

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Politeknik Negeri Jember (Polije) merupakan perguruan tinggi yang menyelenggarakan pendidikan vokasional, yaitu suatu program pendidikan yang mengarahkan proses belajar mengajar pada tingkat keahlian dan mampu melaksanakan serta mengembangkan standar – standar keahlian secara spesifik yang dibutuhkan sektor industri. Metode pendidikan yang diberikan berbasis pada peningkatan keterampilan sumberdaya manusia dengan mengedepankan ilmu pengetahuan dan keterampilan dasar yang kuat, disamping itu lulusannya diharapkan dapat berkompetisi di dunia industri dan mampu berwirausaha secara mandiri. Penerapan ilmu yang diperoleh merupakan hal yang perlu dilakukan, karena mahasiswa harus mengetahui secara nyata kondisi di lapangan yang ada, sehingga akan terjun langsung pada lingkungan kerja lapang sesuai dengan tempat yang dipilih.

Praktek Kerja Lapang (PKL) di Politeknik Negeri Jember dilaksanakan pada semester V untuk jenjang pendidikan Diploma III, dimana pada saat itu telah mencapai tahap akhir pembelajaran, sehingga mahasiswa akan memperoleh keterampilan yang tidak hanya bersifat kognitif dan afektif, namun juga psikomotorik yang meliputi keterampilan fisik, intelektual, sosial dan manajerial. PKL dilakukan di daerah produksi dan pengembanaan tanaman hortikultura sayuran di dataran tinggi dalam hal ini komoditinya adalah bawang putih yaitu Gapoktan Paguyuban Kaola Mandiri, Desa Rambipuji, Kecamatan Rambipuji, Jember, Jawa Timur. Seluruh kegiatan pembelajaran tentang Jamur Merang yang meliputi teknik budidaya, pengadaan bibit, perawatan tanaman, persiapan kumbung dan media, panen dan pasca panen serta pemasaran yang sangat mendukung kegiatan PKL di Paguyuban Kaola Mandiri .

Dewasa ini, konsumsi masyarakat di Indonesia terhadap sayuran khususnya jamur terus meningkat. Hal ini disebabkan karena kesadaran masyarakat akan pentingnya menjaga kesehatan dan asupan gizi bagi tubuh yang terus meningkat. Kondisi tersebut juga berkorelasi positif terhadap perkembangan

budidaya sayuran khususnya jamur di berbagai daerah. Menurut Ganjar (2008), Indonesia termasuk salah satu negara yang dikenal sebagai gudang jamur terkemuka di dunia.

Jamur-jamur yang telah dibudidayakan dan telah populer atau masyarakat sebagai makanan dan sayuran serta banyak diperdagangkan di pasar adalah jamur merang, jamur champignon, jamur kuping, jamur payung dan jamur tiram. Jamur memiliki sifat highly perishable (sangat mudah rusak) yang tinggi dibanding tanaman hortikultura yang lain. Dalam bentuk segar tanpa perlakuan hanya memiliki umur simpan selama 12 jam sehingga diperlukannya penanganan pasca panen yang tepat serta pemasaran yang tepat.

Hal ini dikarenakan apabila penanganan jamur merang yang telah diproduksi tidak dilakukan dengan tepat, maka kualitas produk akan menurun yang dapat dilihat dari adanya perubahan bentuk fisik pada jamur seperti kerusakan pada tudung dan batang jamur, layu, dan busuk. Oleh karena itu, diperlukan peran lembaga-lembaga pemasaran yang berfungsi memasarkan hasil produksi dari petani produsen kepada konsumen akhir melalui sistem pemasaran.

Para petani jamur merang memiliki karakteristik yang cenderung homogen, yaitu produk utama yang dihasilkan sama berupa jamur merang segar. Selain itu, saluran tataniaga yang mereka gunakan dalam memasarkan produknya pun sama yaitu mulai dari petani, pedagang pengumpul, pedagang besar atau grosir, pedagang pengecer, dan konsumen akhir.

Akan tetapi, sistem pemasaran yang melibatkan banyak lembaga mengakibatkan terdapatnya perbedaan harga yang cukup besar di tingkat petani jamur dengan harga di tingkat pedagang pengecer dimana diantara petani dengan pedagang pengecer tersebut terdapat lembaga-lembaga lain yang terlibat dalam sistem pemasaran. Jika dilihat pada sistem pemasaran jamur merang, posisi petani jamur merang sebagai produsen adalah yang paling rendah. Hal ini dikarenakan petani tidak memiliki daya tawar yang kuat karena memiliki keterbatasan terhadap informasi dan akses pasar sehingga petani jamur hanya sebagai price taker. Sementara informasi pasar yang akurat dimiliki oleh pedagang pengumpul

sehingga mereka dapat menentukan harga beli jamur di tingkat petani sebagai produsen.

