**ANALISIS ALIRAN RANTAI PASOK JAMUR TIRAM DI SG’S MUSHROOM**

**DESA SUMBERGONDO KACAMATAN BUMIAJI BATU JAWA TIMUR**

**Febri Wicaksono1, Dewi Anggun Oktaviani2**

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Panca Marga1,2

[febriwicaksono24@gmail.com](mailto:febriwicaksono24@gmail.com1)[1](mailto:febriwicaksono24@gmail.com1), [dewianggunoktaviani@upm.ac.id](mailto:dewianggunoktaviani@upm.ac.id)2

***Abstrac***

Supply chain management is the activity of processing raw materials into goods in process or semi-finished goods and finished goods then sending these products to consumers through the distribution system. The supply chain itself is a complex network consisting of complex suppliers, producers, distributors, retailers and consumers. This research took place at SG'S Mushroom which is located at Sumbergondo sub-district. Bumiaji, Batu City. The aim of this research is to determine the flow and mechanism of the supply chain at SG'S Mushroom so that it can be used as input in determining the appropriate supply chain channels and mechanisms for SG'S Mushroom. The data used is primary data and secondary data and analyzed using qualitative descriptive analysis. The conclusion of this research is that the supply chain flow at SG'S Mushroom consists of the flow of goods, the flow of money and the flow of information which are interconnected. The supply chain mechanism at SG'S Mushroom consists of suppliers, manufacturers, distributors, retailers and consumers. Suppliers at SG'S Mushroom consist of sengon powder suppliers, lime suppliers, rice bran suppliers, plastic suppliers, seed suppliers, and ring and cap suppliers. The manufacturer at SG'S Mushroom is SG'S Mushroom itself. Distributors at SG'S Mushroom consist of collector distributors and CV Arjuna partner distributors. Retailers at SG'S Mushroom consist of ratailer melijo and shop retailers get oyster mushrooms from distributors and souvenir shop retailers get oyster mushrooms from partner distributor CV Arjuna. Lastly is the final consumer, SG'S final consumer gets oyster mushrooms that have been processed or raw. If oyster mushrooms have been processed, consumers get them from gift shops. If oyster mushrooms are still raw, consumers can get them from melijo retailers and stall retailers or get them directly from SG'S Mushroom.

Keywords: Supply Chain Flow, Oyster Mushroom

**Abstrak**

Manajemen rantai pasok merupakan kegiatan pengolahan bahan mentah menjadi barang dalam proses atau barang setengah jadi dan barang jadi kemudian mengirimkan produk tersebut ke konsumen melalui sistem distribusi. Rantai pasokan sendiri merupakan jaringan kompleks yang terdiri dari pemasok, produsen, distributor, pengecer, dan konsumen yang kompleks. Penelitian ini bertempat di SG’S Mushroom yang beralamat di Sumbergondo kec. BumiJI, Kota Batu. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahu aliran dan mekanisme rantai pasok diSG’S Mushroom agar dapat menjadi bahan masukan dalam menentukan saluran dan mekanisme rantai pasok yang tepat bagi SG’S Mushroom. Adapun data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder serta dianalisis dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif . Kesimpulan dari penelitian ini adalah Aliran rantai pasok di SG’S Mushroom terdiri dari aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi yang salin terhubung. Mekanisme rantai pasok di SG’S Mushroom terdiri dari pemasok, manufaktur, distributor, retailer, dan konsumen. Pemasok di SG’S Mushroom terdiri dari pemasok serbuk sengon, pemasok kapur, pemasok bekatul, pemasok, plastik, pemasok, bibit, dan pemasok cincin dan tutup. Manufaktur di SG’S Mushroom adalah SG’S Mushroom itu sendiri. Distributor di SG’S Mushroom terdiri dari distributor pengepul dan distributor mitra CV Arjuna. Retailer di SG’S Mushroom terdiri dari ratailer melijo dan retailer warung mendapatkan jamur tiram dari distributor pengepul dan retailer toko oleh-oleh mendapatkan jamur tiram dari distributor mitra CV Arjuna. Terakhir adalah konsumen akhir, konsumen akhir SG’S mendapatkan jamur tiram yang sudah diolah atau mentah. Jika jamur tiram yang sudah diolah, konsumen mendapatkannya dari toko oleh-oleh. Jika jamur tiram yang masih mentah, konsumen bisa mendapatkannya dari retailer melijo dan retailer warung atau langsung mendapatkannya dari SG’S Mushroom.

