

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JAMUR TIRAM (*Pleurotus ostreatus*) DI DESA CINDOGO KECAMATAN TAPEN KABUPATEN BONDOWOSO

Unung Rahmadi¹, Tidar Aden Hawa²

1. Unung Rahmadi,
Program Studi
Agribisnis Fakultas
Pertanian
Universitas Islam
Jember negara
Indonesia
2. Tidar Aden Hawa.
Fakultas Pertanian
Universitas Islam
Jember negara
Indonesia
3. Email
korespondensi:
tidaraden29@gmail.com

ABSTRACT

Bondowoso Regency is an area that has one of the potential villages, namely oyster mushrooms, especially in Cindogo Village, Tapen District. Even though Tapen District, especially in Cindogo Village, is a village that has a lot of potential such as brass crafts, Cindogo batik and its oyster mushroom business, Cindogo Village, Tapen District still has several obstacles that must be faced in terms of human resources (HR), which are still few, especially for businesses. Mushrooms that are still in little demand or are still only a few who cultivate them. So we need a way to develop and expand public knowledge about the cultivation of oyster mushroom business. The marketing mix applied to Mr Hariyansyah's mushroom business has not fully implemented the 7P marketing mix strategy properly and correctly. For example, in product packaging there is no labeling nor is the packaging less attractive, promoting products has not utilized social media, and there is also no bookkeeping, this shows that Mr. Hariyansyah's business is still classified as not fully implementing the marketing mix or marketing strategy. In the SWOT analysis, the internal/external development strategy within and outside the mushroom business owned by Mr. Hariyansyah has differences in comparison of internal factors, namely strengths and weaknesses and also differences in external factors, opportunities and threats.

Keywords: Marketing Mix 7P; Oyster Mushroom Business; SWOT

ABSTRAK

Kabupaten Bondowoso merupakan daerah yang memiliki salah satu potensi desa yaitu jamur tiram khususnya di Desa Cindogo, Kecamatan Tapen. Meskipun Kecamatan Tapen khususnya di desa Cindogo merupakan

desa yang mempunyai banyak potensi seperti kerajinan kuningan, batik Cindogo dan usaha jamur tiramnya, namun Desa Cindogo Kecamatan Tapen masih mempunyai beberapa kendala yang harus dihadapi dari segi sumber daya manusia (SDM) yang masih sedikit khususnya untuk usaha jamur yang masih sedikit peminatnya atau masih sedikit yang membudidayakannya. Maka perlu cara untuk mengembangkan dan memperluas pengetahuan masyarakat akan pembudidayaan usaha jamur tiram. Bauran pemasaran yang diterapkan dalam usaha jamur milik bapak Hariyansyah ini masih belum sepenuhnya menjalankan strategi marketing mix 7P dengan baik dan benar. Contohnya dalam pengemasan produk belum adanya pelebelan juga kemasan kurang menarik, mempromosikan produk belum memanfaatkan sosial media, dan juga tidak adanya pembukuan, hal ini menunjukkan bahwa usaha milik bapak Hariyansyah masih tergolong tidak sepenuhnya menerapkan bauran pemasaran atau strategi marketing. Strategi pengembangan internal/eksternal yang ada dalam usaha maupun diluar usaha jamur milik bapak Hariyansyah dalam analisis SWOT memiliki selisih perbandingan faktor internal yaitu kekuatan dan kelemahan dan juga selisih faktor eksternal peluang ancaman.

