



ANALISIS USAHA, PEMASARAN, NILAI TAMBAH DAN STRATEGI PENGEMBANGAN BUDIDAYA JAMUR TIRAM DI KOTA PEKANBARU

Yeni Kusumawaty

Jurusan Agribisnis
Fakultas Pertanian Universitas
Riau

Article history

Received : April 2026

Revised : Mei 2026

Accepted : Mei 2026

*Corresponding author

Email : yeni.kusumawaty@lecturer.unri.ac.id

Abstrak

Agribisnis jamur tiram (*Pleurotus ostreatus*) merupakan salah satu usaha hortikultura yang memiliki prospek pengembangan yang baik karena didukung oleh tingginya permintaan pasar, teknologi budidaya yang sederhana, serta peluang peningkatan nilai tambah melalui pengolahan produk. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji kondisi usaha, kelayakan finansial, sistem pemasaran, nilai tambah produk olahan, tantangan, dan strategi pengembangan agribisnis jamur tiram di Kota Pekanbaru. Penelitian menggunakan metode studi literatur (literature review) dengan memanfaatkan data sekunder yang berasal dari jurnal ilmiah, prosiding, skripsi, tesis, dan laporan penelitian yang relevan. Analisis dilakukan secara deskriptif-kualitatif melalui proses identifikasi, seleksi, perbandingan, dan sintesis hasil penelitian terdahulu. Hasil kajian menunjukkan bahwa usaha jamur tiram di Kota Pekanbaru layak dikembangkan secara finansial, ditunjukkan oleh nilai R/C Ratio, RCR, dan BCR yang lebih besar dari satu. Pemasaran dilakukan melalui penjualan langsung maupun melalui pedagang dan pelaku usaha kuliner, dengan peluang peningkatan melalui pemasaran digital. Pengolahan jamur tiram menjadi berbagai produk seperti keripik, nugget, abon, bakso, dan tepung jamur mampu meningkatkan nilai tambah dan pendapatan pelaku usaha. Tantangan utama meliputi keterbatasan modal, kapasitas produksi, dan akses pasar. Strategi pengembangan yang direkomendasikan meliputi peningkatan kapasitas produksi, diversifikasi produk, digitalisasi pemasaran, penguatan kemitraan, akses pembiayaan, serta penguatan kelembagaan usaha guna meningkatkan daya saing dan keberlanjutan agribisnis jamur tiram di Kota Pekanbaru.

Kata Kunci: Jamur Tiram, Agribisnis, Kelayakan Usaha, Pemasaran, Nilai Tambah

Abstract

Oyster mushroom (*Pleurotus ostreatus*) agribusiness is a horticultural business with good development prospects due to high market demand, simple cultivation technology, and opportunities to increase added value through product processing. This study aims to examine business conditions, financial feasibility, marketing systems, added value of processed products, challenges, and strategies for developing oyster mushroom agribusiness in Pekanbaru City. The study used a literature review method utilizing secondary data from scientific journals, proceedings, undergraduate theses, and relevant research reports. The analysis was conducted descriptively and qualitatively through the process of identification, selection, comparison, and synthesis of previous research results. The results of the study indicate that the oyster mushroom business in Pekanbaru City is financially feasible to develop, as indicated by R/C Ratio, RCR, and BCR values greater than one. Marketing is carried out through direct sales or through traders and culinary entrepreneurs, with opportunities for improvement through digital marketing. Processing oyster mushrooms into various products such as chips, nuggets, shredded meatballs, meatballs, and mushroom flour can increase added value and income of entrepreneurs. Key challenges include limited capital, production capacity, and market access. Recommended development strategies include increasing production capacity, product diversification, digitalizing marketing, strengthening partnerships, accessing financing, and strengthening business institutions to increase the competitiveness and sustainability of the oyster mushroom agribusiness in Pekanbaru City.

Keywords: Oyster Mushrooms, Agribusiness, Business Feasibility, Marketing, Added Value

Copyright © 2026 Author. All rights reserved

PENDAHULUAN

Sektor agribisnis hortikultura terus berkembang sebagai salah satu penggerak ekonomi daerah karena mampu menghasilkan produk bernilai ekonomi tinggi dengan kebutuhan lahan yang relatif terbatas. Salah satu komoditas yang mengalami perkembangan cukup pesat adalah jamur tiram (*Pleurotus ostreatus*), yang memiliki keunggulan berupa siklus produksi singkat, teknologi budidaya yang sederhana, serta dapat memanfaatkan limbah pertanian sebagai media tanam. Kondisi tersebut menjadikan usaha jamur tiram sebagai alternatif agribisnis yang potensial untuk dikembangkan oleh pelaku usaha skala rumah tangga maupun usaha mikro. Selain itu, meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pola konsumsi pangan sehat turut mendorong peningkatan permintaan jamur tiram sebagai sumber pangan bergizi dan rendah lemak (Patel et al., 2025).

Perkembangan agribisnis jamur tiram di Kota Pekanbaru menunjukkan prospek yang cukup baik seiring dengan meningkatnya jumlah pelaku usaha budidaya dan pengolahan jamur. Pertumbuhan penduduk, peningkatan pendapatan masyarakat, serta berkembangnya sektor kuliner mendorong permintaan terhadap bahan pangan yang sehat dan mudah diolah. Jamur tiram tidak hanya dipasarkan dalam bentuk segar, tetapi juga telah diolah menjadi berbagai produk seperti keripik, nugget, sate jamur, dan aneka makanan siap saji yang memiliki nilai ekonomi lebih tinggi. Perkembangan ini menunjukkan bahwa agribisnis jamur tiram tidak hanya berfokus pada kegiatan budidaya, tetapi juga mencakup aspek pengolahan dan pemasaran yang semakin beragam (Widhiantari et al., 2025).