Kata Kunci : Aliran Rantai Pasok, Jamur Tiram

**PENDAHULUAN**

Menurut Lambert & Cooper (1998) dalam (Tobing, 2000) mendefenisikan rantai pasok sebagai integrasi bisnis proses utama dari pengguna akhir melalui pemasok asli yang menyediakan produk, layanan dan informasi yang menambah nilai bagi pelanggan dan pemangku kepentingan lainnya. Defenisi ini juga dan sekaligus digunakan oleh Global Supply Chain Forum (GSCF) pada tahun 2000. Dalam pemahaman yang secara sederhana, rantai pasok merupakan rangkaian aliran barang/fisik, informasi dan proses yang digunakan untuk mengirim produk atau jasa dari lokasi sumber (pemasok) ke lokasi tujuan (pelanggan atau pembeli) (Tobing, 2000).

Menurut (Alam & Al Farizi, 2021) jamur adalah salah satu tanaman sayuran yang mengadung banyak gizi dan memiliki nilai ekonomi yang tinggi. Pada tahun 2017 hasil produksi jamur mencapai 37.020 ton (Direktorat Jenderal Hortikultura Indonesia, 2019). Terdapat ribuan jamur yang tumbuh di bumi ini, akan tetapi hanya beberapa jenis jamur yang aman untuk dikonsumsi. Dari sedikit jumlah jamur tersebut, ada lima jenis jamur yang memiliki nilai ekonomi untuk dibudidayakan, yaitu jamur merang, jamur champignon atau jamur kancing, jamur shiitake, jamur kuping, dan jamur tiram.

Jamur tiram adalah salah satu jenis jamur kayu yang banyak tumbuh pada media kayu, baik kayu gelondongan ataupun serbuk kayu (Putih & Ostreatus, 2018). Kandungan zat besi dan niasin yang terdapat pada jamur tiram sangat berguna dalam pembentukan sel-sel darah merah, kandungan polisakarida lentinan dalam jamur dipercaya mampu menekan pertumbuhan sel-sel kanker khususnya kanker kolon (Yusnawati et al., 2020).

CV SG’S Mushrom merupakan usaha budidaya jamur tiram yang didirikan pada tahun 2008, dan resmi menjadi perseroan komanditer pada tahun 2014. CV. SG’S Mushrom didirikan oleh Bapak Cahyo Hermawan, S.E (Bapak Iwan) sebagai pemiliknya sampai saat ini. Awal mulai mendirikan CV. SG’S Mushroom, Pak Iwan mulai belajar tentang budidaya jamur tiram sejak tahun 1999-2000. Pada tahun 2008, Pak Iwan memutuskan untuk mendirikan usaha budidaya jamur tiram. Awal pendirian usaha ini, tanah yang digunakan milik pribadi. Untuk menunjang sarana dan prasarana, diawali dengan meminjam uang di bank sebesar 100 juta rupiah untuk pendirian banguan berupa kumbung dan tempat produksi serta tempat inkubasi. Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam laporan praktek kerja profesi ini adalah sebagai berikut Bagaimana aliran rantai pasok jamur tiram di SG’S Mushroom ? Bagaimana mekanisme rantai pasok jamur tiram di SG’S Mushroom ?

**LANDASAN TEORI**

1. **Definisi Rantai Pasok**

Menurut Pujawan (2005) dalam (Wibawa et al., 2016) rantai pasokan merupakan jaringan perusahaan-perusahaan yang bersama-sama bekerja untuk menciptakan dan menghantarkan suatu produk ke tangan pemakai. Perusahaan-perusahaan tersebut meliputi pemasok, pabrik, distributor, toko, ritel, dan perusahaan pendukung seperti jasa logistik. Rantai pasokan adalah langkah-langkah yang dilakukan perusahaan dalam transformasi bahan baku menjadi produk jadi yang kemudian dibeli oleh pelanggan.

Rantai pasok atau supply chain merupakan jaringan organisasi global yang bekerja sama aliran material dan informasi antara pemasok dan pelanggan dengan biaya terendah dan kecepatan tertinggi (Itera, 2021).