Kata Kunci: *Marketing Mix 7P; SWOT; Usaha Jamur Tiram*

PENDAHULUAN

Kabupaten Bondowoso merupakan daerah yang memiliki salah satu potensi desa yaitu jamur tiram khususnya di Desa Cindogo, Kecamatan Tapen. Salah satu Usaha jamur tiram yang berada di desa Cindogo yaitu milik bapak Hariyansyah. Kecamatan Tapen juga merupakan salah satu dari 23 kecamatan yang berada di Bondowoso yang memiliki banyak potensi. Meskipun Kecamatan Tapen khususnya di desa Cindogo merupakan desa yang mempunyai banyak potensi seperti kerajinan kuningan, batik Cindogo dan usaha jamur tiramnya, namun Desa Cindogo

Kecamatan Tapen masih mempunyai beberapa kendala yang harus dihadapi dari segi sumber daya manusia (SDM) yang masih sedikit khususnya untuk usaha jamur yang masih sedikit peminatnya atau masih sedikit yang membudidayakannya. Maka perlu cara untuk mengembangkan dan memperluas pengetahuan masyarakat akan pembudidayaan usaha jamur tiram. Tujuan penelitian ini adalah mengetahui marketing mix 7P bauran pemasaran usaha jamur tiram di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso; untuk mengetahui strategi pengembangan dalam usaha jamur tiram di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso.

METODE PENELITIAN

Tempat dan waktu penelitian diambil di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso, populasi di Desa Cindogo memiliki jumlah presentase 47,9% dan 52,1% diantara lain jenis kelamin laki-laki berjumlah 2.052 jiwa dan jenis kelamin perempuan 2.273 jiwa, untuk pengambilan sampel menggunakan purposive method, jenis data yaitu diantara lain dianalisis menggunakan analisis kualitatif yang diantara lainnya yaitu, 1 sekunder dan 2 primer, yang dimana cara mengumpulkan data menggunakan, 1 kusioner juga 2 wawancara

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Marketing Mix 7P

1. Product (Produk)

Produk yang dijual dalam usaha bapak Hariyansyah adalah produk jamur tiram.

2. Price (Harga)

Harga dari produk ini sangat terjangkau yaitu Rp.14.000 untuk 1Kg nya.

3. *Place* (Tempat)

Tempat untuk usaha jamur tiram bapak Hariyansyah berada di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso yang dimana bertepatan dengan pemukiman desa.

4. *Promotion* (Promosi)

Untuk media promosi usaha jamur tiram bapak Hariyansyah ini masih menggunakan semi tradisional, dan belum menerapkan promosi teknologi era digital saat ini.

5. *Process* (Proses)

Untuk proses yang digunakan melalui beberapa tahap yaitu seperti pencampuran media, pembuatan baglog, sterilisasi atau pengkukusan, peneanaman bibit (*inokulasi*), menaruh baglog ditempat yang lembab, dan keesokan harinya dipindahkan ke rak baglog.

6. *People* (Orang)

Dalam usaha jamur tiram bapak Hariyansyah, juga memiliki 1 pekerja bersifat tetap dan sejumlah 3 orang pekerja bersifat lepas. Bapak Hariyansyah jug memiliki 2 pemasok bahan baku yaitu bahan baku serbuk kayu sengon juga bahan baku katul padi.

7. *Physical Evidence* (Bukti Fisik)

Untuk bukti fisik dalam usaha ini berupa media baglog, alat pengkukusan, plastik, serbuk kayu sengon, bekatul padi, dan juga tempat pendinginan.

Analisis SWOT Jamur Tiram Hariyansyah

A. Faktor Internal

1. Kekuatan (Pengalaman dalam bidang pengolahan, jarak Pembelian bahan baku sangat dekat, dan lokasi strategis)
2. Kelemahan (Promosi produk masih tradisional, produk Jamur tidak tahan lama belum adanya pembukuan)

B. Faktor Eksternal

1. Peluang (Banyaknya permintaan jamur, adanya dukungan dari pemerintah, adanya mitra dagang kecil)
2. Ancaman (Terdapat pesaing usaha yang sama, harga bahan baku naik, perubahan cuaca ekstrim, serbuk kayu sengon terbatas)

Setelah faktor internal dan eksternal di ketahui maka akan dilakukan pembobotan dan peratingan pada faktor internal dan faktor eksternal yang telah diketahui. Pembobotan dilakukan dengan membandingkan faktor strategi untuk mengetahui tingkat kepentingan faktor Ifas dan Efas bagi usaha jamur. Sedangkan peratingan merupakan tingkat tinggi rendahnya respon usaha jamur terhadap faktor strategi. Pemberian bobot dilakukan dengan usaha jamur tiram Pak Hariyansyah saja. Untuk mendapatkan bobot dan rating dilakukan perbandingan hasil wawancara responden dengan bobot hasil sama dengan satu.

