

## STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA BUDIDAYA JAMUR TIRAM PUTIH ( Studi kasus ) DI DESA ALAS NYIUR KECAMATAN BESUK

Naylal Fithri, Muhammad Rofek

Email: muhammadrofek0310@gmail.com

(Program studi Manajemen Bisnis Syariah), Kraksaan, Jawa Timur

### Abstrak;

Jamur tiram putih adalah salah satu komoditas sayuran yang dapat digunakan untuk Pangan dan *nutraceutical* (makanan dan minuman untuk pencegahan dan Pengobatan penyakit). Budidaya jamur memiliki prospek yang cukup cerah di Indonesia karena kondisi alam yang sangat mendukung, selain itu bahan baku untuk membuat substrat atau log tanam jamur cukup berlimpah. Tujuan peneliti ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis tentang strategi pemasaran jamur tiram di desa alas nyiur kecamatan besuk. Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan penelitian studi kasus untuk mengetahui gambaran tujuan penelitian strategi pemasaran jamur tiram di desa alas nyiur, besuk. Fokus yang diangkat dalam penelitian ini adalah di desa alas nyiur, kecamatan besuk, kabupaten probolinggo. Penelitian ini dilakukan dengan melakukan observasi dan Wawancara (pengumpulan data dari lapangan). awal mula berdirinya usaha jamur tiram putih Zainal mengikuti pelatihan dari desa tentang budidaya jamur tiram putih, setelah mengikuti pelatihan tersebut zainal mencoba menerapkan ilmu yang dia dapat dari pelatihan tersebut tentang budidaya jamur tiram putih di desanya sendiri. memulai usaha Jamur tiram putih di desa alas nyiur pada tanggal 10 Januari 2020 yang merupakan usaha budidaya jamur tiram putih yang diprakarsai oleh saudara Zainal. strategi yang digunakan adalah dengan mencari orang- orang yang memang bakul/pengepul dari jamur tiram putih itu sendiri, setelah kami mendapatkan informasi bahwa orang itu adalah pengepul jamur tiram putih dan juga sudah siap untuk suplay setiap hari, setelah itu saya tawarkan jamur tiram putih yang saya punya kepada para pengepul jamur tiram putih.

**Kata Kunci:** *strategi, pemasaran, jamur tiram putih*

### Abstract

White oyster mushroom is one of the vegetable commodities that can be used for food and nutraceuticals (food and beverages for the prevention and treatment of disease). Mushroom cultivation has bright prospects in Indonesia because of the very supportive natural conditions, besides that, the raw materials for making substrates or mushroom planting logs are quite abundant. The purpose of this research is to find out and analyze the marketing strategy of oyster mushrooms in Alas nyiur village, Besuk sub-district. This research method uses a qualitative method with a case study research approach to describe the research objectives of the marketing strategy of oyster mushrooms in the village of Alas nyiur, Besuk. The focus raised in this research is in the village of Alas nyiur, Besuk sub-district, Probolinggo district. This research was conducted by conducting observations and interviews (collecting data from the field). the beginning of the establishment of the white oyster mushroom business Zainal attended training from the village on white oyster mushroom cultivation, after attending the training Zainal tried to apply the knowledge he got from the training about white oyster mushroom cultivation in his own village. started the white oyster mushroom business in the village of alas nyiur on January 10, 2020, which is a white oyster mushroom cultivation business initiated by Zainal's brother. the strategy used is to look for people who are baskets / collectors of white oyster mushrooms themselves, after we got information that that person is a collector of white oyster mushrooms and is also ready to supply every day, after that I offer white oyster

mushrooms which I have white oyster mushroom collectors.  
**Keywords:** strategy, marketing, white oyster mushroom