1. **Fungsi Manajemen Rantai Pasok**

Menurut Galinesia (2017) dalam (Anggraeni, 2020) fungsi manajemen rantai pasok (SCM) :

1. SCM secara fisik

SCM secara fisik, membeli barang dagang dan menjualnyaa ke konsumen akhir atau pelanggan. Fungsi pertama ini berkaitan dengan biaya - biaya fisik, yakni biaya barang dagang, biaya penyimpanan, maupun biaya transportasi.

1. SCM sebagai mediasi pasar

SCM sebagai mediasi pasar, yaitu memastikan bahwa apa yang disuplai oleh para rantai pasok mencerminkan aspirasi pelanggan atau konsumen akhir tersebut. Fungsi kedua ini berkaitan dengan biaya - biaya survey pasar, perencaanproduk, dan biaya - biaya yang timbul akibat tidak terpenuhinya aspirasi konsumen oleh produk yang disediakan oleh sebuah supply chain.

1. **Tujuan dan Manfaat Manajemen Rantai Pasok**

Tujuan utama dari rantai pasok adalah kepuasan pelanggan (Itera, 2021).

Manfaat rantai pasok menurut Jebarus (2001) dalam (Sinarwastu, 2008), secara umum penerapan konsep rantai pasok dalam perusahaan akan memberikan manfaat yaitu :

1. Kepuasan pelanggan

Konsumen atau pengguna produk merupakan target utama dari aktivitas proses produksi setiap produk yang dihasilkan perusahaan. Konsumen atau pengguna yang dimaksud dalam konteks ini tentunya konsumen yang setia dalam jangka waktu yang panjang. Untuk menjadikan konsumen setia, maka terlebih dahulu konsumen harus puas dengan pelayanan yang disampaikan oleh perusahaan.

1. Meningkatkan pendapatan

Semakin banyak konsumen yang setia dan menjadi mitra kontraktor utama berarti akan turut pula meningkatkan pendapatan kontraktor utama.

1. Menurunkan biaya

Pengintegrasian aliran produk yang dilakukan oleh perusahaan kerjasama rantai pasok kelokasi pengerjaan berarti pula mengurangi biaya-biaya padajalur distribusi secara langsung oleh kontraktor utama yang dapat dimanfaatkan untuk keperluan lainnya.

1. Pemanfaatan aset yang semakin tinggi

Aset terutama faktor manusia akan semakin terlatih dan terampil baik dari segi pengetahuan maupun keterampilan dengan semakin banyak berinteraksi dengan sumber daya perusahaan-perusahaan lain untuk kemajuan yang lebih baik dalam pengerjaan proyek.

1. Perusahaan semakin besar.

Perusahaan yang mendapat keuntungan dari segi proses distribusi produknya lambat laun akan menjadi besar, dan tumbuh lebih kuat.

1. **Aliran Manajemen Rantai Pasok**

Menurut Guritno dan Harsasi (2014) dalam supply chain (Geha et al., n.d.) Terdapat berbagai aliran yang dikelola oleh para pelaku. Aliran-aliran tersebut antara lain:

1. Aliran Barang

Aliran ini akan bergerak mengalir mulai dari hulu (sisi upstream) hingga ke hilir (sisi downstream). Salah satu contoh bentuk aliran barang adalah aliran bahan baku yang dikirim dari supplier kepada pabrik pengolahan. Selanjutnya, setelah melalui proses produksi, barang akan dikirim kepada para distributor yang diteruskan dengan pengiriman barang kepada para pengecer dan terakhir barang akan bergerak dari tangan pengecer kepada konsumen akhir.

1. Aliran Uang

Berbeda dengan aliran barang, aliran uang akan bergerak mengalir dari sisi hilir ke sisi hulu. Aliran uang dapat berbentuk invoice, perjanjian pembayaran, cek, dan lainnya.

1. Aliran Informasi

Aliran informasi memiliki perbedaan dengan liran barang dan uang. Jika aliran barang mengalir dari hulu ke hilir dan aliran uang mengalir dari hilir ke hulu maka aliran informasi bergerak mengalir baik dari hulu ke hilir maupun hilir ke hulu. Aliran informasi yang dibutuhkan dari hilir ke hulu sebagai contoh adalah informasi persediaan barang di sejumlah distributor atau supermarket sedangkan pihak yang membutuhkan informasi adalah pabrik. Informasi dari hulu ke hilir sebagai contoh adalah suatu distributor yang ingin memperoleh informasi terkait kapasitas produksi pabrik.

