

“Akselerasi Hasil Penelitian dan Optimalisasi Tata Ruang Agraria untuk Mewujudkan Pertanian Berkelanjutan”

Value Chain Agribisnis Jamur Merang (*Volvariella volvacea*) di Kabupaten Karawang

Suhaeni¹ dan Badrul Hidayat²

¹ Program Studi Ilmu Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Padjadjaran, Jl. Raya Bandung Sumedang KM 21, Sumedang, Jawa Barat

^{1,2} Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Singaperbangsa Karawang, Jl. H.S. Ronggowaluyo, Karawang, Jawa Barat

Email: suhaeni@faperta.unsika.ac.id

Abstrak

Jamur merang merupakan salah satu komoditas unggulan di Kabupaten Karawang. Tingginya potensi Kabupaten Karawang sebagai sentra jamur di Provinsi Jawa Barat, ternyata di dalamnya masih menyisakan berbagai permasalahan mulai dari hulu sampai hilir. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis value chain dan tingkat efisiensi pemasaran jamur merang di Kabupaten Karawang. Metode penelitian bersifat kuantitatif dengan pendekatan survey. Penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder. Pengumpulan data primer menggunakan teknik observasi, wawancara dan kuesioner. Pengumpulan data sekunder didapatkan dari Kantor Kecamatan Jatisari, UPTD Pertanian Kecamatan Jatisari, Dinas Pertanian Kabupaten Karawang, BPS Kabupaten Karawang, dan BPS Jawa Barat. Sampel sebanyak 60 diambil secara simple random sampling dan untuk sampel pedagang digunakan teknik snowball sampling. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaku primer yaitu petani, pedagang pengepul/bandar, pedagang besar, pedagang pengecer, dan konsumen. Sedangkan pelaku sekunder yaitu kios saprodi/agro input, pembibitan, dinas pertanian, UPTD pertanian dan buruh tani. Terdapat 8 pola saluran pemasaran pada rantai nilai jamur merang. Ditinjau dari marjin pemasaran, keuntungan, *farmer's share*, efisiensi pemasaran, semua saluran pemasaran dikategorikan efisien.

Kata kunci: jamur merang; value chain; efisiensi pemasaran

Pendahuluan

Hortikultura merupakan subsektor pertanian yang mempunyai potensi untuk dikembangkan. Tanaman hortikultura terdiri dari tanaman sayuran, tanaman buah-buahan, tanaman hias, dan tanaman obat. Tanaman sayuran merupakan tanaman hortikultura yang sering dijadikan sumber penghasilan oleh petani (Sembiring *et al.*, 2021). Jamur merang

merupakan salah satu komoditas hortikultura yang memiliki prospek cerah untuk dibudidayakan (Pratama *et al.*, 2019). Jamur merang banyak di budidayakan karena selain mudah, jamur merang memiliki waktu tumbuh yang sangat cepat dibanding komoditas hortikultura lainnya yakni kurang lebih satu bulan masa tanam. Selain itu, jamur merang disukai masyarakat pada umumnya karena mempunyai cita rasa dan tekstur yang baik (Sinaga, 2012) dan juga mengandung protein, fenolik, vitamin dan antioksidan (Kora, 2020).

Jamur menjadi komoditas kebutuhan masyarakat Indonesia saat ini bersamaan dengan perubahan pola hidup sehat masyarakat. Jamur sebagai salah satu bahan makanan yang lezat, enak dan bergizi menjadikannya tingkat ketertarikan masyarakat terhadap jamur terus melonjak tinggi. Berdasarkan (Badan Ketahanan Pangan, 2019) dalam (Suhaeni *et al.*, 2021a), rata-rata pertumbuhan konsumsi jamur merang pada tahun 2014 sebesar 8,7% meningkat menjadi 17,7% pada tahun 2018. Jamur biasanya dimasak menjadi pepes jamur, sop jamur, tumis jamur, pizza jamur, sate jamur, dan spaghetti jamur. Sekarang juga jamur telah mulai berkembang menjadi produk olahan kemasan seperti kripik, nugget, cireng, abon, dan lain-lain (Nur'azkiya *et al.*, 2020).

