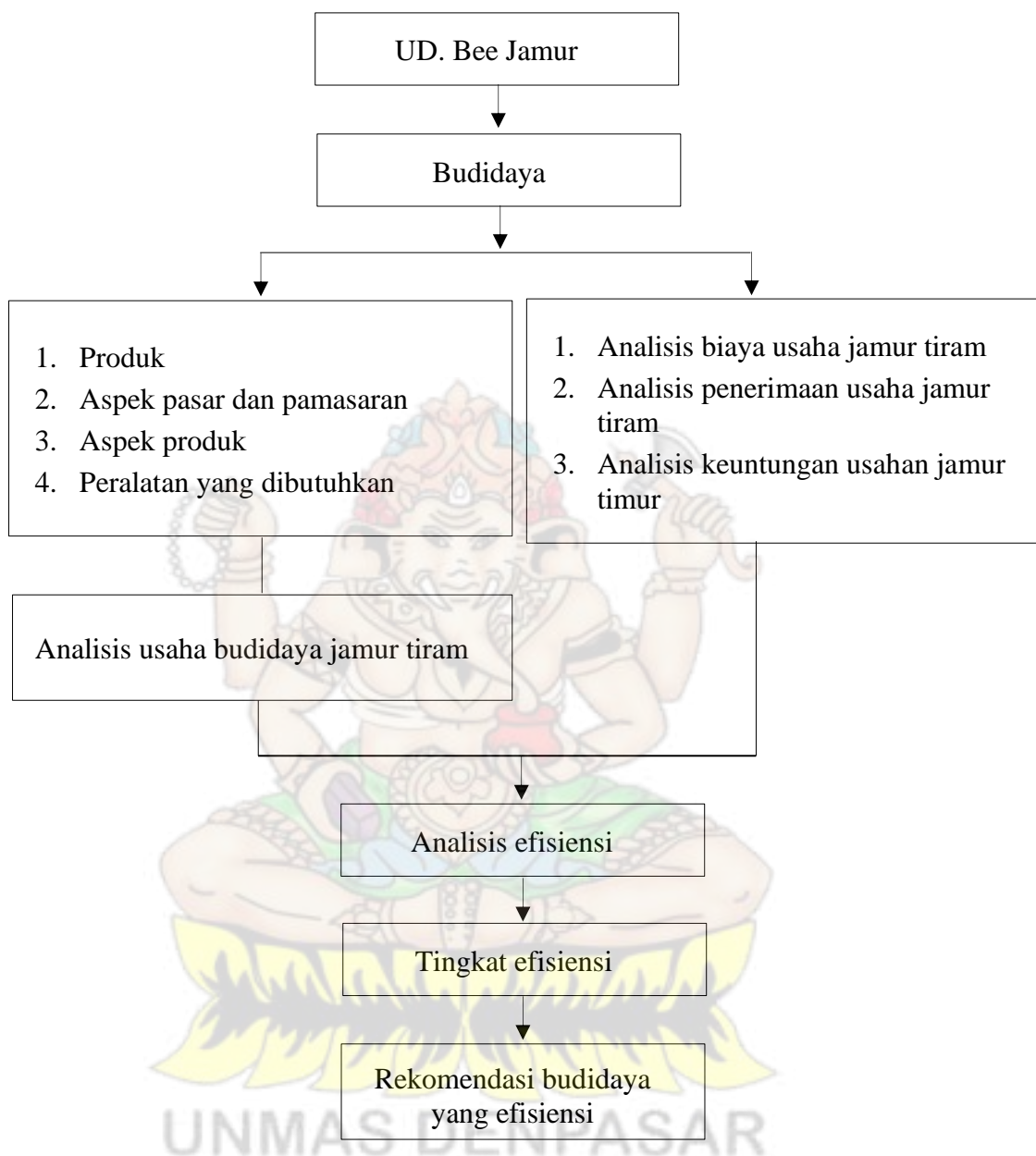
TC = biaya total

## 2.7. Kerangka Pemikiran

UD. Bee jamur adalah suatu perusahaan yang bergerak dibidang pertanian dengan membudidayakan Jamur Tiram guna memenuhi permintaan pasar. Bahan baku yang dipergunakan adalah dari sumber daya alam lokal yaitu dari mitra tani Bali dan Jawa. Dalam hal ini mengembangkan usaha Jamur Tiram terdapat input produksi, proses, dan output. Penggunaan input produksi akan memerlukan biaya biaya, baik biaya tetap maupun biaya variabel.

