

**STRATEGI PEMASARAN JAMUR TIRAM PUTIH (*Pluerotus Ostreatus*)
(Studi Kasus pada *Home Industry* Ustadz Jamur Desa Sidamulya Kecamatan Wanareja
Kabupaten Cilacap)**

***Marketing Strategy of White Oyster Mushroom (*Pluerotus Ostreatus*)
Case (Study on Home Industry Ustadz Mushroom Sidamulya Village, Wanareja District,
Cilacap Regency)***

DEWI YULIANA*¹, DINI ROCHDIANI², TIKTIEK KURNIAWATI³

¹Fakultas Pertanian Universitas Galuh

²Fakultas Pertanian Universitas Padjajaran

*Email: ydewi0859@gmail.com

ABSTRAK

Dalam mengelola usaha jamur tiram putih faktor internal dan eksternal turut memberikan dampak terhadap usaha atau bisnis yang sedang dilakukan. Tujuan penelitian ini adalah 1) untuk mengetahui faktor kekuatan, kelemahan, ancaman dan peluang. 2) untuk mengetahui strategi apa yang dapat diterapkan pada home industry ustadz jamur(UJ). Penelitian ini menggunakan metode studi kasus dengan menggunakan data primer dan sekunder. Analisis data menggunakan IFE, EFE, Diagram SWOT dan Matriks SWOT. Hasil dari penelitian ini menunjukkan 1) faktor kekuatan yaitu tenaga kerja ahli dibidangnya, jamur tiram putih dijual dalam keadaan segar, jamur tiram yang diproduksi memiliki kualitas yang baik, jamur tiram cukup terkenal, harga terjangkau. Faktor kelemahan yaitu lokasi kurang strategis, modal terbatas, belum memiliki izin usaha, proses produksi masih tradisional, belum bisa memenuhi target pasar. Faktor peluang yaitu memiliki pelanggan tetap, jamur tiram memiliki peminat yang banyak, memiliki peluang pasar yang baik. Faktor ancaman yaitu kondisi cuaca dan iklim yang tidak menentu, kesulitan dalam menemukan bahan baku dan bahan lainnya, persaingan dengan komoditas yang sama. 2) Strategi yang tepat yang dapat diterapkan yaitu Mempertahankan kondisi jamur tiram putih dalam keadaan segar dengan kualitas yang baik pada saat dijual, memanfaatkan peluang pasar yang ada dengan menambah pelanggan tetap untuk menjual jamur tiram.

Kata Kunci: Jamur Tiram Putih, IFE, EFE, Diagram SWOT, Matriks SWOT

ABSTRACT

In managing the white oyster mushroom business, internal and external factors also have an impact on the business or business that is being carried out. The purpose of this study is 1) to find out the factors of strengths, weaknesses, threats and opportunities. 2) to find out what strategies can be applied to the home industry ustadz mushroom(UJ). This study used a case study method using primary and secondary data. Data analysis using IFE, EFE, SWOT Diagram and SWOT Matrix. The results of this study show 1) strength factors, namely expert labor in their fields, white oyster mushrooms are sold fresh, oyster mushrooms produced have good quality, oyster mushrooms are quite famous, affordable prices. Weakness factors are less strategic location, limited capital, do not have a business license, the production process is still traditional, it has not met the target market. The opportunity factor is having a hatchery customer, oyster mushrooms have a lot of enthusiasts, have a good market opportunity. Threat factors are erratic weather and climatic conditions, difficulties in finding raw materials and other materials, competition with the same commodities. 2) The right strategy that can be applied is to Maintain the condition of white oyster mushrooms in a fresh state with good quality at the time of sale, take advantage of the existing market opportunities by adding regular customers to sell oyster mushrooms.

Keywords: White Oyster Mushroom, IFE, EFE, SWOT Diagram, SWOT Matrix

PENDAHULUAN

Perkembangan sektor pertanian tidak hanya komoditas tanaman pangan, tetapi juga tanaman perkebunan dan hortikultura (Syarifah Almi, dkk, 2019). Sektor pertanian masih menjadi andalan penciptaan lapangan pekerjaan dalam jumlah yang cukup besar dibandingkan dengan sektor-sektor lainnya dalam perekonomian Indonesia. Dapat dikatakan juga bahwa sektor pertanian memberikan kesempatan atau peluang usaha bagi masyarakat. Salah satu dari peluang usaha adalah dengan adanya *Home Industry*.

Salah satu contoh dari *Home Industry* adalah Budidaya Jamur Tiram Putih yang dikelola oleh Ustadz Jamur (UJ).