Potensi pasar jamur tiram di Kota Pekanbaru tergolong besar karena didukung oleh tingginya aktivitas konsumsi rumah tangga, usaha kuliner, restoran, serta industri pengolahan makanan. Jamur tiram memiliki karakteristik yang sesuai dengan tren konsumsi pangan modern karena kaya protein, serat, vitamin, dan mineral, sehingga semakin diminati oleh masyarakat yang menerapkan pola hidup sehat. Selain itu, meningkatnya permintaan produk pangan berbasis nabati (*plant-based food*) membuka peluang pasar yang lebih luas bagi produk jamur tiram. Kondisi ini sejalan dengan temuan Singh et al., (2025) yang menyatakan bahwa meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pangan sehat berkontribusi terhadap peningkatan permintaan dan peluang pemasaran komoditas jamur tiram. Permintaan jamur tiram di Kota Pekanbaru terus meningkat seiring bertambahnya kesadaran masyarakat terhadap konsumsi pangan sehat. Produksi lokal belum sepenuhnya mampu memenuhi kebutuhan pasar sehingga masih terdapat peluang pengembangan usaha budidaya jamur tiram (Safitri, Kusumawaty, & Maharani, 2025).

Meskipun memiliki prospek yang menjanjikan, pengembangan agribisnis jamur tiram masih menghadapi berbagai tantangan, seperti fluktuasi harga, keterbatasan akses pasar, serta tingginya persaingan antarprodusen. Oleh karena itu, diperlukan strategi pemasaran yang efektif agar produk dapat menjangkau konsumen secara lebih luas dan

memberikan keuntungan yang optimal bagi pelaku usaha. Pemanfaatan teknologi digital dan media sosial menjadi salah satu alternatif yang dapat meningkatkan jangkauan pasar serta memperkuat daya saing usaha jamur tiram. Penggunaan pemasaran digital terbukti mampu meningkatkan volume penjualan dan memperluas akses pasar produk olahan jamur tiram (Kusumawaty et al., 2024, Disnayanti et al., 2025, Alian et al., 2026).

Dalam upaya meningkatkan keberlanjutan usaha, analisis usaha, pemasaran, dan nilai tambah menjadi aspek yang sangat penting untuk dikaji. Analisis usaha diperlukan untuk mengetahui tingkat kelayakan dan keuntungan yang diperoleh pelaku usaha, sedangkan analisis pemasaran digunakan untuk mengidentifikasi saluran distribusi dan efisiensi pemasaran produk. Selain itu, analisis nilai tambah penting dilakukan karena pengolahan jamur tiram menjadi berbagai produk olahan mampu meningkatkan nilai ekonomi dibandingkan penjualan dalam bentuk segar. Penelitian Safinah et al. (2026) menunjukkan bahwa pengolahan jamur tiram menghasilkan nilai tambah yang signifikan dan dapat meningkatkan pendapatan pelaku agroindustri. Oleh karena itu, kajian mengenai analisis usaha, pemasaran, dan nilai tambah diperlukan sebagai dasar penyusunan strategi pengembangan agribisnis jamur tiram di Kota Pekanbaru.

METODE PELAKSANAAN

Penelitian ini menggunakan metode studi literatur (*literature review*) untuk mengkaji perkembangan usaha jamur tiram di Kota Pekanbaru dari berbagai aspek, meliputi budidaya, kelayakan usaha, pemasaran, dan nilai tambah produk. Studi literatur merupakan metode penelitian yang dilakukan dengan mengumpulkan, mengevaluasi, dan menyintesis hasil penelitian terdahulu guna memperoleh pemahaman yang komprehensif terhadap suatu topik penelitian (Snyder, 2019). Melalui pendekatan ini, peneliti dapat mengidentifikasi temuan, kesenjangan penelitian, serta peluang pengembangan agribisnis jamur tiram berdasarkan bukti ilmiah yang telah tersedia.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini berupa data sekunder yang berasal dari berbagai publikasi ilmiah, terutama jurnal nasional dan internasional, prosiding, skripsi, tesis, serta laporan penelitian yang berkaitan dengan usaha jamur tiram di Kota Pekanbaru maupun wilayah lain yang memiliki karakteristik serupa. Penggunaan berbagai sumber ilmiah bertujuan untuk memperoleh informasi yang lebih luas dan mendalam mengenai aspek teknis budidaya, pemasaran, analisis usaha, serta pengolahan produk jamur tiram. Menurut Paré et al. (2017), kualitas studi literatur sangat dipengaruhi oleh relevansi, kredibilitas, dan kelengkapan sumber yang digunakan dalam proses kajian.

Pengumpulan literatur dilakukan melalui penelusuran pada berbagai basis data ilmiah seperti Google Scholar, Garuda, DOAJ, dan portal jurnal perguruan tinggi. Literatur yang dipilih adalah publikasi yang relevan dengan topik penelitian, khususnya yang membahas usaha jamur tiram, analisis kelayakan usaha, pemasaran hasil pertanian, dan nilai tambah agroindustri. Selanjutnya, setiap literatur diseleksi berdasarkan kesesuaian

tema, tujuan penelitian, metode yang digunakan, serta hasil penelitian yang diperoleh. Proses seleksi dan evaluasi sumber merupakan tahapan penting dalam studi literatur untuk memastikan bahwa informasi yang digunakan memiliki kualitas ilmiah yang memadai (Chigbu et al., 2023; Azarian et al., 2023; Kraus et al., 2022).

