

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Pengertian Jamur Merang (*Volvariella volvacea*)

Jamur merang (*Volvariella volvacea*) adalah jamur yang pertama kali dibudidayakan di Indonesia. Jamur merang termasuk salah satu jenis jamur yang populer di masyarakat yang kerap digunakan sebagai bahan makanan. Selain memiliki rasa yang lezat, jamur merang juga berkhasiat bagi kesehatan. Jamur merang memiliki volva atau cawan berwarna coklat muda. Volva merupakan selubung pembungkus tubuh buah saat berada pada stadium telur. Jamur yang memiliki volva biasanya tergolong kedalam jamur yang beracun, tetapi pengecualian pada jamur merang. Jamur merang (*Volvariella volvacea*) merupakan komoditas yang mudah mengalami kerusakan dan mempunyai umur simpan yang singkat karena memiliki kadar air dan laju respirasi yang tinggi. Penyimpanan dingin dapat menurunkan laju respirasi sehingga dapat memperpanjang umur simpan dari jamur merang.¹

Dalam sejarah jamur telah dikenal sebagai makanan sejak 3000 tahun yang lalu, dimana jamur menjadi makanan khusus buat raja Mesir yang kemudian berkembang menjadi makanan spesial bagi masyarakat umum karena rasanya yang enak. Di Cina, pemanfaatan jamur sebagai bahan obatobatan sudah

¹ Hidayatul Mahmud, "Respon Kualitas Jamur Merang (*Volvariella Volvacea*) Pada Berbagai Suhu Penyimpanan." Fakultas Teknologi Pertanian. Institut Pertanian Bogor, 2016.

dimulai sejak dua ribu tahun silam. Jamur merang merupakan jenis jamur yang pertama kali dapat dibudidayakan secara komersial. Di Cina jamur merang mulai dibudidayakan sejak pertengahan abad 17, dan di Indonesia tanaman ini diperkirakan mulai dibudidayakan sekitar tahun 1950-an.

Jamur merang (*Volvariella volvaceae*) telah banyak dikembangkan di Indonesia dan memiliki nilai gizi yang cukup tinggi, bahkan diyakini berkhasiat obat untuk berbagai jenis penyakit sehingga memiliki nilai jual yang cukup tinggi. Jamur merang (*Volvariella volvaceae*) dapat tumbuh pada media limbah tankos (ampas buah sawit), karena jamur mampu mendegradasi limbah organik. Kemampuan jamur merang dapat digunakan untuk menambah nilai jual limbah. Jamur merang merupakan golongan jamur saprofit, yaitu jamur yang tumbuh pada substrat organik dari hewan maupun tumbuhan yang sudah mati dan akan mengubah substrat menjadi zat yang mudah diserap. Rasa, tekstur dan kandungan gizi yang tinggi menyebabkan jamur semakin banyak digunakan dan nilai ekonomi yang semakin meningkat.²

Jamur merang merupakan jamur yang tumbuh di daerah tropika dan membutuhkan suhu dan kelembaban yang cukup tinggi berkisar antara 30°C sampai dengan 38°C dalam krudung atau kubung. Kelembaban relatif yang diperlukan

² Utara et al., "Peningkatan Pemasaran Jamur Merang (*Volvariella Volvaceae*) Tankos Kelapa Sawit di Desa Tandukan Raja, Kabupaten Deli". Departemen Biologi, Fakultas Matematika Dan Ilmu Pengetahuan Alam, Universitas Sumatera Utara, Jl. Bioteknologi No. 1, Medan 2015."

adalah berkisar antara 80% sampai dengan 85% serta kebutuhan akan pH media tumbuh berkisar antara pH 5,0 sd pH 8,0.³