Produksi komoditas jamur Kabupaten Karawang pada tahun 2020 sebesar 1.071.230 kg dengan luas panen sebesar 339.275 m² dan produktivitas jamur sebesar 3,2 kg/m² (Dinas Pertanian, 2021). Kecamatan Jatisari merupakan daerah utama penghasil jamur di Kabupaten Karawang dengan Jumlah produksi tertinggi (Ulhaq *et al.*, 2021). Kecamatan Jatisari berada pada urutan pertama sebagai penghasil jamur dan mengungguli kecamatan lainnya dengan jumlah produksi pada tahun 2020 sebesar 650.000 kg dan luas panen sebesar 220.240 m².

Tingginya potensi Kecamatan Jatisari sebagai sentra jamur di Kabupaten Karawang, ternyata di dalamnya masih menyisakan beragam permasalahan. Permasalahan yang terjadi mulai dari hulu sampai hilir. Kurang diperhatikannya teknik budidaya yang baik dan benar, seperti dalam hal proses produksi, panen, pengemasan dan pengangkutan yang dilaksanakan dengan seadanya dan hanya berpedoman pada pengalaman petani sehingga kualitas jamur yang dihasilkan kurang optimal. Terdapat perbedaan yang mencolok antara permintaan dan penawaran terhadap jamur merang di Kabupaten Karawang dengan permintaan per hari mencapai 4-10 ton, sementara penawaran terhadap jamur hanya 4-7 ton per hari (Suhaeni *et al.*, 2021b).

Sebagian besar petani terikat kerjasama dengan tengkulak dalam hal permodalan sehingga berdampak pada proses pemasaran. Akibatnya petani harus menjual kepada tengkulak dengan konsekuensi mendapatkan harga jual lebih rendah jika dibandingkan dengan

menjual langsung ke pasar atau pedagang kecil. Disisi lain, banyaknya saluran pemasaran menyebabkan kurang efisiensinya pemasaran. Keberadaan lembaga seperti kelompok tani belum dapat memperlihatkan hasil yang baik dalam mempersejahterakan petani. Permasalahan yang sering muncul dalam sistem adalah nilai yang didapat petani sebagai produsen nyatanya masih belum optimal dibanding pelaku pada mata rantai yang lainnya, akhirnya nilai tambah yang diberikan oleh petani sebagai produsen masih minimal (Irianto & Widiyanti, 2012) .

Berdasarkan permasalahan di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai value chain agribisnis jamur merang (*Volvariella volvacea*) Di Kecamatan Jatisari Kabupaten Karawang. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis value chain agribisnis jamur merang dan tingkat efisiensi pemasaran jamur merang.

Metode

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan survei. Penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder. Kegiatan penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Jatisari Kabupaten Karawang. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (purposive) dengan pertimbangan bahwa lokasi tersebut merupakan sentra penghasil jamur di Kabupaten Karawang. Jumlah populasi petani sebanyak 145 petani jamur merang dan dijadikan sampel 60 dengan menggunakan rumus slovin. Sampel petani ditentukan dengan teknik simple random sampling sedangkan Sampel pedagang ditentukan dengan teknik snowball sampling.

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis rantai nilai dan analisis efisiensi pemasaran. Analisis rantai nilai yang digunakan berdasarkan (Kaplinsky & Morris, 2002) dengan tahapan-tahapan yaitu, mengidentifikasi pelaku sebagai titik awal analisis rantai nilai (*the point of entry for value chain analysis*), pemetaan rantai nilai (*value chain mapping*), penentuan segmen produk dan faktor kunci keberhasilan pasar akhir (*product segments and critical success factor's in final markets*), bagaimana produsen mengakses pasar akhir (*how producers access final markets*), membandingkan efisiensi produksi dengan kompetitor atau bisnis yang sejenis (*benchmarking production efficiency*, tata kelola rantai nilai (*governance of value chain*), dan perbaikan rantai nilai (*upgrading in value chains*).