Analisis data dilakukan secara deskriptif-kualitatif melalui proses identifikasi, pengelompokan, perbandingan, dan sintesis hasil penelitian yang telah dikumpulkan. Hasil dari berbagai penelitian kemudian dianalisis untuk menggambarkan kondisi usaha jamur tiram, potensi pasar, strategi pemasaran, serta peluang peningkatan nilai tambah produk di Kota Pekanbaru. Pendekatan sintesis literatur memungkinkan peneliti menghasilkan kesimpulan yang lebih komprehensif dibandingkan hanya menggunakan satu sumber penelitian, sehingga dapat menjadi dasar dalam merumuskan rekomendasi pengembangan agribisnis jamur tiram yang lebih efektif (Snyder, 2019; Paré et al., 2017).

HASIL PEMBAHASAN

Kondisi Usaha Jamur Tiram di Pekanbaru

Usaha budidaya jamur tiram di Pekanbaru berkembang pada skala UMKM dengan sistem produksi yang relatif sederhana namun memiliki prospek ekonomi yang baik. Analisis pada usaha D'Jamuran di Kota Pekanbaru menunjukkan bahwa budidaya jamur tiram masih memberikan keuntungan yang layak serta didukung oleh sistem pemasaran yang mampu menjangkau konsumen lokal secara efektif (Anggreni, Edwina, & Kusumawaty, 2024). Penelitian Cintami, Tety, dan Yusmini (2016) menyatakan bahwa budidaya jamur tiram putih telah berkembang pada berbagai skala usaha di Kota Pekanbaru, mulai dari 1.000 hingga 5.000 baglog per periode tanam, dengan tingkat produksi dan pendapatan yang meningkat seiring bertambahnya kapasitas usaha. Permintaan pasar yang terus meningkat terhadap jamur tiram segar menunjukkan bahwa komoditas ini memiliki peluang pengembangan yang cukup besar di Kota Pekanbaru. Hasil penelitian pada UMKM Jamur Betuah Kota Pekanbaru juga menunjukkan bahwa usaha budidaya jamur tiram mampu menghasilkan pendapatan yang menguntungkan sehingga berpotensi dikembangkan sebagai salah satu usaha agribisnis perkotaan (Guswandi & Putri, 2026). Temuan serupa dilaporkan oleh Shintia dan Amalia (2017) yang menunjukkan bahwa usahatani jamur tiram putih di Kelurahan Simpang Baru, Kecamatan Tampan, mampu menghasilkan produksi sebesar 1.200 kg dari 5.000 baglog dalam satu siklus produksi selama empat bulan, sehingga menjadi salah satu komoditas hortikultura yang berpotensi dikembangkan di Kota Pekanbaru.

Analisis Kelayakan Usaha

Analisis kelayakan usaha menjadi aspek penting dalam menilai keberlanjutan usaha jamur tiram. Penelitian pada usaha Agropermata di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya menunjukkan bahwa usaha jamur tiram memiliki nilai R/C Ratio lebih

besar dari satu sehingga secara finansial layak untuk dijalankan dan dikembangkan (Amil, 2019). Temuan serupa juga diperoleh pada usaha D'Jamuran Pekanbaru yang menunjukkan bahwa penerimaan usaha mampu menutupi biaya produksi dan memberikan keuntungan bagi pelaku usaha (Anggreni et al., 2024). Selain itu, analisis biaya dan pendapatan pada UMKM Jamur Betuah Pekanbaru mengindikasikan bahwa budidaya jamur tiram masih memberikan prospek ekonomi yang baik bagi pelaku usaha lokal (Guswandi & Putri, 2026). Hasil tersebut sejalan dengan penelitian Shintia dan Amalia (2017) yang memperoleh nilai Benefit Cost Ratio (BCR) sebesar 2,04 dan pendapatan bersih sebesar Rp18.395.088 per periode produksi. Selain itu, nilai Break Even Point (BEP) tercapai pada penjualan sebesar Rp5.668.708 atau 189,88 kg jamur tiram, yang menunjukkan bahwa usaha ini secara finansial menguntungkan dan layak untuk diteruskan. Selain itu, penelitian Cintami et al. (2016) menunjukkan bahwa nilai Return Cost Ratio (RCR) usaha jamur tiram di Pekanbaru berkisar antara 1,93–2,50 pada berbagai skala usaha, yang menunjukkan bahwa setiap Rp1,00 biaya yang dikeluarkan mampu menghasilkan penerimaan lebih dari Rp1,00 sehingga usaha tergolong efisien dan layak untuk dilanjutkan.

Sistem Pemasaran Jamur Tiram

Saluran pemasaran jamur tiram di Pekanbaru umumnya dilakukan melalui penjualan langsung kepada konsumen, pedagang pengecer, rumah makan, dan usaha kuliner. Efisiensi pemasaran dipengaruhi oleh panjang pendeknya saluran distribusi yang digunakan serta besarnya margin pemasaran yang terbentuk pada setiap lembaga pemasaran (Safitri et al., 2025). Penelitian Amil (2019) menunjukkan bahwa saluran pemasaran yang lebih pendek memberikan bagian harga yang lebih besar kepada produsen. Sementara itu, Anggreni et al. (2024) menemukan bahwa strategi pemasaran yang tepat berperan penting dalam meningkatkan daya saing usaha jamur tiram di Kota Pekanbaru. Penelitian Shintia dan Amalia (2017) juga menemukan bahwa pemasaran jamur tiram di Kelurahan Simpang Baru dilakukan melalui pedagang pengumpul yang kemudian mendistribusikan produk ke pasar dan warung di wilayah Pekanbaru, sehingga petani tidak perlu melakukan pemasaran langsung kepada konsumen akhir.