1. Jamur

Jamur merupakan tumbuhan sederhana yang banyak dijumpai di alam bebas, dikatakan tumbuhan sederhana karena tidak berklorofil dan tidak melakukan fotosintesis (Alam & Al Farizi, 2021).

1. Jamur tiram

Di alam liar, jamur tiram merupakan tumbuhan saprofit yang hidup di kayu – kayu lunak dan memperoleh bahan makanan dengan memanfaatkan sisa – sisa bahan organik (Bahar Harry, n.d.)

**METODE PENELITIAN**

1. **Jenis Laporan Dan Sumber Data**
2. Sumber Data

Sumber data terdiri atas data primer adalah data yang bersumber dari sumber pertama yaitu data yang diperoleh langsung dari pemilik usaha tani jamur tiram. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber tidak langsung atau sumber kedua yang diperoleh dari laporan dan publikasi jurnal-jurnal ilmiah.

1. **Metode Pengumpulan Data**

Metode yang digunakan dalam penelitian rantai pasok ini adalah mewawancarai pemilik usaha tani jamur tiram di SG’S Mushroom.

1. **Metode Analisis Data**

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis desktiptif kualitatif. Analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk menjabarkan aspek kualitatif dari SCM yang meliputi aliran rantai pasok jamur tiram di SG’S Mushroom.Rantai pasok secara umum

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

1. **Gambaran Umum SG’S Mushroom**

CV SG’S Mushrom merupakan usaha budidaya jamur tiram yang didirikan pada tahun 2008, dan resmi menjadi perseroan komanditer pada tahun 2014. CV. SG’S Mushrom didirikan oleh Bapak Cahyo Hermawan, S.E (Bapak Iwan) sebagai pemiliknya sampai saat ini. Awal mulai mendirikan CV. SG’S Mushroom, Pak Iwan mulai belajar tentang budidaya jamur tiram sejak tahun 1999-2000. Pada tahun 2008, Pak Iwan memutuskan untuk mendirikan usaha budidaya jamur tiram. Awal pendirian usaha ini, tanah yang digunakan milik pribadi. Untuk menunjang sarana dan prasarana, diawali dengan meminjam uang di bank sebesar 100 juta rupiah untuk pendSirian banguan berupa kumbung dan tempat produksi serta tempat inkubasi.

Kegiatan awal produksi yang dilakukan secara manual, dengan dibantu oleh 11 orang karyawan. Selama dua tahun, karyawan Pak Iwan berkurang dan di tahun ketiga jumlah karyawan yang bertahan sebanyak 5 orang karyawan.Pada tahun 2015, CV SG’S Mushrom membangun kumbung kedua yang dekat dengan rumah pemilik, beserta tempat produksi. Hal ini dilakukan untuk memperbesar hasil produksi yang lebih besar.

Di pertengahan tahun 2015, setelah pembangunan kumbung kedua, dilakukan pemugaran kumbung satu. Pemugaran ini dilakukan dengan tujuan untuk mempermudah akses masuk kendaraan (mobil pick up) pada lokasi kumbung. Di awal tahun 2016, Pak Iwan melakukan pembelian mesin press untuk mempercepat kegiatan pembuatan baglog.

Pada pertengahan tahun 2017, Pak Iwan menggunakan metode sterilisasi atau mengoven baglog dengan menggunakan bahan bakar oli, hal ini dipilih untuk memperkecil biaya produksi. Sekakarang di tahun 2024 SG’S Mushroom hanya memiliki 1 karyawan karena SG’S Mushroom berniat menambah usaha baru yaitu keripik wortel. Produksi jamur tiram tidak sebanyak tahun sebelumnya tetapi usaha ini akan terus berjalan beriringan dengan usaha keripik wortel karena jamur tiram memiliki keuntungan yang lumayan yaitu tiga kali lipat dari modal tetapi miliki resiko yang lumayan tinggi juga.