Jamur merang, merupakan spesies jamur yang paling dikenal diantara sekian banyak spesies jamur tropis dan subtropis terutama untuk masyarakat Asia Tenggara. Jamur merang juga merupakan sumber dari beberapa macam enzim terutama tripsin yang berperan penting untuk membantu proses pencernaan. Jamur merang dapat juga dijadikan sebagai makanan pelindung karena kandungan vitamin B-kompleks yang lengkap termasuk riboflavin serta memiliki asam amino esensial yang cukup lengkap. Media tanam untuk jamur merang yang biasa digunakan adalah ampas kelapa sawit, ampas tebu, limbah kardus, limbah kapas dan sebagainya. Limbah yang digunakan harus terbebas dari kontaminasi, agar yang tumbuh hanya jamur yang ditanam. Penggunaan ampas kelapa sawit sangat potensial karena produksinya dalam skala besar tersedia di daerah-daerah produksi kelapa sawit. Penggunaan limbah tersebut akan meningkatkan nilai ekonomi dari ampas sawit.⁴

³ Ida Ayu Mayun, "Pertumbuhan Jamur Merang (*Volvariella Volvaceae*) Pada Berbagai Media Tumbuh," *Agritrop* 26, no. 3 (2007): 124–128.

⁴ Fuadi Harun et al., "Karakteristik Pertumbuhan dan Hasil Jamur Merang (*Volvariella Volvacea* L.) Pada Media Tanam dan Konsentrasi Pupuk Biogen Yang Berbeda Growth and Yield Characteristic of *Volvariella Volvacea* L. in Different Growing Media and Biogreen Fertilizer Concentra," *J. Floratek* 6 (2011): 171–180.

B. Jenis Jamur Merang (*volvariella volvacea*)

Jenis jamur ini sangat aman untuk dikonsumsi. Karakteristik dari jamur merang yaitu memiliki tudung dengan diameter 5-14 cm dengan bentuk bundar telur yang kemudian menggenta atau cembung dan kemudian pada jamur yang sangat tua kadang-kadang mendekati rata, permukaan kering, warna coklat sampai coklat keabu-abuan, kadang-kadang bergaris-garis. Bilah rapat-rapat, bebas, lebar, putih ketika masih muda dan menjadi merah jambu ketika spora menjadi dewasa. Tangkai dengan panjang 3-8 cm, diameter 5-9 mm, biasanya menjadi gemuk di bagian dasar, licin, putih, kuat. Cadar umumnya berupa membran, membentuk volva seperti mangkuk tebal yang terdapat pada dasar tangkai, volva berwarna putih kekuningan atau cokelat kotor, seringkali bercuping. Jejak spora merah jambu, ukuran spora 7-9 x 5-6 mikron, menjorong dan licin.⁵ Gambar Jamur merang dapat dilihat pada gambar 1.1.

⁵ N Dilla, "Pertumbuhan Jamur Merang (*Volvariella Volvacea*) Pada Media Tanam Ampas Tebu Dan Ampas Sagu Sebagai Penunjang Praktikum Mikologi," Skripsi Program Studi Pendidikan Biologi (2019), <https://repository.ar-raniry.ac.id/id/eprint/12440/>.



Gambar 1.1 Jamur Merang (*volvariella volvacea*)

(Sumber : PT. Alno Agro Utama Sumindo Kec. Napal
Putih Kab. Bengkulu Utara)

Klasifikasi jamur merang adalah sebagai berikut:

Kingdom : *Fungi*

Division : *Basidiomycota*

Class : *Homobasidiomycetes*

Order : *Agaricales*

Family : *Pluteaceae*

Genus : *Volvariella*

Species : *Volvariella volvacea* (Sani, 2016).

C. Kandungan Gizi Jamur Merang (*volvariella volvacea*)

Jamur memiliki berbagai macam jenis, salah satunya yaitu jamur merang. Jamur merang memiliki kandungan gizi yang tinggi. Jamur merang dapat diolah sebagai makanan yang dapat dikonsumsi dengan aman. Kawasan Asia merupakan daerah dengan iklim tropis yang menjadikan jamur merang dapat ditanam atau dibudidayakan. Jamur mempunyai nilai gizi tinggi terutama kandungan proteinnya (15-20 persen berat keringnya). Daya cernanya pun tinggi (34-89 persen). Sifat nutrisi (kelengkapan asam amino) yang dimiliki oleh jamur lebih menentukan mutu gizinya. Jamur segar umumnya mengandung 85-89 persen air. Kandungan lemak cukup rendah antara 1,08-9,4 persen (berat kering) terdiri dari asam lemak bebas mono ditriglieserida, sterol, dan phoshpolipida. Karbohidrat terbesar dalam bentuk heksosan dan pentosan polimer karbohidrat dapat berupa glikogen, khitin dan sebuah polimer N-asetil glikosamin yang merupakan komponen struktural sel jamur.⁶