Tingkat efisiensi pemasaran jamur merang menurut Andayani, (2007) dalam (Suhaeni & Ayu Andayani, 2020), dapat menggunakan beberapa variabel, yaitu margin keuntungan (*profit margin*), marjin pemasaran (*marketing margin*), bagian petani (*farmer's share*).

a) Marjin Keuntungan (*Profit margin*)

Keuntungan = (Harga jual) -{(harga beli) + (biaya)}

b) *Marjin Pemasaran (Marketing margin)*

$M_p = P_r - P_f$ atau $M_p = \sum b_i + \sum k_i$, dimana: M_p (Marjin pemasaran), P_r (Harga di tingkat konsumen), P_f (Harga di tingkat produsen), b_i (Biaya tata niaga ke-i) dan k_i (Keuntungan ke-i). Sistem distribusi pemasaran dikatakan efisien jika besarnya tingkat marjin pemasaran bernilai kurang dari 50% dari tingkat harga yang dibayarkan konsumen.

c) *Petani (Farmer Share)*

$SP_f = P_f/P_r \times 100\%$, dimana SP_f (Share harga di tingkat petani), P_r (Harga di tingkat konsumen), P_f (Harga di tingkat petani)

d) *Efisiensi Pemasaran*

Efisiensi pemasaran dapat dihitung dengan menggunakan rumus efisiensi pemasaran (E_p) (Downey, 1992) : $E_p = (\text{Biaya Pemasaran})/(\text{Nilai Produk yang dipasarkan})$, Kaidah Keputusan $E_p > 1$ berarti tidak efisien dan $E_p < 1$ berarti efisien.

Hasil dan Pembahasan

Rantai Nilai Jamur Merang

1. *Entry point*

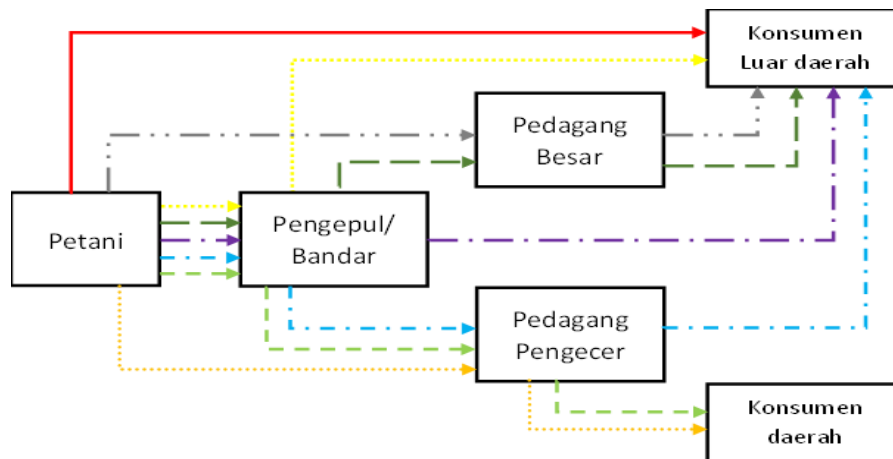
Entry point pada penelitian ini adalah petani jamur merang di Kecamatan Jatisari yang berjumlah 60 orang. Berdasarkan 60 petani jamur merang sebagai titik awal akan dilakukan penelusuran pelaku rantai nilai jamur merang lainnya sebagai responden dengan metode snowball sampling hingga ke konsumen.

2. *Pemetaan Rantai Nilai*

Pelaku rantai nilai jamur merang terdiri dari pelaku primer dan sekunder. Pelaku primer yaitu petani, pedagang pengepul/bandar, pedagang besar, pedagang pengecer, dan konsumen. Sedangkan, pelaku sekunder yaitu kios saprodi/agro input, pembibitan, dinas pertanian, UPTD pertanian dan buruh tani. Hasil pemetaan rantai nilai jamur merang di Kecamatan Jatisari sebagai berikut:

a) *Aliran Produk*

Aliran produk adalah aliran perpindahan kepemilikan produk jamur merang yang terjadi akibat kegiatan pemasaran antara pelaku rantai nilai dimulai dari petani hingga konsumen akhir.