Jamur merupakan tumbuhan kayu-kayuan, biasanya jamur juga bisa tumbuh secara liar. Menurut Badan Pusat Statistik Jawa Tengah (2020), Kabupaten Cilacap sendiri memperoleh hasil produksi jamur 100 534 kg.

Menurut Rahmat (2011), diantara jenis jamur yang dibudidayakan, jamur tiram putih merupakan jamur yang cukup populer yang banyak dibudidaya dan dikonsumsi oleh masyarakat di Indonesia. Dalam mengelola usaha Jamur Tiram Putih, faktor internal dan faktor eksternal turut memberikan dampak terhadap usaha atau bisnis yang sedang dilakukan. Strategi

pemasaran diperlukan, untuk mengetahui faktor internal dan eksternal dalam usaha tersebut, sehingga diketahui strategi pemasaran apa yang tepat yang dapat diterapkan pada usaha Jamur tiram Putih milik Ustadz Jamur (UJ).

Untuk menentukan strategi pemasaran, dapat dilakukan dengan melakukan Analisis SWOT. Analisis SWOT dilakukan untuk mengetahui apa saja yang menjadi faktor internal (Kekuatan (*strength*) dan Kelemahan (*Weakness*)) serta faktor eksternal (Ancaman (*Threat*) dan Peluang (*Opportunities*)) pada usaha jamur tiram putih pada Ustadz Jamur (UJ).

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan metode studi kasus di Desa Sidamulya Kecamatan Wanareja Kabupaten Cilacap. Penelitian metode studi kasus adalah dimana peneliti melakukan eksplorasi secara mendalam terhadap program, kejadian, proses, aktivitas, terhadap satu atau lebih orang (Sugiyono, 2016).

OPERASIONALISASI VARIABEL

1. *Home Industry* Jamur Tiram Putih merupakan *home industry* yang memproduksi jamur tiram putih milik Ustadz Jamur (UJ) yang berada di

- Desa Sidamulya Kecamatan Wanareja Kabupaten Cilacap.
2. Strategi pemasaran merupakan susunan rencana yang dirancang untuk memasarkan jamur tiram putih pada *Home Industry* Jamur Tiram Putih.
 3. Faktor Internal merupakan faktor-faktor yang berada dari *Home Industry* Jamur Tiram Putih yang terdiri dari :
 - a. Kekuatan adalah kekuatan atau kelebihan yang berasal dari *Home Industry* Jamur Tiram Putih yang terdiri dari tenaga kerja ahli dibidangnya, jamur tiram putih dijual dalam keadaan segar, jamur tiram putih yang di produksi Ustadz Jamur (UJ) memiliki kualitas yang baik, jamur tiram milik Ustadz Jamur (UJ) cukup terkenal, *Home Industry* Jamur Tiram Putih satu-satunya di Desa Sidamulya.
 - b. Kelemahan adalah kekurangan yang berasal dari dalam *Home Industry* Jamur Tiram Putih yang nantinya dapat menghambat dalam proses produksi Jamur Tiram Putih. Faktor-faktor kelemahan terdiri dari lokasi kurang strategis, modal terbatas, belum memiliki izin usaha, proses produksi masih tradisional, belum bisa memenuhi target pasar.
 4. Faktor Eksternal meruakan faktor-faktor yang berasal dari luar *Home Industry* Jamur Tiram Putih yang terdiri dari :
 - a. Peluang merupakan kesempatan yang terdapat dari luar perusahaan, yang dapat dimanfaatkan bagi keberlangsungan pemasaran jamur tiram putih. Variabel dari peluang terdiri dari memiliki pelanggan yang tetap, jamur tiram memiliki peminat yang banyak, memiliki peluang pasar yang baik.
 - b. Ancaman merupakan faktor yang dapat menghambat bagi proses produksi sampai pemasaran yang berasal dari luar *Home Industry* Jamur Tiram Putih. Variabel yang terdapat dalam faktor ancaman antara lain kondisi iklim dan cuaca yang tidak menentu, kesulitan dalam menemukan bahan baku dan bahan lainnya, persaingan dengan komoditas yang sama.
 5. Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor-faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang terdapat di dalam dan di luar *Home Industry* Jamur Tiram Putih.

6. Matriks SWOT digunakan untuk menentukan strategi yang tepat dan cocok dengan empat jenis strategi yang terdiri dari strategi SO, strategi WO, strategi ST, dan Strategi WT yang sudah disusun sebelumnya sehingga dapat diterapkan ke dalam *Home Industry* Jamur Tiram Putih.