Nilai Tambah Produk Olahan

Pengolahan jamur tiram menjadi berbagai produk turunan, seperti jamur crispy, mampu meningkatkan nilai ekonomi dibandingkan penjualan dalam bentuk segar. Penelitian pada Rumah Jamur Nando di Kelurahan Sialang Sakti menunjukkan bahwa proses pengolahan menghasilkan nilai tambah yang positif dan berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan pelaku usaha (Prihartini, 2021). Diversifikasi produk olahan juga dapat memperluas pasar, meningkatkan daya simpan produk, serta mengurangi risiko kerugian akibat penurunan kualitas jamur segar. Potensi pengembangan produk olahan juga telah disinggung oleh Shintia dan Amalia (2017) yang menyatakan bahwa

diversifikasi produk jamur, seperti keripik, abon, nugget, dan berbagai olahan siap saji, dapat memperluas pasar sekaligus meningkatkan nilai tambah komoditas jamur tiram.

Diversifikasi produk olahan jamur tiram putih (*Pleurotus ostreatus*) menjadi salah satu langkah strategis untuk meningkatkan nilai ekonomis sekaligus memperpanjang masa simpan komoditas yang bersifat mudah rusak ini. Selama ini, jamur tiram putih umumnya hanya dijual dalam bentuk segar sehingga rentan mengalami penurunan mutu pascapanen jika tidak segera dipasarkan. Melalui inovasi teknologi pangan, jamur tiram putih kini banyak dideiversifikasikan menjadi berbagai varian makanan olahan siap saji dan camilan kering seperti keripik, nugget, bakso, hingga produk isian kebab (Sudarwati & Indrasari, 2019). Pengolahan menjadi produk lauk pauk komersial ini tidak hanya menawarkan cita rasa yang gurih khas protein nabati, melainkan juga mempertahankan kandungan gizi esensial jamur seperti serat makanan, mineral, dan vitamin yang sangat baik bagi kesehatan tubuh (Taskirawati et al., 2024).

Selain diolah menjadi produk siap konsumsi, diversifikasi jamur tiram putih juga telah merambah ke bentuk produk antara (*intermediate product*) berupa tepung jamur. Pembuatan tepung jamur tiram putih diaplikasikan sebagai alternatif bahan pensubstitusi atau pengaya gizi (*fortifikasi*) pada pembuatan kerupuk, kukis, maupun produk bakery lainnya karena karakteristiknya yang kaya akan serat kasar dan protein nabati (Astuti et al., 2017). Proses penepungan yang melibatkan pengeringan optimal pada suhu tertentu terbukti efektif menurunkan kadar air tanpa merusak komponen fungsional penting di dalamnya, seperti beta-glukan (Simarmata et al., 2022). Dengan mengubah bentuknya menjadi tepung, pemanfaatan jamur tiram putih menjadi jauh lebih fleksibel di industri manufaktur pangan berskala besar sekaligus menjadi solusi konkret dalam menekan angka kehilangan hasil (*food loss*) pada rantai pasok pertanian.

Tantangan Pengembangan Usaha

Tantangan utama yang dihadapi pelaku usaha jamur tiram di Pekanbaru meliputi keterbatasan modal, fluktuasi produksi akibat perubahan suhu dan kelembapan, serta pemasaran yang masih berfokus pada pasar lokal (Anggreni et al., 2024). Penelitian Cintami et al. (2016) menunjukkan bahwa meskipun permintaan jamur tiram di Pekanbaru terus meningkat, produksi lokal belum sepenuhnya mampu memenuhi kebutuhan pasar sehingga masih diperlukan peningkatan kapasitas produksi dan efisiensi usaha. Selain itu, Amil (2019) mengidentifikasi keterbatasan akses pasar dan skala usaha yang relatif kecil sebagai hambatan dalam meningkatkan volume produksi. Di sisi lain, kebutuhan efisiensi biaya produksi dan peningkatan produktivitas juga menjadi tantangan bagi UMKM budidaya jamur tiram agar tetap mampu bersaing dan memperoleh keuntungan yang optimal (Guswandi & Putri, 2026). Pengembangan usaha jamur tiram di Pekanbaru masih memerlukan perluasan jaringan pemasaran dan peningkatan kapasitas produksi agar mampu memenuhi permintaan pasar yang lebih luas serta meningkatkan keuntungan usaha (Shintia & Amalia, 2017).