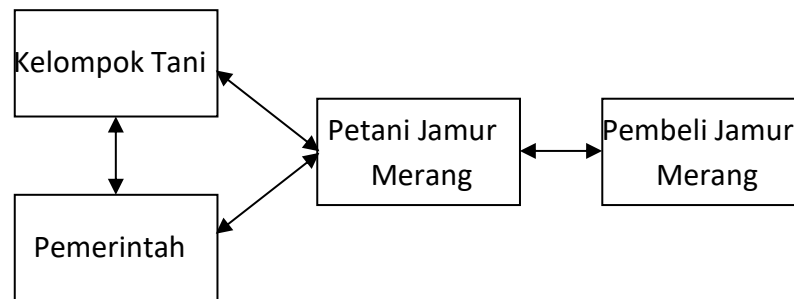


Gambar 1. Aliran Produk Jamur Merang di Kabupaten Karawang

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan, pola saluran pemasaran jamur merang di Kecamatan Jatisari terdapat 8 pola saluran pemasaran.

b) Aliran Informasi

Aliran informasi adalah aliran pertukaran informasi yang berpindah akibat terjadinya sebuah interaksi antara pelaku rantai nilai. Informasi dalam hal ini terkait pada produksi, pemasaran, pengembangan dan pemecahan masalah seputar jamur merang.



Gambar 2. Aliran Informasi Jamur Merang

3. Segmen Produk dan Faktor Kunci Keberhasilan

Semua pelaku rantai nilai jamur merang di Kecamatan Jatisari sepakat bahwa kualitas jamur merang merupakan kunci sukses dalam keberhasilan bisnis jamur merang. Untuk mendapatkan kualitas jamur merang yang baik diperlukan keuletan dan ketelitian dalam proses budidaya, seperti menjaga kestabilan suhu, pemilihan bibit dan pembuatan media tanam. Menurut petani dan pedagang di Kecamatan jatisari kualitas jamur merang dikelompokkan menjadi dua bagian yaitu, jamur merang super dan jamur merang BS (*below standart*). Penentuan kualitas jamur merang tersebut tidak ada pedoman dan pengukuran secara pasti melainkan hanya pada penglihatan dan pengalaman petani.

4. Metode Produsen Mengakses Pasar Akhir

Pasar akhir dari jamur merang di Kecamatan Jatisari adalah konsumen daerah dan konsumen luar daerah. Selama ini kebanyakan petani hanya bisa memasarkan hasil panennya kepada pedagang pengepul atau bandar dalam bentuk basah. Hanya sedikit petani jamur merang di Kecamatan Jatisari yang dapat langsung mengakses konsumen akhir. Oleh karena itu saluran jamur merang di Kecamatan Jatisari cukup panjang sehingga jarak dari petani ke konsumen akhir cukup jauh.

5. *Benchmarking* dengan Kompetitor

Hasil *Benchmarking value chain* agribisnis jamur merang di Kecamatan Jatisari (Kabupaten Karawang) dengan Kecamatan Ciasem (Kabupaten Subang) menunjukkan produsen jamur merang di Kecamatan Ciasem memiliki keunggulan lebih baik seperti adanya petani yang mampu menghasilkan bibit jamur merang sendiri. Dalam tahapan budidaya tidak terlalu adanya perbedaan yang mencolok antara petani jamur merang di Kecamatan Jatisari dan Kecamatan Ciasem Subang. Hasil panen jamur merang di Kecamatan Ciasem Subang sebesar 200 kg/kumbung. Hal ini lebih baik dibanding hasil panen jamur merang di Kecamatan Jatisari yaitu sebesar 150 kg/kumbung. Dalam hal pemasarannya jamur merang di Kecamatan Ciasem menjual dengan harga Rp.30.000/kg di tingkat petani, Rp. 33.000 di tingkat bandar/pedagang pengepul, dan Rp. 35.000-Rp 40.000 di tingkat konsumen. Harga jual jamur merang di Kecamatan Jatisari berkisar Rp.28.000 – Rp.40.000 di tingkat petani dengan catatan petani menjual langsung ke konsumen atau ke pedagang. Selain memiliki keunggulan dalam hal produksi, keunggulan lain yang dimiliki produsen jamur merang di Kecamatan Ciasem Subang adalah adanya pengolahan pasca panen dari jamur merang. Selain membuat olahan produk jamur merang, kelompok tani di Kecamatan Ciasem Subang sedang merencanakan untuk menjadikan Kecamatan Ciasem khususnya Desa Sukahaji sebagai kampung wisata kuliner jamur nasional.