Melalui sebuah proses produksi akan diperoleh output yang akan dipasarkan ke konsumen dengan tingkat harga yang berlaku di pasaran, sehingga akan memberikan hasil atau penerimaan. Melalui analisis biaya akan diperoleh keuntungan usaha Jamur Tiram. Produksi dan keuntungan yang diperoleh bee Jamur Tiram akan tercatat setiap bulannya, dimana data tersebut nantinya digunakan untuk memproyeksikan produksi dan keuntungan sepanjang tahun 2023.

UNMAS DENPASAR



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

## 2.8. Penelitian Terdahulu

Penelitian ini dilakukan tidak terlepas dari hasil penelitian terdahulu yang dapat pernah dilakukan, dalam penelitian ini digunakan sebagai bahan pertimbangan dan kajian penelitian terdahulu digunakan tidak terlepas dari topik yang diangkat oleh peneliti.

Penelitian Terdahulu	Persamaan	Perbedaan
<p>Nama : Aziz Adriansyah *), Lily Fauzia **), Sri Fajar Ayu **)</p> <p>Judul : Analisis Kelayakan Usaha Jamur Tiram Putih (Pleurotus Ostreatus) (Studi Kasus : Desa Tanjung Selamat, Kec. Sunggal, Kab. Deli Serdang )</p>	<p>Menganalisis kelayakan usaha jamur tiram.</p>	<p>Menggunakan analisis BEP dan B/C Ratio serta tidak membandingkan antara kelayakan usaha jamur yang menggunakan steamer dengan yang menggunakan drum.</p>
<p>Nama : Rini Sulistiawati<sup>1</sup>, Novira Kusrini<sup>2</sup>, Imelda<sup>3</sup></p> <p>Judul : Analisis Pendapatan Usaha Budidaya Jamur Dan Pupuk Kompos Berbahan Baku Limbah Tandan Kosong Kelapa Sawit</p>	<p>Menggunakan analisis R/C</p>	<p>Selain menganalisis kelayakan usaha jamur, sekaligus Ratio.menganalisis pendapatan pembuatan pupuk kompos dengan menggunakan bahan baku limbah tandan kosong kelapa sawit.</p>

<p>Nama : Rini Anggraeni, Subeni Dan Khoirul Umam Judul : Analisis Pendapatan, Keuntungan, Dan Kelayakan Usaha Jamur Tiram Di Kabupaten Sleman</p>	<p>Menggunakan analisis R/C Ratio.</p>	<p>Menganalisis pendapatan dan keuntungan.</p>
<p>Nama : Ahmad Sujoko1*, Musthofa Lutfi1, Dwi Purnomo2 Judul : Kajian Sterilisasi Media Tumbuh Jamur Tiram Putih (Pleurotus Ostreatus (L) Fries) Menggunakan STEAMER BAGLOG</p>	<p>Membandingkan sterilisasi menggunakan steamer baglog dengan menggunakan drum.</p>	<p>Membandingkan kebutuhan gas, efisiensi energi dan hasil sterilisasi menggunakan steamer baglog dan drum.</p>
<p>Nama : Retno Dwi Shintia dan Amalia Judul : Analisis Usahatani Jamur Tiram Putih (Pleurotusostreatus) Di Kelurahan Simpang Baru Kecamatan Tampan Kota Pekan Baru</p>	<p>Menganalisis usahatnai jamur tiram.</p>	<p>Menggunakan analisis BEP dan B/C Ratio serta tidak membandingkan antara kelayakan usaha jamur yang menggunakan steamer dengan yang manggunakan drum.</p>