Strategi Pengembangan

Penguatan kapasitas produksi, diversifikasi produk, serta pemanfaatan pemasaran digital menjadi strategi yang berpotensi meningkatkan daya saing usaha jamur tiram di Pekanbaru (Safitri et al., 2025). Peningkatan kapasitas produksi merupakan strategi utama dalam pengembangan usaha jamur tiram putih. Kapasitas produksi dapat ditingkatkan melalui penambahan jumlah baglog, perbaikan desain kumbung, penggunaan bibit unggul, serta penerapan teknologi budidaya yang lebih efisien. Penelitian di Kota Pekanbaru menunjukkan bahwa semakin besar skala usaha maka semakin tinggi keuntungan dan efisiensi yang diperoleh petani (Cintami et al., 2016). Temuan serupa dilaporkan oleh Suparti dan Marfuah (2015) yang menyatakan bahwa produktivitas jamur tiram sangat dipengaruhi oleh kualitas media tanam dan manajemen lingkungan budidaya. Oleh karena itu, peningkatan kapasitas produksi menjadi langkah penting untuk memenuhi permintaan pasar yang terus meningkat.

Penguatan kapasitas produksi merupakan strategi utama dalam pengembangan usaha jamur tiram putih di Pekanbaru. Peningkatan kapasitas dapat dilakukan melalui penambahan jumlah baglog, perbaikan manajemen kumbung, serta penerapan teknik budidaya yang lebih efisien. Penelitian menunjukkan bahwa skala usaha yang lebih besar menghasilkan tingkat keuntungan dan efisiensi yang lebih tinggi dibandingkan usaha berskala kecil. Pada kelompok usaha dengan 4.000–5.000 baglog di Kota Pekanbaru, nilai RCR mencapai 2,50 yang menunjukkan bahwa usaha semakin menguntungkan seiring meningkatnya kapasitas produksi (Cintami et al., 2016).

Strategi berikutnya adalah peningkatan kualitas dan kontinuitas produksi melalui pengendalian faktor lingkungan budidaya. Suhu, kelembapan, sanitasi kumbung, dan kualitas media tanam menjadi faktor penting yang menentukan produktivitas jamur tiram. Pengelolaan lingkungan yang baik dapat mengurangi risiko gagal panen dan menjaga kualitas produk agar sesuai dengan kebutuhan pasar. Budidaya yang menerapkan pengawasan rutin terhadap kondisi kumbung terbukti mampu meningkatkan produktivitas dan keberhasilan panen secara berkelanjutan (Shintia & Amalia, 2017).

Diversifikasi produk menjadi strategi penting untuk meningkatkan nilai tambah usaha. Jamur tiram tidak hanya dipasarkan dalam bentuk segar, tetapi juga dapat diolah menjadi keripik jamur, abon jamur, nugget jamur, bakso jamur, dan berbagai produk olahan lainnya. Diversifikasi produk mampu memperluas segmen pasar sekaligus meningkatkan pendapatan karena nilai jual produk olahan lebih tinggi dibandingkan produk segar (Prihartini, 2021). Pengolahan jamur tiram menjadi produk turunan mampu meningkatkan nilai ekonomi usaha dibandingkan penjualan dalam bentuk segar. Diversifikasi juga membantu memperpanjang umur simpan produk sehingga dapat menjangkau pasar yang lebih luas.

Pengembangan produk inovatif berbasis jamur tiram perlu dilakukan untuk menyesuaikan perubahan preferensi konsumen yang semakin menyukai pangan sehat dan berbasis nabati. Jamur tiram memiliki kandungan protein, serat, vitamin, dan senyawa bioaktif yang bermanfaat bagi kesehatan sehingga berpotensi dikembangkan

menjadi pangan fungsional. Menurut Deepalakshmi dan Mirunalini (2014), jamur tiram mengandung berbagai senyawa antioksidan yang mendukung pengembangan produk pangan sehat bernilai tambah tinggi.

Pengembangan inovasi produk juga diperlukan untuk mengikuti perubahan preferensi konsumen. Saat ini masyarakat cenderung mencari makanan sehat berbahan nabati yang praktis dan bernilai gizi tinggi. Oleh karena itu, pengusaha jamur tiram dapat mengembangkan produk siap saji maupun makanan beku berbahan dasar jamur untuk meningkatkan daya tarik pasar. Inovasi produk menjadi salah satu faktor penting dalam meningkatkan daya saing UMKM agribisnis di era modern (Kementerian Koperasi dan UKM RI, 2023).

Penggunaan teknologi modern dalam budidaya jamur tiram dapat meningkatkan efisiensi produksi dan mengurangi risiko kegagalan panen. Sistem pengaturan suhu dan kelembapan otomatis mampu menciptakan kondisi lingkungan yang optimal bagi pertumbuhan miselium dan tubuh buah jamur. Menurut Sánchez (2010), keberhasilan produksi jamur sangat bergantung pada pengelolaan lingkungan tumbuh yang tepat, terutama suhu, kelembapan, aerasi, dan sanitasi kumbung. Penerapan teknologi sederhana hingga semiotomatis menjadi alternatif yang dapat diterapkan oleh pelaku usaha skala kecil dan menengah untuk meningkatkan produktivitas.

Pemasaran digital menjadi strategi yang semakin penting dalam pengembangan usaha jamur tiram di era ekonomi digital. Media sosial, marketplace, dan platform e-commerce dapat dimanfaatkan untuk memperluas jangkauan pasar tanpa memerlukan biaya promosi yang besar. Safitri et al. (2025) menemukan bahwa perluasan saluran pemasaran berpengaruh terhadap peningkatan penjualan jamur tiram di Pekanbaru. Media sosial seperti Instagram, Facebook, TikTok, dan WhatsApp Business dapat digunakan untuk mempromosikan produk secara lebih luas tanpa memerlukan biaya pemasaran yang besar. Penelitian pemasaran jamur tiram di Pekanbaru menunjukkan bahwa perluasan akses pasar melalui berbagai saluran pemasaran dapat meningkatkan volume penjualan dan memperpendek rantai distribusi. Selain itu, laporan Kementerian Koperasi dan UKM RI (2023) menunjukkan bahwa digitalisasi pemasaran mampu meningkatkan omzet UMKM pangan secara signifikan melalui perluasan akses pasar dan interaksi langsung dengan konsumen.