6. Analisis Struktur Pengaturan

Secara formal tidak ada struktur pengaturan yang terjadi dalam rantai nilai jamur merang. Untuk menentukan kualitas jamur merang hanya berpedoman pada pengalaman dan ilmu turun temurun. Pada umumnya pedagang pengepul atau bandar yang menentukan kualitas jamur merang hal ini dapat terjadi dikarenakan para pedagang biasanya merangkap juga menjadi petani jamur merang. Dengan demikian petani hanya dapat menerima kualitas yang dikehendaki oleh pedagang. Untuk penentuan harga jamur merang di Kecamatan Jatisari pada umumnya atas kesepakatan yang terjadi antara para pelaku rantai nilai.

7. Strategi Perbaikan Rantai Nilai

Perbaikan rantai nilai jamur merang di Kecamatan Jatisari perlu dilakukan untuk mengoptimalkan potensi yang ada sehingga dapat memberikan kesejahteraan bagi pelaku usaha jamur merang. Perbaikan rantai nilai dapat dilakukan berdasarkan permasalahan yang muncul pada pelaku usaha jamur merang mulai dari proses hulu hingga ke hilir. Salah satu perbaikannya adalah dengan melihat dan menganalisis apakah pemasaran jamur merang sudah efisien atau belum.

Efisiensi Pemasaran

Tabel 2. Hasil Analisis Marjin Pemasaran, Profit Marjin, Farmer's Share dan Efisiensi Pemasaran Jamur Merang di Kecamatan Jatisari

| Pola Saluran | Harga, Biaya, margin (Rp/Kg) | | | | | | Farmers Pemasaran (%) | Efisiensi Pemasaran |
|-------------------|------------------------------|------------|------------|-----------------|---------------|------------------|-----------------------|---------------------|
| | Biaya Produksi | Harga Beli | Harga Jual | Biaya Pemasaran | Profit Margin | Margin Pemasaran | | |
| Pola 1 | | | | | | | | |
| 1. Petani | 32.013 | | 40.000 | | 7987 | | 100 | 0 |
| 2. KLD | | 40.000 | | | | | | |
| Pola 2 | | | | | | | | |
| 1. Petani | 16.753 | | 28.750 | | 11.997 | | | |
| 2. Pengecer | | 28.750 | 34.000 | 350 | 4900 | 5250 | 85 | 0,01 |
| 3. KD | | 34.000 | | | | | | |
| Pola 3 | | | | | | | | |
| 1. Petani | 28.852 | | 32.796 | | 3944 | | | |
| 2. Pengepul | | 32.796 | 37.667 | 877 | 3994 | 4871 | 87 | 0,02 |
| 3. KLD | | 37.667 | | | | | | |
| Pola 4 | | | | | | | | |
| 1. Petani | 27.033 | | 31.980 | | 4947 | | | |
| 2. Pengepul | | 31.980 | 35.000 | 424 | 2596 | 3020 | 84 | 0,06 |
| 3. Pengecer | | 35.000 | 38.000 | 1670 | 1330 | 3000 | | |
| 4. KLD | | 38.000 | | | | | | |
| Pola 5 | | | | | | | | |
| 1. Petani | 22.849 | | 30.414 | | 7565 | | | |
| 2. Bandar | | 30.414 | 34.000 | 1504 | 2082 | 3586 | 89 | 0,04 |
| 3. KLD | | 34.000 | | | | | | |
| Pola 6 | | | | | | | | |
| 1. Petani | 22.738 | | 28.000 | | 5262 | | | |
| 2. Bandar | | 28.000 | 33.000 | 1369 | 3631 | 5000 | 74 | 0,05 |
| 3. Pengecer | | 33.000 | 38.000 | 500 | 4500 | 5000 | | |
| 4. KD | | 38.000 | | | | | | |
| Pola 7 | | | | | | | | |
| 1. Petani | 20.968 | | 28.447 | | 7479 | | | |
| 2. Bandar | | 28.447 | 33.000 | 1369 | 3184 | 4553 | 79 | 0,06 |
| 3. Pedagang Besar | | 33.000 | 36.000 | 697 | 2303 | 3000 | | |
| 4. KLD | | 36.000 | | | | | | |
| Pola 8 | | | | | | | | |
| 1. Petani | 20.612 | | 33.000 | | 12.388 | | | |
| 2. Pedagang Besar | | 33.000 | 36.000 | 697 | 2303 | 3000 | 92 | 0,02 |
| 3. KLD | | 36.000 | | | | | | |