Jamur juga merupakan sumber vitamin antara lain thiamin, niacin, biotin dan asam askorbat. Jamur

⁶ Hafiz Abdul, Fardian, and Rahman Aulia, "Rancang Bangun Prototipe Pengukuran Dan Pemantauan Suhu, Kelembaban Serta Cahaya Secara Otomatis Berbasis Iotpada Rumah Jamur Merang," *Rancang Bangun Prototipe Pengukuran dan Pemantauan Suhu, Kelembaban serta Cahaya Secara Otomatis Berbasis Iotpada Rumah Jamur Merang* 2, no. 3 (2017): 51–57.

umumnya kaya akan mineral terutama phosphor, mineral lain yang dikandung di antaranya kalsium dan zat besi. Manfaat jamur bagi kesehatan tubuh adalah sebagai berikut: menurunkan kolesterol darah, meningkatkan sistem kekebalan tubuh, mengatasi gangguan pencernaan dan hati, kaya vitamin dan mineral serta protein, melancarkan peredaran darah.⁷

Kandungan jamur merang bahkan dinilai lebih tinggi jika dibandingkan dengan daging sapi dengan persentase protein 1.8 %, lemak 1.8 %, karbohidrat 8.4%, adanya kandungan vitamin B-kompleks, asam amino esensial serta enzim tripsin yang berguna untuk melancarkan proses pencernaan. Selain itu, konsumsi jamur merang juga banyak dimanfaatkan untuk kebutuhan pengobatan alternatif seperti adanya penyakit anemia, anti kanker, hepatitis dan sebagainya.⁸

Selain dikonsumsi, jamur merang berperan dalam membantu proses pencernaan, baik untuk penderita diabetes, kekurangan darah (*anemia*), dan obat kanker. Jamur merang juga mengandung senyawa volvatoksin atau flamutoksin. Senyawa ini dapat memacu kerja

⁷ Iskandar Umarie et al., “Penggunaan Beberapa Macam Limbah Tumbuhan Sebagai Media Tumbuh Jamur Merang (*Volvariella Volvaceae*) USE OF SOME KIND OF WASTE PLANT GROWING MEDIA AS MERANG MUSHROOM (*Volvariella Volvaceae*),” Juni XIII, no. 1 (2011): 67–85.

⁸ Anggie Puspitaningrum, “Campuran Media Klaras dan Limbah Kapas Dengan Ketebalan Yang Berbeda”, (2020): 262–271.

jantung sehingga bermanfaat bagi orang yang menderita gangguan fungsi jantung. Bahkan jamur merang juga mengandung antibiotik dan dapat menurunkan tekanan darah tinggi. Jamur merang banyak dikenal masyarakat karena memiliki cita rasa yang enak dan kandungan gizi yang sangat tinggi. kandungan gizi setiap 100 gram jamur merang adalah air 93,3%, karbohidrat 2,68%, lemak 0,3%, protein 1,8%, abu 1,2%, kalsium 30 mg, vitamin B12 (riboflavon) 0,01 mg, niasin 1,7 mg, vitamin C 1,7 mg, kalori 24 mg, dan asam amino 37,4 mg.⁹

D. Strategi Pemasaran

Istilah strategi semula bersumber dari kalangan militer dinyatakan sebagai kiat yang digunakan oleh para jenderal untuk memenangkan suatu peperangan. Saat ini istilah strategi sudah digunakan oleh semua jenis organisasi dan ide-ide pokok yang terdapat dalam pengertian semula tetap dipertahankan hanya saja aplikasinya disesuaikan dengan jenis organisasi yang menerapkannya, karena dalam arti yang sesungguhnya, manajemen puncak memang terlibat dalam satu bentuk "peperangan" tertentu. Sementara itu, secara konseptual strategi dapat dipahami sebagai suatu garis besar haluan