Tabel 1. Analisis Faktor Internal Eksternal Usaha Jamur Tiram Bapak Hariyansyah.

Faktor IFAS	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan			
1. Berpengalaman dalam usaha	0,24	4	0,94
2. Jarak pembelian bahan baku dekat	0,17	3	0,53
3. Lokasi strategis	0,24	4	0,94
	0,64		2,41
Kelemahan			
1. Promosi produk masih semi tradisional	0,12	2	0,24
2. Jamur tidak tahan lama	0,12	2	0,24
3. Belum adanya pembukuan	0,12	2	0,24
	0,36		0,71
TOTAL	1,00		3,12
			1,7
Faktor EFAS	Bobot	Rating	Skor
Peluang			
1. Banyaknya permintaan jamur	0,22	4	0,89
2. Adanya dukungan dari pemerintah	0,17	3	0,51
3. Adanya 4 mitra dagang kecil	0,22	4	0,89
	0,61		2,29
Ancaman			
1. Terdapat pesaing usaha yang sama	0,11	2	0,22
2. Harga bahan baku naik	0,11	2	0,22
3. Perubahan cuaca	0,05	1	0,05
4. Serbuk kayu sengon terbatas	0,11	2	0,22
	0,39		0,71
TOTAL	1,00		3,00
			1,60

Sumber: Data Diolah 2022

Berdasarkan IFAS pada tabel 1 dapat diketahui bahwa faktor kekuatan mempunyai skor 2,41 sedangkan faktor kelemahan memiliki skor 0,71. Maka selisih dari keduanya yang diperoleh dari usaha jamur tiram bapak Hariyansyah pada faktor Internal adalah 1,7. Berdasarkan EFAS pada tabel 1 dapat di ketahui bahwa faktor peluang mempunyai skor 2,29 sedangkan faktor ancaman memiliki skor 0,71. Maka selisih dari keduanya yang diperoleh dari usaha jamur tiram pak Hariyansyah pada faktor Internal adalah 1,60.

Tabel 2. Tabel Matrix SWOT

IFAS	Kekuatan (S) 1. Berpengalaman usaha jamur 2. Jarak pembelian bahan baku dekat 3. Proses produksi mudah	Kelemahan (W) 1. Promosi produk masih semi tradisional 2. Jamur tidak tahan lama 3. Belum adanya pembukuan
EFAS	Strategi (SO) 1. memanfaatkan pembelian bahan baku yang mudah dicari, dan memanfaatkan dukungan pemerintah (S2, O2) 2 Untuk proses produksi yang mudah dibutuhkan pengalam kerja yang cukup . (S1, S3, O1, O3)	Strategi (WO) 1. Melakukan pembukuan agar dukungan pemerintah mudah dicapai dan terlaksana (W3,O2) 2. Memanfaatkan era digital agar mitra dagang memasarkan produk lebih mudah (W1, O3)
Peluang (O) 1.Banyaknya permintaan jamur 2. Dukungan pemerintah 3,Adanya 4 mitra dagang	Strategi (ST) 1. Meningkatkan pengetahuan Dan menyimpan stok plastik Yang tidak dibutuhkan (S1, T2) 2. Membangun ruangan untuk Menyimpan baglog lebih dari 1,dan mencari pemasok yang lebih banyak (T3, T4)	Strategi (WT) 1. Meningkatkan pengetahuan Era digital dan pencarian Jaringan pemasok. (W1, T4) 2. Melakukan pembukuan dan Mengantisipasi cuaca berkepanjangan (W3, T3)
Ancaman (T) 1. Adanya pesaing usaha yang sama 2. Harga bahan baku plastik naik 3. Perubahan cuaca 4. Serbuk kayu sengon terbatas		