Berdasarkan Tabel 2. Menunjukkan bahwa biaya produksi jamur merang tertinggi pada pola saluran 1 dan biaya produksi jamur merang terendah pada pola saluran 2. Hal tersebut ditentukan oleh jumlah produksi, jika jumlah produksi semakin tinggi maka biaya produksi per

kilo semakin kecil dan juga sebaliknya jika jumlah produksi sedikit maka biaya produksi per kilo semakin tinggi. Penjualan jamur merang termurah di tingkat petani berada pada pola saluran 6 dengan harga jual sebesar Rp. 28.000/kg sedangkan harga jual tertinggi terdapat pada pola saluran 1 sebesar Rp. 40.000/kg hal itu disebabkan pada pola saluran 1 petani langsung menjualnya kepada konsumen akhir sehingga saluran menjadi lebih pendek. Profit margin terbesar pada penelitian ini berada pada petani di pola pemasaran 8. Sedangkan, profit margin terendah berada pada pedagang pengecer di pola saluran 4. Hal tersebut dikarenakan adanya biaya pemasaran pada pedagang pengecer dan cukup panjangnya saluran pemasaran sehingga keuntungan yang diambil oleh pedagang pengecer hanya sedikit.

Margin pemasaran jamur merang pada penelitian ini dinilai sudah efisien dikarenakan nilai margin pemasaran jamur merang di setiap pola salurannya bernilai kurang dari 50% dari harga yang dibayarkan konsumen, hal tersebut senada dengan teori Andayani (2007), jika besarnya tingkat margin pemasaran dalam suatu sistem saluran pemasaran bernilai kurang dari 50% dari tingkat harga yang dibayarkan konsumen maka dapat dikatakan efisien.

Nilai farmer's share berkisar antara 74%-100%. Nilai farmer's share yang terbesar didapatkan oleh petani pada saluran 1, karena tidak ada biaya yang dikeluarkan untuk memasarkan jamur merang. Nilai farmer's share yang terendah didapatkan oleh petani pada saluran 6. Efisiensi pemasaran dikatakan efisien jika biaya pemasaran lebih rendah daripada nilai produk yang dipasarkan, semakin rendah biaya pemasaran dari nilai produk yang dipasarkan maka semakin efisien melaksanakan pemasaran (Soekartawi, 1997) dalam (Rosmawati, 2011). Berdasarkan hasil penelitian diperoleh nilai efisiensi pemasaran jamur merang berkisar antara 0 – 0,06 sehingga dikatakan efisien.