Selain pemasaran digital, pengembangan jaringan kemitraan juga dapat meningkatkan keberlanjutan usaha. Kerja sama dengan rumah makan, hotel, supermarket, dan pelaku industri pangan dapat menciptakan pasar yang lebih stabil bagi produk jamur tiram. Kemitraan pemasaran mampu mengurangi ketergantungan pada pedagang pengumpul sekaligus meningkatkan posisi tawar produsen dalam rantai pasok agribisnis. Pengembangan kemitraan usaha dengan rumah makan, supermarket, hotel, dan industri pangan merupakan strategi yang dapat memperkuat keberlanjutan usaha. Kemitraan memungkinkan pelaku usaha memperoleh pasar yang lebih stabil dan mengurangi ketergantungan pada pedagang pengumpul. Penguatan jaringan pemasaran menjadi salah satu faktor penting dalam meningkatkan daya saing usaha jamur tiram di Pekanbaru (Anggreni et al., 2024). Model kemitraan agribisnis

juga telah terbukti mampu meningkatkan pendapatan petani melalui kepastian pasar dan harga yang lebih baik (Saragih, 2010).

Penguatan kapasitas sumber daya manusia juga menjadi faktor penting dalam pengembangan usaha. Pelatihan mengenai teknik budidaya modern, manajemen usaha, pengolahan produk, dan pemasaran digital perlu dilakukan secara berkelanjutan. Peningkatan kualitas sumber daya manusia melalui pelatihan dan penyuluhan merupakan strategi yang sangat diperlukan. Pelaku usaha perlu dibekali kemampuan teknis budidaya, pengolahan hasil, manajemen usaha, dan pemasaran digital agar mampu bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Menurut FAO (2023), peningkatan kapasitas petani dan pelaku UMKM agribisnis berpengaruh langsung terhadap produktivitas dan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

Akses terhadap pembiayaan usaha menjadi strategi penting untuk mendukung ekspansi produksi. Keterbatasan modal sering menjadi hambatan bagi pelaku usaha dalam menambah kapasitas kumbung, membeli peralatan, maupun mengembangkan produk olahan. Program Kredit Usaha Rakyat (KUR), pembiayaan mikro, dan kemitraan dengan lembaga keuangan dapat menjadi solusi untuk memperkuat modal usaha. Menurut Bank Indonesia (2024), akses pembiayaan yang memadai terbukti meningkatkan produktivitas dan daya saing UMKM sektor pertanian dan pangan.

Penerapan konsep ekonomi sirkular juga dapat meningkatkan efisiensi usaha jamur tiram. Limbah baglog bekas dapat dimanfaatkan sebagai pupuk organik, media tanam hortikultura, atau bahan baku kompos sehingga mengurangi biaya pembuangan limbah sekaligus menciptakan sumber pendapatan tambahan. Pendekatan ini mendukung prinsip pertanian berkelanjutan yang saat ini semakin banyak diterapkan pada sektor agribisnis modern (BPS RI, 2024). Menurut Grimm dan Wösten (2018), pemanfaatan limbah budidaya jamur merupakan bagian dari sistem pertanian berkelanjutan yang mampu meningkatkan efisiensi penggunaan sumber daya dan mengurangi dampak lingkungan.

Strategi terakhir adalah penguatan kelembagaan usaha melalui pembentukan kelompok tani atau koperasi jamur tiram. Kelembagaan yang kuat dapat mempermudah akses terhadap teknologi, permodalan, pelatihan, serta pemasaran secara kolektif. Selain meningkatkan efisiensi produksi, koperasi juga dapat memperkuat posisi tawar petani dalam memperoleh bahan baku dan menjual hasil produksi. Dengan kombinasi peningkatan kapasitas produksi, diversifikasi produk, digitalisasi pemasaran, akses pembiayaan, dan penguatan kelembagaan, usaha jamur tiram putih di Pekanbaru memiliki peluang besar untuk berkembang secara berkelanjutan dan meningkatkan kesejahteraan pelaku usaha (Safitri et al., 2025; Anggreni et al., 2024). Menurut Porter (2008), daya saing suatu usaha tidak hanya ditentukan oleh kemampuan individu pelaku usaha, tetapi juga oleh kekuatan jaringan dan kelembagaan yang mendukung aktivitas bisnis. Oleh karena itu, penguatan kelembagaan menjadi fondasi penting bagi pengembangan usaha jamur tiram putih yang berkelanjutan.