Teknik Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data primer dan sekunder. Data primer di dapat dari hasil kuisisioner dengan responden pada *Home Industry* Jamur Tiram Putih yang dikelola oleh Ustadz Jamur. Data sekunder diperoleh dari jurnal terkait sebagai pendukung dari adanya penelitian ini.

Teknik Penarikan Sampel

Tenik penarikan sampel dilakukan secara sengaja (*purposive*). *Purposive* sampling adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu (Sugiyono, 2016).

Responden dalam penelitian ini adalah Bapak Ashari Yahya selaku pemilik *Home Industry* jamur tiram putih pada Ustadz Jamur (UJ). Pemilihan responden dilakukan dengan alasan bahwa *Home Industry* Jamur Tiram Putih ini merupakan

usaha jamur tiram putih satu-satunya di Desa Sidamulya.

Rancangan Analisis Data

Rancangan analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan Analisis ,yang terdiri atas Kekuatan (*Strength*), Kelemahan (*Weakness*), Peluang (*Opportunity*) dan Ancaman (*Threats*). Menurut Rangkuti (2016) Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan, analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan Kekuatan (*Strength*) dan Peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan Kelemahan (*Weakness*) dan Ancaman (*Threats*).

Matriks SWOT menurut Rangkuti (2013) adalah alat yang digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya.

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada *Home Industry* Jamur Tiram Putih milik Ustadz Jamur (UJ) di Desa Sidamulya Kecamatan

Wanareja Kabupaten Cilacap. Adapun waktu penelitian ini dibagi menjadi beberapa tahapan sebagai berikut :

1. Tahapan persiapan, meliputi survey pendahuluan dan penulisan usulan penelitian dilaksanakan pada bulan Februari-Maret 2022.
2. Tahapan pengambilan data di lapangan, baik primer maupun sekunder dilaksanakan pada bulan April 2022.
3. Tahapan pengolahan data dan analisis data, serta penulisan skripsi dilaksanakan pada bulan September 2022 sampai dengan selesai.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identitas Responden

Responden dalam penelitian ini merupakan pemilik dari *Home Industry* Ustadz Jamur (UJ) yaitu Bapak Ashari Yahya yang merupakan dari pihak internal dan 9 (Sembilan) orang konsumen dari pihak eksternal. Identitas responden meliputi umur, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan keluarga dan pengalaman berusaha.

Umur Responden

Umur seorang pelaku usaha dapat mempengaruhi kegiatan usahanya. Menurut Hayati. dkk (2007), menjelaskan bahwa usia 15-64 tahun dianggap telah

mampu menghasilkan barang ataupun jasa dalam proses produksi serta termasuk penduduk usia produktif.

Bersumber pada wawancara dari pelaku usaha, dikenal bahwa umur pemiik *Home Industry* Ustadz Jamur (UJ) yaitu berusia 24 tahun, sehingga termasuk ke dalam kategori usia produktif, dengan produktifnya usai pelaku usaha berarti memiliki kelebihan baik dalam fisik, kompetensi dan tingkat kecerdasan serta kreativitas.

Pendidikan Responden

Tingkat pendidikan merupakan suatu kegiatan seseorang dalam mengembangkan kemampuan, sikap dan bentuk tingkah lakunya, baik untuk kehidupan masa kini dan sekaligus persiapan bagi kehidupan masa yang akan datang dimana melalui organisasi tertentu ataupun tiak terorganisir.

Tingkat pendidikan juga cukup tinggi terhadap seseorang dalam melakukan usaha, selain itu peran usaha juga sangat tinggi peranannya, karena tingkat pendidikan dan pengalaman berusaha dapat mempengaruhi seseorang dalam menerima dan melaksanakan inovasi. Tingkat pendidikan yang di tempuh oleh pemilik *Home Industry* Ustadz Jamur (UJ)

yaitu Bapak Ashari Yahya merupakan tamatan Sekolah Menengah Atas (SMA).

Pengalaman Berusaha Responden

Pengalaman berusaha dapat memberikan dampak yang baik terhadap pengembangan usaha, semakin baik tingkat pengalaman yang ada di dalam diri wirausahawan semakin baik pada pengembangan usaha yang dilakukan. Sama halnya jika semakin buruk tingkat

pengalaman berusaha juga memberikan dampak yang buruk terhadap pengembangan usaha. Pengalaman responden dalam berusaha memproduksi jamur tiram putih ini sudah berlangsung sekitar 5 tahun.