1. **Aliran Rantai Pasok SG’S Mushroom**
2. **Aliran Barang**

Aliran ini akan bergerak mengalir mulai dari hulu (sisi upstream) hingga ke hilir (sisi downstream). Aliran barang di SG’S Mushroom terdiri dari bahan baku dari pemasok yang meliputi serbuk sengon, kapur, bekatul, plastik, bibit, cincin dan tutupnya. Selanjutnya aliran barang dari SG’S Mushroom ke pengepul dan mitra CV Arjuna berupa jamur tiram mentah. Aliran barang pengepul ke melijo dan warung berupa jamur tiram mentah yang sudah dibungkus plastik dengan berat seperpat kilo dan aliran barang mitra CV Arjuna ke toko oleh-oleh berupa keripik yang sudah di olah dan dikemas. Terakhir aliran barang melijo dan warung kepada konsumen berupa jamur tiram mentah dengan harga Rp 5.000 seperempat kilo dan aliran barang toko oleh-oleh kepada konsumen berupa barang jadi.

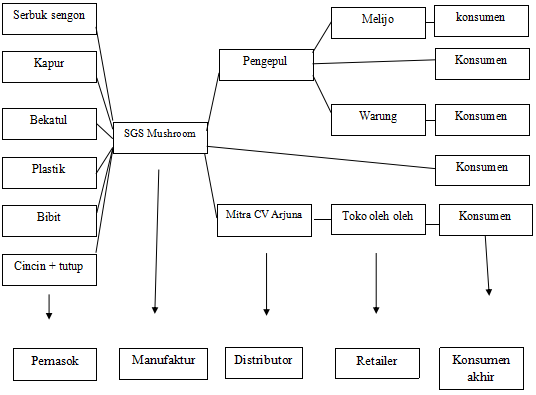
1. **Aliran Uang**

Berbeda dengan aliran barang, aliran uang akan bergerak mengalir dari sisi hilir ke sisi hulu. Aliran uang dapat berbentuk invoice, perjanjian pembayaran, cek, dan lainnya. Di SG’S Mushroom aliran uang dari pemasok kayu sengon, kapur, bekatul, plastik, bibit, dan cincin dan tutupnya ke SG’S Mushroom. Aliran uang SG’S Mushroom ke pengepul dan mitra CV Arjuna. Aliran uang pengepul dan mitra CV Arjuna ke melijo, warung, dan toko oleh-oleh, . Terakhir, aliran uang melijoo, warung, dan toko oleh-oleh ke konsumen.

1. **Aliran informasi**

Aliran informasi memiliki perbedaan dengan liran barang dan uang. Jika aliran barang mengalir dari hulu ke hilir dan aliran uang mengalir dari hilir ke hulu maka aliran informasi bergerak mengalir baik dari hulu ke hilir maupun hilir ke hulu. Aliran informasi di SG’S Mushroom berapa kesepakatan kedua belah pihak yang mempertimbangkan jumlah, kualitas yang diperlukan dan harganya. Aliran informasi dari pemasok ke SG’S Mushroom, SG’S Mushroom ke pengepul dan mitra CV Arjuna, pengepul dan mitra CV Arjuna ke melijo, warung, dan toko oleh-oleh. Terakhir aliran informasi melijo, warung, dan toko oleh-oleh ke konsumen.

1. **Mekanisme Rantai Pasok SG’S Mushroom**

Gambar 1 Rantai Pasok di SG’S Mushroom

**1. Pemasok atau Supplier**

Menurut David (2011), pemasok atau yang biasa disebut sebagai supplier adalah pihak-pihak yang berkepentingan, lebih relevan terhadap keberhasilan manufaktur/produsen dibandingkan bisnis lainnya, semua perusahaan mengandalkan tingkat produk dan jasa dari bisnis lain untuk mendukung kemampuan mereka untuk melayani pelanggan mereka (Puspita, 2011). Pemasok di SG’S Mushroom terdiri dari pemasok serbuk sengon, kapur, bekatul, plastik, bibit, cincin dan tutupnya .