KESIMPULAN

Agribisnis jamur tiram (*Pleurotus ostreatus*) di Kota Pekanbaru memiliki prospek yang sangat baik untuk dikembangkan karena didukung oleh permintaan pasar yang terus meningkat, kesadaran masyarakat terhadap konsumsi pangan sehat, serta peluang diversifikasi produk yang bernilai ekonomi tinggi. Usaha budidaya jamur tiram umumnya dijalankan pada skala UMKM dengan sistem produksi yang relatif sederhana, namun mampu memberikan keuntungan yang layak dan berkelanjutan. Hasil berbagai penelitian menunjukkan bahwa usaha jamur tiram di Pekanbaru memiliki tingkat kelayakan finansial yang baik, yang ditunjukkan oleh nilai R/C Ratio, RCR, dan BCR yang lebih besar dari satu, sehingga usaha ini layak untuk dijalankan dan dikembangkan. Dari aspek pemasaran, jamur tiram dipasarkan melalui berbagai saluran distribusi, baik secara langsung kepada konsumen maupun melalui pedagang pengecer, rumah makan, dan usaha kuliner. Efisiensi pemasaran dapat ditingkatkan melalui penggunaan saluran pemasaran yang lebih pendek serta pemanfaatan teknologi digital dan media sosial untuk memperluas jangkauan pasar. Selain itu, pengolahan jamur tiram menjadi berbagai produk olahan seperti keripik, nugget, abon, bakso, dan tepung jamur terbukti mampu meningkatkan nilai tambah, memperpanjang umur simpan produk, serta meningkatkan pendapatan pelaku usaha.

Meskipun demikian, pengembangan usaha jamur tiram di Kota Pekanbaru masih menghadapi berbagai kendala, seperti keterbatasan modal, fluktuasi produksi akibat faktor lingkungan, skala usaha yang relatif kecil, dan akses pasar yang masih terbatas. Oleh karena itu, diperlukan strategi pengembangan yang terintegrasi melalui peningkatan kapasitas produksi, penerapan teknologi budidaya yang lebih efisien, diversifikasi produk, digitalisasi pemasaran, penguatan kemitraan usaha, peningkatan kualitas sumber daya manusia, perluasan akses pembiayaan, pemanfaatan prinsip ekonomi sirkular, serta penguatan kelembagaan petani dan pelaku usaha. Dengan penerapan strategi tersebut, agribisnis jamur tiram di Kota Pekanbaru memiliki peluang besar untuk berkembang secara berkelanjutan, meningkatkan daya saing usaha, serta memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap perekonomian daerah dan kesejahteraan pelaku usaha.

PUSTAKA

- Alian, M., Dhoubhadel, S. P., Risal, S., Tiwari, P., & Pal, A. (2026). Financial analysis of shipping container-based mushroom cultivation. *Sustainable Food Technology*. Advance online publication. <https://doi.org/10.1039/D6FB00006A>
- Amil, Y. H. (2019). Analisis Usaha dan Pemasaran Jamur Tiram di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru (Studi Kasus Pada Usaha Agropermata). Universitas Islam Riau. <https://repository.uir.ac.id/id/eprint/10237>

- Anggreni, D. R., Edwina, S., & Kusumawaty, Y. (2024). Analisis Usaha dan Pemasaran Jamur Tiram (Studi Kasus D'Jamuran Pekanbaru Kecamatan Binawidya). *Jurnal Agribisnis*. <http://journal.unilak.ac.id/index.php/agr/article/view/18281>
- Astuti, S., Suharyono, A. S., & Fitra, N. (2017). Pengaruh Formulasi Jamur Tiram Putih (*Pleurotus oestreatus*) dan Tapioka Terhadap Sifat Fisik, Organoleptik, dan Kimia Kerupuk. *Jurnal Penelitian Pertanian Terapan*, 16(3), 163-173. URL: <https://jurnal.polinela.ac.id/index.php/JPPT/article/download/94/65>
- Azarian, M., Yu, H., Shiferaw, A. T., & Stevik, T. K. (2023). Do We Perform Systematic Literature Review Right? A Scientific Mapping and Methodological Assessment. *Logistics*, 7(4), 89. <https://doi.org/10.3390/logistics7040089>
- Badan Pusat Statistik Republik Indonesia. (2024). Statistik Lingkungan Hidup dan Pertanian Berkelanjutan Indonesia. <https://www.bps.go.id>
- Bank Indonesia. (2024). Laporan Pengembangan UMKM dan Pembiayaan Produktif. <https://www.bi.go.id>
- Chigbu, U. E., Atiku, S. O., & Du Plessis, C. C. (2023). The Science of Literature Reviews: Searching, Identifying, Selecting, and Synthesizing. *Publications*, 11(1), 2. <https://doi.org/10.3390/publications11010002>
- Cintami, R. S., Tety, E., & Yusmini. (2016). Analisis Usahatani Jamur Tiram Putih (*Pleurotus ostreatus*) di Kota Pekanbaru. *Indonesian Journal of Agricultural Economics (IJAE)*, 7(2). <https://ijae.ejournal.unri.ac.id>
- Deepalakshmi, K., & Mirunalini, S. (2014). *Pleurotus ostreatus*: An Oyster Mushroom with Nutritional and Medicinal Properties. *Journal of Biochemical Technology*, 5(2), 718–726. <https://jbiochemtech.com>
- Disnayanti, M., Lubis, M. Z., Muthmainnah, S., Maudi, W., Apendi, A. N., Raya, M. H. P., & Kusumadinata, A. A. (2025). Pengaruh penggunaan media sosial terhadap minat beli produk lokal. *AGRINUS: Jurnal Agro Marin Nusantara*, 2(1), 81–89. <https://doi.org/10.62180/hdsw6z88>
- Food and Agriculture Organization (FAO). (2023). Small-scale Agribusiness Development and Capacity Building. <https://www.fao.org>
- Grimm, D., & Wösten, H. A. B. (2018). Mushroom Cultivation in the Circular Economy. *Applied Microbiology and Biotechnology*, 102(18), 7795–7803. <https://doi.org/10.1007/s00253-018-9226-8>
- Guswandi, A., & Putri, D. A. (2026). Analisis Biaya dan Pendapatan Budidaya Jamur Tiram Putih di UMKM Jamur Betuah Kota Pekanbaru. *IKRA-ITH Teknologi Jurnal Sains dan Teknologi*.
- Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2023). Pengembangan UMKM Berbasis Inovasi dan Digitalisasi. <https://kemenkopukm.go.id>
- Kraus, S., Breier, M., Lim, W. M., Dabić, M., & Kumar, S. (2022). Literature Reviews as Independent Studies: Guidelines for Academic Practice. *Review of Managerial Science*, 16, 2577–2595. <https://doi.org/10.1007/s11846-022-00588-8>