⁹ Suparti and N.T Utami, "Manfaat Media Campuran Daun Pisang Kering (*Klaras*) Dan Batang Jagung Pada Produktivitas Jamur Merang (*Volvariella Volvaceae*) Yang Ditanam Pada Keranjang," Seminar Nasional Pendidikan Biologi dan Saintek (SNPBS) ke-IV 4, no. 2010 (2019): 264–270.

dalam bertindak untuk mencapai sasaran yang telah ditentukan. Strategi (Strategy) oleh manajer diartikan sebagai rencana skala besar yang berorientasi jangka panjang untuk berinteraksi dengan lingkungan yang kompetitif untuk mencapai tujuan perusahaan. Sebuah strategi merupakan rencana permainan yang akan dilakukan oleh perusahaan. Suatu strategi mencerminkan kesadaran perusahaan tentang bagaimana, kapan, dan dimana perusahaan tersebut berkompetisi; akan melawan siapa dalam kompetisi tersebut; dan untuk tujuan apa suatu perusahaan berkompetisi.¹⁰

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan hidupnya, untuk berkembang dan mendapatkan laba. Pemasaran mencakup kegiatan yang dapat berguna dalam menciptakan, mengembangkan, mendistribusikan, barang yang dihasilkan sesuai dengan permintaan calon pembeli berdasarkan kemampuan dalam menghasilkan suatu barang.¹¹

Pemasaran adalah salah satu kegiatan utama untuk setiap usaha industri kecil dan menengah atau usaha

¹⁰ Evasari Aprilia Dian, ,” *Strategi Pemasaran Islami Dengan Media Sosial Untuk Meningkatkan Penjualan Produk*”, no. 1 (2557): 88–100.

¹¹ Endang Rahim and Roni Mohamad, “*Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Dalam Perspektif Syariah*,” *MUTAWAZIN (Jurnal Ekonomi Syariah)* 2, no. 1 (2021): 15–26.

rumahan yang dijalankan, dalam rangka mempertahankan keberadaan dan kelangsungan hidup usaha industri kecil dan menengah atau usaha rumahannya, agar bisa terus berkembang dan bertahan untuk mendapatkan keuntungan, sesuai dengan tujuan dari usaha industri kecil dan menengah atau usaha rumahan itu sendiri. Selain itu juga harus mampu menganalisa dan mengkaji kondisi dan peluang pasar, untuk melaksanakan strategi pemasaran produknya, untuk mencapai tujuan industri kecil dan menengah atau usaha rumahan, yang sesuai dengan perencanaan yang telah ditetapkan dari awal di mulainya usaha industri kecil dan menengah atau usaha rumahan itu sendiri. Penerapan strategi pemasaran yang tepat tentu akan dibutuhkan untuk bisa meraih tujuan dari usaha industri kecil dan menengah atau usaha rumahan itu sendiri.¹²

Strategi pemasaran adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan

¹² Suhandi, Hafidz Hanafiah, and Pramudi Harsono, “Strategi Pemasaran Makanan Tradisional Keripik Talas Beneng Dengan Penerapan Marketing Mix Untuk Meningkatkan Penjualan,” *Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen* 10, no. 2 (2020): 144–151.

dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan.¹³

Dalam pemasaran sangat dibutuhkan yang namanya strategi 4p :

1. Produk (*product*)

Produk merupakan titik sentral dari kegiatan pemasaran. Seluruh kegiatan pemasaran lainnya digunakan untuk menunjang pemasaran produk. produk adalah setiap apa saja yang bisa ditawarkan di pasar untuk mendapatkan perhatian, permintaan, pemakaian atau konsumsi yang dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan.¹⁴ Jadi untuk masuk ke dunia pasar harus memiliki produk yang bagus sesuai dengan target pemasarannya. Produk “peyek jammer” ini di buat dari bahan baku jamur merang yang masih segar yang memiliki banyak manfaat kandungan gizi yang baik untuk tubuh.