## ملخص

فطر المحار الأبيض هو أحد السلع النباتية التي يمكن استخدامها في الأغذية والمغذيات (الأطعمة والمشروبات للوقاية من الأمراض وعلاجها). تتمتع زراعة الفطر بأفاق مشرقة في إندونيسيا بسبب الظروف الطبيعية الداعمة للغاية ، إلى جانب ذلك ، فإن المواد الخام اللازمة لصنع الركائز أو جذوع زراعة الفطر متوفرة بكثرة. الغرض من هذا البحث هو معرفة وتحليل استراتيجية تسويق فطر المحار في قرية ألاس نيور ، منطقة بيسوك الفرعية. يستخدم أسلوب البحث هذا أسلوبًا نوعيًا مع منهج دراسة الحالة لوصف أهداف البحث لاستراتيجية تسويق فطر المحار في قرية ألاس نيور ، بيسوك. التركيز الذي أثير في هذا البحث هو في قرية ألاس نيور ، منطقة بيسوك الفرعية ، منطقة بروبولينجو. تم إجراء هذا البحث من خلال إجراء الملاحظات والمقابلات (جمع البيانات من الميدان). بداية تأسيس شركة فطر المحار الأبيض ، حضر زينل تدريبيًا من القرية على زراعة فطر المحار الأبيض ، بعد حضور التدريب ، حاول زينل تطبيق المعرفة التي حصل عليها من التدريب حول زراعة فطر المحار الأبيض في قريته. بدأت تجارة فطر المحار الأبيض في قرية ألاس نيور في عشرة يناي ألفين وعشرون ، وهي شركة زراعة فطر المحار الأبيض التي بدأها شقيق زينل. تتمثل الإستراتيجية المستخدمة في البحث عن الأشخاص الذين هم سلال / جامعي فطر المحار الأبيض بأنفسهم ، بعد أن حصلنا على معلومات تفيد بأن هذا الشخص هو جامع فطر المحار الأبيض ومستعد أيضًا للتزويد به كل يوم ، وبعد ذلك أقدم فطر المحار الأبيض الذي لدي جامعي فطر المحار الأبيض

**كلمات المفتاحية:** استراتيجية ، تسويق ، فطر محار أبيض

## PENDAHULUAN

Perkembangan dunia usaha saat ini ditandai dengan semakin tajamnya persaingan antara perusahaan. Peranan strategi pemasaran semakin penting dan menjadi tolak ukur bagi pebisnis. Keberhasilan suatu usaha ditentukan oleh pemasarannya. Semakin banyak manajemen pemasaran yang digunakan maka semakin banyak pula konsumen yang tertarik pada produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Selain dari strategi pemasaran yang digunakan, perusahaan juga dituntut harus mengetahui selera konsumen. Perusahaan harus memberikan produk yang sesuai dengan konsumen inginkan agar tetap bisa berproduksi.

Suatu perusahaan memiliki beberapa tujuan yang hendak dicapai, baik tujuan jangka pendek maupun jangka panjang. Dalam jangka pendek biasanya untuk menarik konsumen terutama pada produk yang baru diluncurkan, dan jangka panjangnya untuk mempertahankan produk-produk yang sudah ada agar tetap eksis di pasaran.

strategi pemasaran adalah suatu system keseluruhan dari kegiatan usaha melalui perencanaan, penentuan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan dan memenuhi kebutuhan pembeli. Dari pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran memberikan arah dalam kaitannya dengan segmentasi pasar, identifikasi pasar sasaran, positioning dan bauran pemasaran (Aceh, 2019)

Jamur tiram putih adalah salah satu komoditas sayuran yang dapat digunakan untuk Pangan dan *nutraceutical* (makanan dan minuman untuk pencegahan dan Pengobatan penyakit). Budidaya jamur memiliki prospek yang cukup cerah di Indonesia karena kondisi alam yang sangat mendukung, selain itu bahan baku untuk membuat substrat atau log tanam jamur cukup berlimpah. Indonesia berpotensi menjadi salah satu negara

produsen jamur konsumsi (*edible mushroom*) karena memiliki berbagai jenis jamur yang bergizi tinggi dan dapat digunakan sebagai produk kesehatan. Hal ini menjadi salah satu potensi untuk penerimaan negara (Hesse & Lily Fauzia, 2015)

Sumber bahan makanan yang saat ini mulai digrandrungi adalah jamur tiram. Jamur tiram dengan istilah mushroom adalah makanan berprotein yang cukup tinggi. Selain itu banyak olahan makanan yang dapat dihasilkan berbahan dasar jamur tiram. Dalam skala industri atau semi-industri, terdapat kurang lebih sepuluh macam jamur konsumsi yang sering di budidayakan. Di antara jenis jamur yang dibudidayakan, jamur tiram merupakan jenis jamur yang cukup populer yang banyak dibudidayakan dan dikonsumsi oleh masyarakat di Indonesia (Lidyana, 2022)

Jamur tiram putih merupakan produk pertanian yang mudah rusak (*perishable*), sehingga sangat membutuhkan penanganan yang cepat serta sistem pemasaran yang tepat. Dengan ini sangat dibutuhkan apabila jamur tiram putih yang diproduksi tidak segera dipasarkan maka kualitas produk yang dihasilkan akan menurun yang dapat dilihat dari adanya perubahan fisik pada jamur seperti perubahan warna dan kerusakan pada tudung serta layu. Pemasaran adalah sebuah proses kemasyarakatan dimana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, Menawarkan dan secara bebas mempertukarkan produk dan jasa yang bernilai dengan orang lain (Jember, Faizin, Sutiarto, & Prawitasari, 2015)

Budidaya jamur tiram putih di Desa Alas Nyiur merupakan salah satu usaha industri jamur yang berada di desa alas nyiur kecamatan kabupaten probolinggo Usaha ini sudah berdiri sejak tahun 2020. Berdasarkan observasi awal, menurut keterangan pemilik usaha, semakin tingginya konsumsi jamur tiram putih dikalangan masyarakat mengakibatkan permintaan jamur kian hari semakin meningkat. Dimana kebutuhan terhadap jamur tiram putih yang tinggi membuat permintaan masyarakat terhadap produksi jamur tiram putih semakin banyak. Hal ini menjadi peluang tersendiri bagi pengusaha jamur dalam meningkatkan omzet penjualan.