Serbuk sengon dapat menjadi bahan yang berguna dalam budidaya jamur. Dengan harga Rp12.000 per karung, serbuk sengon dapat digunakan sebagai salah satu bahan substrat untuk menumbuhkan jamur. Kandungan nutrisi dalam serbuk sengon dapat membantu dalam proses pertumbuhan jamur yang sehat dan produktif. Dibeli di Pujon, serbuk sengon dapat menjadi komponen penting dalam pembuatan media tanam yang cocok untuk budidaya jamur.

Kapur adalah bahan yang sering digunakan dalam budidaya jamur untuk menyeimbangkan pH substrat. Dengan harga Rp35.000 per karung, kapur dapat membantu dalam menciptakan lingkungan yang optimal untuk pertumbuhan jamur. Dibeli di Batu, kapur dapat digunakan sebagai penyesuaian pH yang penting untuk memastikan jamur tumbuh dengan baik dan menghasilkan hasil yang maksimal dalam budidaya jamur.

Bekatul dapat menjadi salah satu komponen dalam substrat untuk budidaya jamur. Dengan harga Rp4.000 per kg, bekatul merupakan sumber serat yang baik yang dapat membantu dalam meningkatkan tekstur substrat dan memberikan nutrisi tambahan untuk pertumbuhan jamur. Dibeli di Batu, bekatul dapat digunakan sebagai bagian dari campuran substrat yang cocok untuk budidaya jamur.

Plastik dapat memiliki peran dalam budidaya jamur sebagai wadah atau pembungkus untuk media tanam atau produk jamur. Dengan harga Rp3.400 per kg, plastik dapat digunakan untuk membuat wadah penanaman atau pembungkus produk jamur. Dibeli di Batu, plastik dapat digunakan secara kreatif dalam proses budidaya jamur untuk memaksimalkan efisiensi dan kebersihan lingkungan budidaya.

Bibit jamur merupakan langkah awal yang penting dalam budidaya jamur. Dengan harga Rp8.000 per botol, bibit jamur yang berkualitas dapat menjadi fondasi yang baik untuk memulai proses budidaya jamur. Dibeli di Batu, bibit jamur yang baik dapat memberikan jaminan untuk pertumbuhan jamur yang sehat dan produktif dalam budidaya jamur.

Cincin dan tutupnya berguna untuk membuat baglog agar tumbuh melalui lubang yang ditentukan dan menjaga kontaminasi bakteri dari luar. Harga cincin dan tutupnya berkisar 50.000 dapat 200 dan membelinya di batu.

1. **Manufaktur atau Industri**

Pengertian industri secara makro menurut Hasibuan (1994) adalah “semua sektor yang dapat menghasilkan nilai tambah dan secara garis besar dapat dibagi menjadi dua bagian yaitu industri yang menghasilkan barang dan industri yang menghasilkan jasa” (Izzaty et al., 2017). Manufaktur di SG’S Mushroom adalah SG’S Mushroom itu sendiri yang membudidayakan jamur tiram.

1. **Distributor**

Pada dasarnya distributor adalah seorang pedagang yang membeli barang dari pabrikan atau manufacturer (biasa disebut sebagai prinsipal atau produsen) untuk dijual kembali oleh distributor tersebut atas nama dirinya sendiri (Vasu, 2016). Distributor di SG’S Mushroom terdiri dari pengepul dan mitra CV Arjuna. Pengepul memasok jamur tiram kepada SG’S Mushroom untuk di jual mentah dan mitra CV Arjuna mengola jamur tiram sebagai keripik jamur tiram. Harga jamur tiram di SG’S mushroom di jual Rp 13.000 per kg.

1. **Retailer**

Pengertian ritel berasal dari bahasa perancis, ‘*retailler*’, yang berarti memotong atau memecahkan sesuatu. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, Eceran berarti secara satu-satu, sedikit-sedikit atau satu-satu langsung kepada konsumen akhir untuk keperluan konsumen pribadi, keluarga, ataupun rumah tangga dan bukan untuk keperluan bisnis (dijual kembali) (Suparyanto dan Rosad (2015, 2020). Ratailer SG’S Mushroom terdiri dari melijo, warung, dan toko oleh-oleh. Harga dari ketiga ratailer tersebut berbeda-beda. Jika melijo dan warung biasanya menjual jamur tiram yang mentah dengan harga Rp 5.000 seperempat kilo dan toko oleh-oleh biasanya harganya lebih mahal karena sudah diolah dan juga tergantung besar kecilnya kemasan yang dibeli konsumen.