Evaluasi Faktor Internal dan Evaluasi Faktor Eksternal.

a) Analisis Matriks Internal Faktor Evaluations (IFE)

Tabel 9. Hasil analisis Matriks Internal Faktor Evaluation (IFE) pada Home Industry Ustadz Jamur

No	Kekuatan (<i>strength</i>)	Bobot	Rating	Skor
1	Tenaga kerja ahli di bidangnya	0,11	4	0,44
2	Jamur tiram putih dijual dalam keadaan segar	0,12	4	0,48
3	Jamur tiram putih yang diproduksi Ustadz Jamur memiliki kualitas yang baik	0,11	4	0,44
4	Jamur tiram millik ustadz jamur cukup terkenal	0,12	4	0,48
5	Harga jamur tiram terjangkau	0,11	4	0,44
Sub Total		0,57		2,28
Kelemahan (Weakness)				
1	Lokasi kurang strategis	0,04	1	0,04
2	Modal terbatas	0,15	1	0,15
3	Belum memiliki izin usaha	0,11	4	0,44
4	Proses produksi masih tradisional	0,03	1	0,03
5	Belum bisa memenuhi target pasar	0,10	3	0,30
Sub Total		0,43		0,96
Total		1,00		3,24

Berdasarkan tabel di atas terdapat skor yang paling besar diperoleh pada variabel jamur tiram putih dijual dalam keadaan segar dan jamur tiram putih milik Ustadz Jamur (UJ) cukup terkenal dengan masing-masing skor sebesar 0,48. Pada kelemahan terdapat skor terbesar pada variabel belum memiliki izin usaha dengan skor 0,44. Izin

usaha merupakan salah satu faktor penting bagi usaha, dengan mendapatkan izin usaha, maka *Home Industry* Ustadz Jamur (UJ) dapat memperluas pemasaran dan produksi jamur tiram putih oleh Ustadz Jamur (UJ) dianggap sah secara hukum.

b) Analisis Matriks Eksternal Faktor Evaluations (IFE)

Tabel 10. Hasil analisis Matriks Eksternal Faktor Evaluation (EFE) pada Home Industry Ustadz Jamur

No	Peluang	Bobot	Rating	Skor
1	Memiliki pelanggan tetap	0,21	3	0,63
2	Jamur tiram memiliki peminat yang banyak	0,22	3	0,66
3	Memiliki peluang pasar yang baik	0,20	3	0,60
Sub Total		0,63		1,89
Ancaman				
1	Kondisi iklim dan cuaca yang tidak menentu	0,09	1	0,09
2	Kesulitan dalam menemukan bahan baku dan bahan lainnya	0,10	2	0,20
3	Persaingan dengan komoditas yang sama	0,18	3	0,54
Sub total		0,37		0,83
Total		1,00		2,72

Berdasarkan data di atas peluang terbesar memiliki skor 0,66 pada peminat yang banyak terhadap jamur tiram putih, kemudian diikuti faktor yang dapat

mengancam perusahaan dengan skor terbesar pada persaingan dengan komoditas yang sama dengan skor 0,54.

Matrik SWOT

Tabel 11. Matriks *SWOT*

IFE	Strength (S)	Weakness (W)
	<ul style="list-style-type: none"> Tenaga kerja ahli dibidangnya Jamur tiram putih dijual dalam keadaan segar Jamur tiram putih yang diproduksi Ustadz Jamur (U 	<ul style="list-style-type: none"> Lokasi kurang strategis Modal terbatas Belum memiliki izin usaha Proses produksi masih tradisional

EFE	<ul style="list-style-type: none"> memiliki kualitas yang baik Jamur tiram Ustadz Jamur cukup terkenal Harga jamur tiram putih terjangkau Home industry jamur tiram satu-satunya di tempat tersebut 	<ul style="list-style-type: none"> Belum bisa memenuhi target pasar
Opportunities (O)	S-O	W-O
<ul style="list-style-type: none"> Memiliki pelanggan tetap. Jamur tiram memiliki peminat yang banyak. Memiliki peluang pasar yang baik. 	<ul style="list-style-type: none"> Mempertahankan kondisi jamur tiram putih dalam keadaan segar dengan kualitas yang baik pada saat dijual. Memanfaatkan peluang pasar yang ada dengan menambah pelanggan tetap untuk menjual jamur tiram. 	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan target produksi agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen. Melakukan promosi untuk menangani lokasi yang kurang strategis. Mencari rekan bisnis Memanfaatkan peluang pasar
Treats (T)	S-T	W-T
<ul style="list-style-type: none"> Kondisi iklim dan cuaca yang tidak menentu. Kesulitan dalam menemukan bahan baku dan bahan lainnya. Persaingan dengan komoditas yang sama. 	<ul style="list-style-type: none"> Mempertahankan kualitas jamur dengan harga terjangkau meski produksi masih menggunakan proses tradisional. 	<ul style="list-style-type: none"> Menambah pelanggan dengan cara mengenalkan lebih luas jamur tiram milik Ustadz Jamur (UJ) kepada masyarakat luas.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. *Home Industry* Ustadz Jamur (UJ) memiliki 11 faktor kunci internal dan 6 faktor kunci eksternal. Faktor kunci pada *Home Industry* Ustadz Jamur (UJ) terdiri atas 6 faktor kekuatan dan 5 faktor kelemahan. Faktor kekuatan terdiri atas tenaga kerja