- Kusumawaty, Y., Maharani, E., & Alhamdani, A. T. (2024). Analisis pengaruh bauran pemasaran terhadap perilaku konsumen dalam pembelian buah apel di Pasar Buah 88 Kota Pekanbaru. *AGRINUS: Jurnal Agro Marin Nusantara*, 1(2), 98–109. <https://doi.org/10.62180/9k798387>
- Paré, G., Trudel, M. C., Jaana, M., & Kitsiou, S. (2017). Synthesizing information systems knowledge: A typology of literature reviews. *Information & Management*, 52(2), 183–199. <https://doi.org/10.1016/j.im.2014.08.008>
- Patel, D., Hait, M., & Izah, S. C. (2025). Culinary traditions and global consumption of edible mushroom. In *Bioactive compounds In edible mushrooms: Sustainability and health applications* (pp. 1-57). Cham: Springer Nature Switzerland.
- Porter, M. E. (2008). The Five Competitive Forces That Shape Strategy. *Harvard Business Review*, 86(1), 78–93. <https://hbr.org/2008/01/the-five-competitive-forces-that-shape-strategy>
- Prihartini, P. (2021). Analisis Nilai Tambah Pengolahan Jamur Tiram di Kelurahan Sialang Sakti Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru (Studi Kasus Rumah Jamur Nando). Universitas Islam Riau. <https://repository.uir.ac.id/8562/>
- Safinah, S., Ari, S. T., & Anggraeni, D. (2026). Nilai Tambah Pengolahan Jamur Tiram Menjadi Jamur Crispy: Studi Kasus Cv. Khaira Buana Mas. *Jurnal Ilmu Pertanian Tirtayasa*, 7(2):355-364.
- Safitri, D. J., Kusumawaty, Y., & Maharani, E. (2025). Analisis Pemasaran Jamur Tiram Putih (*Pleurotus ostreatus*) (Studi Kasus Oky Jamur Tiram di Kota Pekanbaru Provinsi Riau). *Jurnal Agribis*. <https://journal.unita.ac.id/index.php/agribisnis/article/view/1124>
- Sánchez, C. (2010). Cultivation of *Pleurotus ostreatus* and Other Edible Mushrooms. *Applied Microbiology and Biotechnology*, 85(5), 1321–1337. <https://doi.org/10.1007/s00253-009-2343-7>
- Saragih, B. (2010). *Agribisnis Paradigma Baru Pembangunan Ekonomi Berbasis Pertanian*. IPB Press. <https://repository.ipb.ac.id>
- Shintia, R. D., & Amalia. (2017). Analisis Usahatani Jamur Tiram Putih (*Pleurotus ostreatus*) di Kelurahan Simpang Baru Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. *Jurnal Ilmiah Pertanian*, 13(2), 38–49. <https://journal.unilak.ac.id/index.php/JIP>
- Simarmata, R., Astuti, S., Suharyono, S., & Fitra, N. (2022). Pengaruh Suhu dan Lama Pengeringan Jamur Tiram Putih (*Pleurotus ostreatus*) Terhadap Sifat Kimia dan Fisik Tepung Jamur Tiram Putih. *Jurnal Agroindustri Berkelanjutan*, 1(2), 199-211. URL: <https://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JAB/article/download/6327/4260>
- Singh, H. D., Patel, T., Singh, H. J., & Pal, A. (2025). Oyster mushroom farming with IoT and artificial intelligence: A comprehensive review. *Journal of Agricultural Engineering*, 62(2), 293–306. <https://doi.org/10.52151/jae2025622.1920>
- Snyder, H. (2019). Literature review as a research methodology: An overview and guidelines. *Journal of Business Research*, 104, 333–339. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.07.039>

- Sudarwati, S., & Indrasari, R. (2019). Teknologi Pengolahan Jamur Tiram dan Analisa Usahatanyinya dalam Mendukung Agroindustri. *Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian*, 26(1), 36-46. URL: <https://jiip.polbangtanyoma.ac.id/index.php/jiip/article/download/92/82>
- Suparti, S., & Marfuah, L. (2015). Produktivitas Jamur Tiram Putih pada Berbagai Media Tanam. *Bioeksperimen*, 1(2), 60-65. <https://journals.ums.ac.id/index.php/bioeksperimen>
- Taskirawati, I., Yuniarti, A.D., Larekeng, S.H., Syahidah, et al. (2024). Diversifikasi Produk Olahan Jamur Tiram dalam Meningkatkan Keterampilan Masyarakat di Desa Labuaja Kabupaten Maros. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 45-53.
- Widhiantari, I. A., Sumarsono, J., Hidayat, S., & Siska, A. I. (2025). Oyster mushroom agrotourism development design in Kekerri, West Lombok. *Journal of Biology, Environment, and Edu-Tourism*, 1(3), 128-136.