1. **Konsumen**

Konsumen merupakan faktor penting di dalam perusahaan, karena dengan adanya konsumen maka perusahaan dapat menjual, memasarkan dan menawarkan produknya (Nuzulia, 1967). Konsumen SG’S Mushroom biasanya tetangga yang beli langsung ketempat dengan harga yang lebih murah.

**KESIMPULAN**

1. **Kesimpulan**

Berdasarkan uraian hasil praktek kerja profesi diatas, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Aliran rantai pasok di SG’S Mushroom terdiri dari aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi yang salin terhubung.
2. Mekanisme rantai pasok di SG’S Mushroom terdiri dari pemasok, manufaktur, distributor, retailer, dan konsumen. Pemasok di SG’S Mushroom terdiri dari pemasok serbuk sengon, pemasok kapur, pemasok bekatul, pemasok, plastik, pemasok, bibit, dan pemasok cincin dan tutup. Manufaktur di SG’S Mushroom adalah SG’S Mushroom itu sendiri. Distributor di SG’S Mushroom terdiri dari distributor pengepul dan distributor mitra CV Arjuna. Retailer di SG’S Mushroom terdiri dari ratailer melijo dan retailer warung mendapatkan jamur tiram dari distributor pengepul dan retailer toko oleh-oleh mendapatkan jamur tiram dari distributor mitra CV Arjuna. Terakhir adalah konsumen akhir, konsumen akhir SG’S mendapatkan jamur tiram yang sudah diolah atau mentah. Jika jamur tiram yang sudah diolah, konsumen mendapatkannya dari toko oleh-oleh. Jika jamur tiram yang masih mentah, konsumen bisa mendapatkannya dari retailer melijo dan retailer warung atau langsung mendapatkannya dari SG’S Mushroom.
3. **Saran**

Saran dari saya terhadap tempat SG’S Mushroom yaitu lakukan evaluasi biaya secara teratur untuk mengidentifikasi area yang dapat mengoptimalkan pengeluaran dalam rantai pasok SG’S Mushroom.

**DAFTAR PUSTAKA**

Alam, M. C., & Al Farizi, A. R. (2021). Analisi Manajemen Ranati Pasok Jamur Tiram (Pleurotus Ostreatu). *Jurna Agrimas*, *5*(1), 10–19.

Anggraeni, E. R. (2020). Implementasi Supply Chain Management System Dalam Evaluasi Sistem Pembelian Dan Sistem Persediaan (Studi Kasus Pada Bahagia Mart KPRI Kantor Kementerian Agama Jombang). *Convention Center Di Kota Tegal*, *4*(80), 12–40. http://repository.stiedewantara.ac.id/1327/4/BAB II.pdf

Bahar Harry, Y. (n.d.). *Budidaya Jamur Tiram*.

Geha, A., Nursiani, N. P., & Amtiran, P. Y. (n.d.). *SIKUMANA Analysis of the Flow of Goods , the Flow of Cash , and the Flow of Information on Small Businesses Sima Indah in The Village of Sikumana*. 119–133.

Izzaty, R. E., Astuti, B., & Cholimah, N. (2017). Kinerja Perusahaan Manufaktur. *Angewandte Chemie International Edition, 6(11), 951–952.*, 5–24.

Nuzulia, A. (1967). Konsumen. *Angewandte Chemie International Edition, 6(11), 951–952.*, 5–24.

Puspita, D. (2011). *David, Fred R. 2011. Manajemen Strategis Konsep. Salemba Empat. Jakarta. 5*. 5–25.

Putih, T., & Ostreatus, P. (2018). *ANALISIS MANAJEMEN RANTAI PASOK PEMASARAN JAMUR*. *2*, 21–28.

Suparyanto dan Rosad (2015. (2020). Ritael. *Suparyanto Dan Rosad (2015*, *5*(3), 248–253.

Vasu, S. (2016). *Pengertian Distributor dan Perjanjian Distribusi*. 257.

Wibawa, S. M., Ambarawati, I. G. A. A., & Suamba, K. (2016). Manajemen Rantai Pasok Jamur Tiram di Kota Denpasar. *Jurnal Manajemen Agribisnis*, *4*(1), 10–25.