Melalui kelebihan tersebut, maka para pedagang pengumpul sebagai salah satu lembaga pemasaran memiliki pengaruh yang besar dalam pemasaran jamur merang. Selain itu, karena adanya saluran pemasaran, maka terdapat perbedaan harga yang cukup besar di tingkat petani jamur merang dengan pedagang pengecer. Hal itu terkait adanya penanganan selama proses pemasaran jamur merang mulai dari petani sebagai produsen sampai konsumen akhir. Kondisi tersebut mengakibatkan peran lembaga pemasaran menjadi dominan dan memperoleh keuntungan yang lebih besar dibandingkan dengan petani sehingga petani menjadi pihak yang dirugikan.

1.2 Tujuan dan Manfaat

1.2.1 Tujuan umum

1. Melatih mahasiswa untuk berfikir kritis terhadap perbedaan metode-metode yang mereka jumpai di lapangan dengan yang diperoleh di bangku kuliah (teoritis). Dengan demikian mahasiswa diharapkan mampu untuk mengembangkan keterampilan yang tidak di peroleh di bangku perkuliahan.
2. Meningkatkan wawasan serta pengetahuan dan pemahaman mahasiswa mengenai kegiatan – kegiatan yang ada di perusahaan atau industri yang layak dijadikan sebagai tempat Praktek Kerja Lapangan (PKL).
3. Meningkatkan keterampilan pada bidang keahliannya masing-masing agar mendapatkan cukup bekal untuk bekerja setelah lulus menjadi Ahli Madya (A.Md).

1.2.2 Tujuan Khusus

1. untuk mengetahui saluran pemasaran jamur merang pada Paguyuban Kaola Mandiri Kabupaten Jember
2. untuk mengetahui efisiensi dan margin pemasaran jamur merang pada Paguyuban Kaola Mandiri Kabupaten Jember
3. untuk mengetahui prospek dan strategi pemasaran jamur merang pada Paguyuban Kaola Mandiri Kabupaten Jember

1.2.3 Manfaat

1. Mahasiswa terlatih untuk mengerjakan pekerjaan lapang dan sekaligus melakukan serangkaian keterampilan yang sesuai dengan bidang keahliannya.
2. Mahasiswa mampu meningkatkan ketrampilan dan pengalaman kerja dibidang budidaya tanaman hias (khususnya anggrek).
3. Mahasiswa memperoleh bekal mengenai bagaimana cara berbudiya tanaman anggrek yang benar dan efisien.

1.3 Lokasi dan Jadwal Kerja

Praktek Kerja lapang (PKL) dilaksanakan di Paguyuban Kaola Mandiri Jl. Airlangga Gg. VIII No. 36 Dusun Kaliputih, Desa Rambipuji, Kecamatan Rambipuji, Kabupaten Jember. PKL dilaksanakan pada semester 5, dimulai pada tanggal 12 November sampai 12 Febuari. Jadwal kerja yang dilaksanakan yaitu mulai hari Senin sampai hari Sabtu pada pukul 07.00 WIB hingga pukul 15.00 WIB.

1.4 Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan PKL yang dilaksanakan di Paguyuban Kaola Mandiri dengan metode observasi partisipasif yaitu peserta magang bekerja secara langsung untuk mengikuti kegiatan yang ada di Paguyuban Kaola Mandiri, mulai dari proses pengomposan media, penempatan media, proses pasteurisasi, persiapan bibit, penaburan bibit, panen dan pasca panen. Metode pelaksaan PKL yang digunakan antara lain:

1.4.1 Pelaksaan kegiatan secara langsung

Melaksanakan serangkaian kegiatan yang ada di lapang, sehingga mahasiswa dapat mengetahui secara langsung kegiatan yang dilaksanakan di Paguyuban Kaola Mandiri.

1.4.2 Observasi Lapang

Pengumpulan data dilakukan dengan cara mengamati secara langsung peristiwa atau hal-hal yang berhubungan dengan pelaksanaan magang. Kegiatan yang dilaksanakan berupa pengamatan dan praktik pada budidaya Jamur merang.

1.4.3 Diskusi dan Wawancara

Mahasiswa melakukan diskusi bersama pembimbing lapang dan melakukan wawancara kepada karyawan yang bersangkutan untuk mendapatkan penjelasan dan pemahaman dari kegiatan yang dilakukan, serta memperoleh keterangan dari pihak instansi mengenai hal - hal yang perlu diketahui dan dibutuhkan.

1.4.4 Partisipasi Aktif

Keikutsertaan praktek kerja secara langsung sesuai dengan aktivitas yang sedang berlangsung di Paguyuban Kaola Mandiri.

1.4.5 Sumber Data

Sumber data yang diperoleh berdasarkan sifat data yang dikumpulkan dibagi menjadi dua, yaitu :

a. Data Primer

Merupakan data yang diperoleh secara langsung (wawancara) dari responden. Responden dalam hal ini adalah pimpinan perusahaan, pembimbing lapang, staf atau karyawan tempat magang, sehingga diperoleh informasi yang diperlukan dengan mudah dan jelas.

b. Data Sekunder

Merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung dari responden. Data sekunder diperoleh dari buku, jurnal dan lain sebagainya yang berhubungan dengan kegiatan dalam magang.