2. Harga (*price*)

harga adalah nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang, penetapan harga jual suatu produk berasal dari pertimbangan harga pokok suatu produk

¹³ Evasari Aprilia Dian, ,” *Strategi Pemasaran Islami Dengan Media Sosial Untuk Meningkatkan Penjualan Produk*”, no. 1 (2557): 88–100.

¹⁴ Dini Rahmawati, Rina Dwi Handayani, and Willma Fauzzia, “*Pengembangan Pemasaran Produk Roti Dan Pastry Dengan Bauran Pemasaran 4P Di Sari Good Bakery*,” *Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 2, no. 1 (2019): 233–243.

yang di produksi.¹⁵ Untuk harga satu kemasan produk “peyek jammer” yaitu seharga Rp. 14.000 yang harganya bisa di jangkau oleh konsumen.

3. Tempat (*place*)

Kotler dan Amstrong (2012) menjabarkan tempat (*place*) sebagai saluran distribusi yang meliputi kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk membuat suatu produk atau jasa, untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen. Saluran distribusi merupakan hal yang sangat penting, karena dengan adanya saluran distribusi akan memperlancar dan mempermudah penyampaian produk dari produsen kepada konsumen.¹⁶ Strategi pemasaran *place* ini tertuju ke warung-warung rumahan dan tempat perbelanjaan lainnya.

4. Promosi (*promotion*)

Promosi (*promotion*) kegiatan untuk melakukan komunikasi mengenai suatu hasil produksi yang bertujuan untuk melakukan bujukan kepada pasaran sasaran agar bersedia melakukan pembelian kepada

¹⁵ Puja Tio Casa Nola Panjaitan, Hendrik, and Zulkarnaini, “Strategi Pemasaran Pakan Ikan Berbagai Merek DiDesa Sibaganding Kecamatan Girsang Sipangan Bolon Kabupaten Simalungun Provinsi Sumatera Utara,” *Jurnal Sosial Ekonomi Pesisir* 2, no. 3 (2021): 16–22.

¹⁶ Nur Naninsih and Hardiyono Hardiyono, “Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Kepuasan Dan Keputusan Pembelian Produk Usaha Kecil Menengah (Ukm) 310 Di Makassar,” *Jurnal Aplikasi Manajemen & Kewirausahaan MASSARO* 1, no. 1 (2019): 47–61.

produknya ini.¹⁷ Dalam promosi strategi pemasaran ini akan menggunakan dua strategi pemasaran yaitu secara offline dan online. Dalam skala kecil, penggunaan strategi pemasaran secara offline yaitu menjual produk ke warung-warung rumahan dan tempat perbelanjaan lainya. Sedangkan secara online dengan cara lewat sosial media, seperti facebook, instagram, dan whatsapp.

Berikut starategi pemasaran yang akan dilakukan pada produk “peyek jammer” yaitu sebagai berikut :

1. Strategi produk

Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan produsen untuk diperhatikan, diminta, dicari, dibeli, digunakan atau dikonsumsi pasar sebagai pemenuhan kebutuhan atau keinginan pasar. Pengembangan suatu produk melibatkan penentuan manfaat yang diberikan yang dinilai dari kualitas dan fitur produk. Rancangan kualitas produk merupakan kemampuan produk untuk dapat melaksanakan fungsinya meliputi daya tahan

¹⁷ Citra Rizkiana Ferdian Juliandi, Asih Niati, “Strategi Bauran Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan,” *Jurnal Ilmiah Bidang Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Semarang* Vol. 19, N, no. 3 (2021): 181–190, <https://journals.usm.ac.id/index.php/solusi/article/download/3967/2152>.

produk.¹⁸ Peyek jammer tergolong produk konsumen yaitu produk yang selain dibeli untuk konsumsi pribadi juga sebagai oleh-oleh. Peyek jammer memiliki daya tahan sekitar 2-3 minggu. Kemasan produk menampilkan atribut nama produk dan komposisi produk.