Kesimpulan dan Saran

Pelaku rantai nilai jamur merang di Kecamatan Jatisari terdiri dari pelaku primer dan pelaku sekunder. Pelaku primer yaitu petani, pedagang pengepul/bandar, pedagang besar, pedagang pengecer, dan konsumen. Sedangkan, pelaku sekunder yaitu kios saprodi/agro input, pembibitan, dinas pertanian, UPTD pertanian dan buruh tani. Terdapat 8 pola saluran pemasaran pada rantai nilai jamur merang di Kecamatan Jatisari. Nilai efisiensi pemasaran rantai saluran jamur merang di Kecamatan Jatisari berkisar antara 0 – 0,06, sehingga seluruh pola saluran pemasaran jamur merang di Kecamatan Jatisari dapat dikatakan efisien. Ditinjau dari margin pemasaran, keuntungan, farmer's share, efisiensi pemasaran, semua saluran pemasaran dikategorikan efisien. Saran yang dapat diberikan diantaranya adalah membuat SOP

budidaya jamur merang, membuat produk olahan jamur merang dan pembentukan koperasi serta dilakukan pelatihan dan pendampingan usaha jamur merang.

Daftar Pustaka

- Dinas Pertanian. (2021). *Laporan Tanam, Panen dan Produksi Jamur Kabupaten Karawang 2020*.
- Downey, W. . dan S. P. E. (1992). *Manajemen Agribisnis*. Erlangga.
- Irianto, H., & Widiyanti, E. (2012). Analysis of Value Chain and Marketing Efficiency Mushroom Agribusiness in Karanganyar District. *Sepa*, 9(2), 260–272.
- Kaplinsky, R., & Morris, M. (2002). A Handbook For Value Chain Analysis. *Institute for Development Studies: Brighton, UK, September, 4–7*. <http://www.prism.uct.ac.za/Papers/VchNov01.pdf>
- Kora, A. J. (2020). Nutritional and antioxidant significance of selenium-enriched mushrooms. *Bulletin of the National Research Centre*, 44(1). <https://doi.org/10.1186/s42269-020-00289-w>
- Nur'azkiya, L., Suhaeni, S., & Eka Wijaya, I. P. (2020). Strategi Pengembangan Agribisnis Jamur Merang di Kabupaten Karawang Provinsi Jawa Barat. *Jurnal Agrimanex: Agribusiness, Rural Management, and Development Extension*, 1(1). <https://doi.org/10.35706/agrimanex.v1i1.4750>
- Pratama, A. M. A. E., Soetrisno, S., & Aji, J. M. M. (2019). Persediaan bahan baku dan nilai tambah usahatani jamur merang di Paguyuban Kaola Mandiri Kabupaten Jember. *Sorot*, 14(1), 11. <https://doi.org/10.31258/sorot.14.1.11-20>
- Rosmawati, H. (2011). Analisis efisiensi pemasaran pisang produksi petani di Kecamatan Lengkiti Kabupaten Ogan Komering Ulu. *Agronomis*, 3(5), 1–9.
- Sembiring, P., Murdani, & Authar, M. (2021). Analisis Saluran dan Margin Pemasaran Wortel (*Daucus Carota L*) di Kecamatan Simpang Empat Kabupaten Karo. *Jurnal Agrifo*, 6(1), 1–12.
- Sinaga, M. S. (2012). *Budidaya Jamur Merang*. Penebar Swadaya.
- Suhaeni, Rianti, W., & Umaidah, Y. (2021a). Pengembangan Usaha dan Pemasaran Jamur Merang di Desa Cirejag Kecamatan Jatisari Kabupaten Karawang. *Jurnal Ilmiah Pengembangan Dan Penerapan IPTEKS*, 19(02), 336–345.
- Suhaeni, S., & Ayu Andayani, S. (2020). Saluran dan Tingkat Efisiensi Pemasaran Bawang Merah di Kabupaten Majalengka. *Jurnal Agrimanex: Agribusiness, Rural Management, and Development Extension*, 1(1), 1–9. <https://doi.org/10.35706/agrimanex.v1i1.4745>
- Suhaeni, S., Rianti, W., & Umaidah, Y. (2021b). *Value Chain Model for Straw Mushroom (Volvariella volvacea)*. 14(5), 991–997.
- Ulhaq, D. N., Abubakar, & Suhaeni. (2021). Analisis Efisiensi Tataniaga Komoditas Jamur Merang di Desa Cirejag Kecamatan Jatisari Kabupaten Karawang. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 7(3), 208–217.