Sumber: Data Diolah 2022

Berdasarkan tabel 2 matrik SWOT di atas maka dapat di rumuskan beberapa strategi dengan mengkobinasikan faktor internal dan faktor eksternal sebagai berikut:

1. Strategi S-O

1) Memanfaatkan pengalaman usaha

Jamur tiram pak Hariyansyah yang sudah cukup lama untuk produksi, bermanfaat akan berjalannya usaha karena jam terbang yang cukup berpengaruh kepada proses produksi dan juga memanfaatkan adanya dukungan dari pemerintah sebagai potensi desa hal tersebut dapat membuka cabang baru seperti toko khusus jamur untuk memenuhi banyaknya permintaan jamur tiram

2) Jarak pembelian bahan baku yang cukup dekat

Dengan tempat usaha yang cukup dengan dengan pasar untuk pembelian bahan baku membuat bahan baku mudah diperoleh. Hal ini dapat meningkatkan jumlah produksi

3) Proses produksi yang mudah

Dengan meningkatkan Kualitas kerja dari karyawan dapat berpengaruh kepada proses produksi yang mudah. Seperti pekerja yang dipilih paham betul tentang budidaya jamur dan juga mempunyai pengetahuan yang tinggi tentang inovasi jamur.

2. Strategi S-T

1) Meningkatkan penjualan produk bisa melalui media sosial

Strategi ini memperhatikan bahwa di era digital sangat penting dimanfaatkan untuk media promosi produk agar target konsumen yang dicapai sangatlah luas.

2) Meningkatkan keamanan produk

Meningkatkan kualitas pengemasan dan fasilitas ruangan penyimpanan produk adalah salah satu strategi dimana produk akan terjaga kualitasnya supaya terhindar dari hewan seperti serangga juga terhindar kontaminasi langsung dari sinar matahari.

3. Strategi W-O

1) Memperbaiki sistem manajemen

Strategi ini merujuk kepada salah satu cara membuat pembukuan tertulis, terutama dibidang keuangan untuk mengetahui secara pasti perkembangan dan berjalannya usaha jamur tiram seperti keuntungan setiap harinya, biaya pengeluaran dan pemasukan.

2) Melakukan pengembangan produk

Strategi ini dapat menerapkan inovasi baru terhadap produk dan kemasan produk yang lebih menarik dari sebelumnya juga agar masa simpan dan daya tarik produk semakin berkualitas.

4. Strategi S-T

1) Meningkatkan jumlah pemasok bahan baku kayu sengon

Strategi ini menunjukkan bahwa jumlah pemasok bahan baku yang lebih dari satu sangatlah penting dalam proses produksi

dan tidak adanya hambatan produksi seperti kekurangan bahan baku.

2) Meningkatkan keamanan dari cuaca panas

Strategi ini menunjukkan bahwa meningkatkan keamanan seperti membuat bangunan yang kokoh dan tertutup serta bersifat lembab untuk menyimpan produk agar lebih aman.

5. Strategi W-T

1) Meningkatkan perawatan agar terhindar dari hama penyakit.

Agar terhindar dari penyakit. Meningkatkan perawatan jamur sangatlah penting dilakukan seperti mengganti baglog yang 4 bulan 1x secara berkala.

KESIMPULAN

Bauran pemasaran yang diterapkan dalam usaha jamur milik bapak Hariyansyah ini masih belum sepenuhnya menjalankan strategi marketing mix 7P dengan baik dan benar. Contohnya dalam pengemasan produk belum adanya pelebelan juga kemasan kurang menarik, mempromosikan produk belum memanfaatkan sosial media, dan juga tidak adanya pembukuan, hal ini menunjukkan bahwa usaha milik bapak Hariyansyah masih tergolong tidak sepenuhnya menerapkan bauran pemasaran atau strategi marketing.