2. Pemberian Merek (*Branding*)

Merek memiliki peran yang signifikan pada kemajuan perusahaan. Merek bukan sekedar nama suatu produk, tetapi sangat menentukan pada kondisi persaingan yang meningkat, karena konsumen akan mengenali merek terlebih dahulu. Bahkan dapat dikatakan bahwa merek merupakan sesuatu yang dibeli oleh konsumen. Pemberian merek dari peyek jamur merang "peyek jammer" berawal dari kreativitas pemilik usaha untuk menciptakan nama yang unik agar membawa berkat bagi masyarakat karena pada saat itu jamur merang belum banyak dijadikan peyek.

3. Strategi harga

Harga adalah nilai jual yang ditetapkan oleh penjual terhadap sesuatu yang dibeli, oleh konsumen, berdasarkan keinginan untuk

¹⁸ Naninsih and Hardiyono, "Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Kepuasan Dan Keputusan Pembelian Produk Usaha Kecil Menengah (Ukm) 310 Di Makassar."

mendapatkan keuntungan. Pada umumnya konsumen membeli pada toko eceran yang menawarkan berbagai macam produk dengan harga yang bersaing, minimal sesuai dengan kualitas produk Strategi harga terdiri dari orientasi biaya, orientasi terhadap permintaan dan orientasi harga kompetitor. Untuk menentukan harga harus sesuai atau setara dengan harga dipasaran agar konsumen memiliki perbandingan harga, mampu menciptakan daya tarik terhadap minat konsumen tanpa menurunkan kualitas produk. Penetapan harga “peyek jammer” oleh penjual adalah berdasarkan biaya produksi.

4. Strategi Promosi

Promosi adalah bentuk komunikasi pemasaran yang berupa aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi atau membujuk, dan mengingatkan produknya agar dapat menerima, memberi, dan loyal kepada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan. Secara umum, kegiatan promosi untuk produk makanan ringan ini dilakukan terutama dalam bentuk komunikasi dari individu

ke individu (*personal selling*).¹⁹ Dan juga Merencanakan promosi Menggunakan media sosial sebagai alat promosi dalam memasarkan produk seperti, whatsapp, instagram, dan facebook, memasarkannya secara langsung dengan cara mempromosikannya langsung ke teman-teman guna memperlihatkan produk secara langsung.

5. Memenuhi keinginan dan kepentingan konsumen

Dalam hal ini, tugas bagian pemasaran menawarkan pelayanan yang terbaik kepada konsumen. Pelayanan yang dimaksud adalah ketika kita ramah dengan konsumen serta dengan selalu mengutamakan kepuasan konsumen dengan cara cepat dan tanggap ketika menerima orderan.

6. Strategi distribusi

Strategi distribusi merupakan jalur yang dilalui oleh arus barang dari produsen ke perantara dan sampai kepada konsumen. Menurut Permana distribusi meliputi saluran distribusi, lokasi pemasaran, dan sarana transportasi untuk mengantarkan produk ke konsumen. Sebagai bagian dari bauran pemasaran, distribusi dapat

¹⁹ Yeni Kusumawaty, “Strategi Pemasaran Produk Makanan Ringan Khas Riau (Keripik Nenas Dan Rengginang Ubi Kayu),” *Jurnal Agribisnis* 20, no. 2 (2019): 124–138.

diartikan sebagai kegiatan pemasaran yang berusaha mempermudah penyampaian barang dari produsen kepada konsumen. Distribusi merupakan kegiatan yang sangat penting dalam pemasaran karena dengan distribusi yang efektif barang akan cepat dipasarkan dan dibeli dan dikonsumsi oleh konsumen.²⁰ Pendistribusian “peyek jammer” sampai ke konsumen dilakukan dengan kendaraan pribadi (motor).

7. Analisis Break Even Point (BEP)

Dalam analisis break even point memerlukan informasi mengenai penjualan dan biaya yang dikeluarkan. Laba bersih akan diperoleh bila volume penjualan melebihi biaya yang harus dikeluarkan, sedangkan perusahaan akan menderita kerugian bila penjualan hanya cukup untuk menutup sebagian biaya yang dikeluarkan, dapat dikatakan dibawah titik impas. Analisis break even point tidak hanya memberikan informasi mengenai posisi perusahaan dalam keadaan impas atau tidak, namun analisis break even point sangat membantu manajemen dalam perencanaan dan pengambilan keputusan. Analisis break even adalah penting bagi manajemen untuk