yang ahli, jamur tiram putih dijual dalam keadaan segar, jamur tiram putih yang diproduksi ustadz jamur memiliki kualitas yang baik, jamur tiram putih milik ustadz jamur cukup terkenal, harga jamur tiram putih terjangkau, dan *Home Industry* jamur tiram satu-satunya. Faktor kelemahan terdiri atas lokasi kurang strategis,

modal terbatas, belum memiliki izin usaha, proses produksi masih tradisional, dan belum bisa memenuhi target pasar. Kemudian pada faktor kunci eksternal terdiri atas 3 faktor peluang dan 3 faktor ancaman. Faktor peluang terdiri dari memiliki pelanggan tetap, peminat yang banyak, memiliki peluang pasar yang baik. Faktor ancaman terdiri atas kondisi cuaca dan iklim yang tidak menentu, kesulitan dalam menemukan bahan baku dan bahan lainnya, persaingan dengan komoditas yang sama.

2. Hasil analisis Matriks *SWOT*, terdapat 8 alternatif strategi yang bisa dilakukan oleh ustadz jamur (UJ) yaitu terdiri atas mempertahankan kondisi jamur tiram putih dalam keadaan segar dengan kualitas yang baik pada saat dijual, memanfaatkan peluang pasar yang ada dengan menambah pelanggan tetap untuk menjual jamur tiram, melakukan target produksi agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen, mencari rekan bisnis, memanfaatkan peluang pasar, melakukan promosi untuk menangani lokasi yang kurang strategis, mempertahankan kualitas jamur dengan harga terjangkau meski

produksi masih menggunakan proses tradisional dan lebih jauh mengenalkan Ustadz Jamur (UJ) kepada masyarakat luas.

Saran

1. Mendaftarkan *Home Industry* Ustadz Jamur
2. Melakukan promosi
3. Menjual jamur tiram putih dengan varian baru.

DAFTAR PUSTAKA

- Anjayani dan Haryanto. 2009. *Pengertian Luas Lahan*. Gramedia. Jakarta
- Diningrat, Y. T. 2018. Strategi Pemasaran Teh Manggata Pada CV. Dari Teman Sehati Mojokerto. *Jurnal Agora Vol. 6 No. 2*.
- Fred, R. David. 2011. *Strategic Management Manajemen Strategi Konsep. Edisi 12*. Jakarta: Salemba Empat.
- Freddy Rangkuti. 2016. *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*, Edisi Duapuluh Dua, Cetakan Keduapuluh Dua, Pt Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Freddy, Rangkuti. 2017. *Customer Care Excellent Meningkatkan Kinerja Perusahaan melalui Pelayanan Prima Plus Analisis Kasus Jasa Raharja*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Hunger, J.D. dan Wheelen, T.L. 2012. *Strategic Management and Business Policy: Toward Global Sustainability* (13th Edition). New York: Pearson.

- Lianah. 2020. *Budidaya Jamur Pangan Konsumsi Lokal*. Semarang: CV ALINEA MEDIA DIPANTARA.
- Nadziroh, Mi Rojun Nurun. 2020. Peran Sektor Pertanian Dalam Pertumbuhan Ekonomi Di Kabupaten Magetan. *Jurnal Agristan*. Vol 2 (1).
- Rahmat. 2011. *Untung Besar Bisnis Jamur Tiram*. PT Agromedia Pustaka. Jakarta.
- Rangkuti, Freddy. 2004. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Situresmi, Ayu Rifka. 2021. Peluang Usaha Adalah Kesempatan Dapat Keuntungan, Ini Pengertian dan Caranya. <https://m.liputan6.com/> (diakses tanggal 15 Mei 2022).
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: PT Alfabet