Strategi pengembangan internal/eksternal yang ada dalam usaha maupun diluar usaha jamur milik bapak Hariyansyah dalam analisis SWOT memiliki selisih perbandingan faktor internal yaitu kekuatan dan kelemahan dan juga selisih faktor eksternal peluang ancaman. Berdasarkan hasil yang ditemukan di diagram grand strategy matriks internal yaitu 1,7 artinya nilai ini selisih antara kekuatan dalam perusahaan 2,41 dan kelemahan dalam perusahaan 0,71 yang artinya kekuatan dalam perusahaan lebih dominan

daripada kelemahan dalam perusahaan sedangkan nilai faktor eksternal yaitu 1,60; nilai ini selisih antara peluang diluar usaha yaitu 2,29 dan ancaman diluar usaha yaitu 0,71 hal ini menunjukkan bahwa usaha jamur milik bapak Hariyansyah memiliki peluang diluar usaha yang lebih tinggi daripada ancaman yang ada diluar perusahaan.

SARAN

1. Bagi Pemilik usaha sebaiknya lebih menerapkan strategi marketing yang benar dan berkualitas seperti melakukan pengemasan produk yang lebih menarik dan juga adanya pelebelan. Untuk media promosi juga lebih diperhatikan seperti memanfaatkan teknologi di era digital ini agar mendapatkan konsumen dengan jangkauan yang sangat luas, juga melakukan pembukuan pengeluaran dan pemasukan agar lebih mengetahui usaha berada dalam keuntungan atau berada dalam kerugian.
2. Bagi pemilik usaha juga lebih memperhatikan faktor-faktor yang ada dalam maupun luar usaha dan dapat mengembangkannya agar usaha dapat berkembang dengan baik juga menerapkan strategi *growth strategy* yang dimana selalu melakukan pengembangan produk dengan inovasi-inovasi terbaru untuk mengatasi adanya pesaing usaha jamur lainnya.
3. Bagi peneliti selanjutnya sebaiknya melakukan penelitian yang lebih intensif terhadap usaha guna mengetahui strategi apa yang sesuai dengan media pengembangan yang lebih banyak dan akurat

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini, Ratih. 2019. *Pengembangan Jamur Tiram Gratis Melalui SWOT Dilihat dari Ekonomi Islam* (Studi Pada Petani Jamur Tiram di Desa Lubuk Sabung, Kecamatan Sukaraja, Kabupaten Seluma) 14 (2), Hal. 161-172.
<http://repository.iainbengkulu.ac.id/id/eprint/3799>
- Danang. 2012. *Data Kualitatif Adalah Data Yang Berupa Kata-Kata, Kalimat, Skema, dan Gambar*.
<https://www.coursehero.com/file/p371q71/2-Data-Kualitatif-Data-kualitatif-yaitu-data-yang-berbentuk-kata-kalimat-skema/>
- Hayes. 1978. *Strategi Berarti Semua Kegiatan Dalam Lingkup Perusahaan, Termasuk sumber daya yang dimiliki perusahaan* <https://mahasiswa.yai.ac.id>
- Jach. 1997. *Strategi Adalah Bagian Besar Rencana Terpadu, Strategi Yang Memikat Semua Bagian Perusahaan*
<http://repository.uinsu.ac.id>
- Maulana, Arpan. 2019. *Strategi Pengembangan Jamur Tiram Putih di Agrowisata Jamur Pabwaran Puvocarto*.
<http://repository.iainbengkulu.ac.id>
- Nuri. 2012. *Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Jamur Tiram, di Kabupaten Jember*. <https://media.neliti.com>
- Olifia, Jessica, Monk, Wian, Ni. 2018. *Bauran Pemasaran Dalam Menarik Pelanggan Villa Uma Hoshi di Desa Sebato, Kecamatan Tegalang*.