²⁰ Ibid.

mengetahui hubungan antara biaya, volume dan laba, khususnya informasi mengenai jumlah penjualan minimum dan besarnya penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian.²¹

E. Produksi Dalam Islam

Produksi adalah kegiatan manusia untuk menghasilkan barang dan jasa yang kemudian dimanfaatkan oleh konsumen. Beberapa ahli ekonomi Islam memberikan definisi yang berbeda mengenai pengertian produksi, meskipun substansinya sama. Berikut pengertian produksi menurut para ekonomi muslim kontemporer. Bagi Islam, memproduksi sesuatu bukanlah sekedar untuk dikonsumsi sendiri atau di jual ke pasar. Islam secara khas menekankan bahwa setiap kegiatan produksi harus pula mewujudkan fungsi sosial. Pada prinsipnya Islam juga lebih menekankan berproduksi demi untuk memenuhi kebutuhan orang banyak, bukan hanya sekedar memenuhi segelintir orang yang memiliki uang, sehingga memiliki daya beli yang lebih baik.²²

Teori produksi adalah studi tentang produksi atau proses ekonomi untuk mengubah faktor produksi (input)

²¹ Heru Maruta, “Laba, Perencanaan Manajemen, Bagi,” *Jurnal Akuntansi Syariah* 2, no. 1 (2018): 9–28.

²² Misbahul Ali, “Volume 7, No. 1, Juni 2013,” *Prinsip Dasar Produksi Dalam Ekonomi Islam* 7, no. 1 (2013): 19–35.

menjadi hasil produksi (output). Produksi menggunakan sumber daya untuk menciptakan barang atau jasa yang sesuai untuk digunakan. Dalam teori produksi, produksi adalah suatu kegiatan untuk menambah nilai guna pada suatu barang. Produksi diukur sebagai tingkat hasil produksi (output) perperiode waktu karena merupakan konsep aliran.²³

Dalam Islam memproduksi sesuatu bukanlah sekedar untuk dikonsumsi sendiri atau dijual ke pasar. Dua motivasi tersebut belumlah cukup, Islam pada prinsipnya menekankan kegiatan produksi yang tidak hanya berhenti pada fungsi ekonominya saja tetapi juga harus bisa sejalan dengan fungsi sosial, sehingga untuk mencapai fungsi sosial kegiatan produksi harus mencapai surplus. Produksi yang baik dan berhasil adalah produksi yang menggunakan faktor-faktor produksi guna menghasilkan barang sebanyak-banyaknya dengan kualitas semaksimal mungkin.²⁴

produksi adalah setiap bentuk aktivitas yang dilakukan manusia dengan cara mengeksplorasi sumber-sumber ekonomi yang disediakan Allah Swt untuk mewujudkan suatu barang dan jasa yang digunakan tidak

²³ Imrotus Sholiha, "Teori Produksi Dalam Islam Imroatus Sholiha," *IAI Ibrahimy* 4, no. 2 (2018): 19.

²⁴ Mahfuz Mahfuz, "Produksi Dalam Islam," *El-Arbah: Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Perbankan Syariah* 4, no. 01 (2020): 17–38.

hanya untuk kebutuhan fisik tetapi juga untuk memenuhi kebutuhan non fisik, dalam artian yang lain produksi dimaksudkan untuk mencapai masalah bukan hanya menciptakan materi. Kegiatan produksi merupakan mata rantai dari konsumsi dan distribusi. Kegiatan produksilah yang menghasilkan barang dan jasa, kemudian dikonsumsi oleh para konsumen. Tanpa produksi maka kegiatan ekonomi akan berhenti, begitu pula sebaliknya. Untuk menghasilkan barang dan jasa kegiatan produksi melibatkan banyak faktor produksi. Fungsi produksi menggambarkan hubungan antar jumlah input dengan output yang dapat dihasilkan dalam satu waktu periode tertentu.²⁵

²⁵ alang Zulkarnain Agung, “Produksi, Konsumsi Dan Distribusi Dalam Islam,” *Carbohydrate Polymers* 6, no. 1 (2019): 5–10.