Hal yang menarik dari usaha budidaya jamur tiram ini adalah aspek ekonomi yang cerah karena tidak membutuhkan lahan yang begitu luas, media pembuatan tidak begitu rumit, serta siklus produksi jamur relatif singkat antara 1-6 bulan. Kondisi inilah yang menjadikan peluang usaha jamur di dalam negeri masih terbuka lebar. Jelas bahwa bisnis ini bukan bisnis usaha jamur musiman semata.

Di Desa Alas Nyiur merupakan salah satu daerah di daerah Besuk yang memiliki potensi menjadi sentra produksi jamur tiram putih di kabupaten Probolinggo. Kondisi iklim yang ada di Desa Alas Nyiur itu sangat bagus untuk budidaya jamur tiram putih. Hal ini menjadi faktor pendukung bagi masyarakat Desa Alas Nyiur untuk melakukan budidaya jamur. Selain itu, budidaya jamur tiram putih cukup mudah untuk dilakukan dan juga tidak membutuhkan lahan yang cukup luas. Salah satu jenis jamur tiram putih yang saat ini di budidayakan di Desa Alas Nyiur adalah jamur tiram putih.

Strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada budidaya jamur tiram putih di Desa Alas Nyiur adalah awal awal pertama kali belajar bisnis memasarkan atau menjual jamur tiram putih dengan mencari orang-orang yang memang sudah bakul atau pengepul dari jamur tiram itu sendiri. Setelah kami mendapatkan info bahwa orang itu adalah pengepul dari jamur tiram dan sudah siap untuk di suplay setiap hari, maka kami mencoba untuk menawarkan jamur tiram yang kualitas jamur dan pelayanan yang cukup memuaskan kepada pengepul jamur tiram putih tersebut, (Zainab, 2022).

Strategi pemasaran Jamur Tiram (*Pleurotus Ostreatus*) Di

Kelompok Tani Aneka Jamur Desa gondong manis kecamatan karang pandan kabupaten karanganyar. Penelitian ini merupakan penelitian yang menggunakan metode kualitatif . Penelian ini bertujuan untuk menentukan prioritas strategi yang paling efektif untuk diterapkan dalam mengembangkan jamur tiram di kelompok tani aneka jamur Desa Gandangmanis kecamatan karang pandan kabupaten karanganyar (Jember et al., 2015)

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa hasil penelitian menunjukkan alternatif strategi yang diperoleh yaitu mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk bibit (F1), baglog dan jamur tiram meningkatkan kualitas SDM anggota kelompok dalam penanganan pasca panen membentuk kemitraan dengan kelompok lain atau sosial dengan dengan pembuatan baglog atau pembudidaya jamur sehingga tercapai kesepakatan harga, kerjasama dengan kelompok lain dalam hal keserempakan waktu untuk membuat baglog dan budidaya jamur tiram sehingga apabila ada hama atau penyakit seluruh pembuat baglog atau pembudidaya jamur tiram tidak terserang semua; peningkatan efisiensi produksi untuk meningkatkan daya saing; dan penghematan melalui efisiensi biaya.

Penelitian Yenny Laura Butarbutar dan Nurmely Violita Sitorus (2017), berjudul Analisis Pemasaran Jamur Tiram Putih Organik Di Kabupaten Deli Serdang. Penelitian ini merupakan penelitian yang menggunakan metode Kuantitatif dengan tehnik penentuan sampel penelitian menggunakan metode *snowball sampling*. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi saluran pemasaran, Menganalisis fungsi-fungsi pemasaran jamur tiram putih organik, Menganalisis biaya dan margin pemasaran, serta *share* petani, Menganalisis efisien atau tidak-nya saluran pemasaran dan di daerah penelitian.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa hasil penelitian yang pertama Pemasaran jamur tiram putih organik di Kabupaten Deli Serdang terdiri dari 4 saluran pemasaran, kedua Fungsi-fungsi pemasaran jamur tiram putih organik, diantaranya fungsi pembelian, penjualan, transportasi, pengemasan, sortasi, dan pembiayaan.

Penelitian Analisis Pemasaran dan Strategi Pengembangan Jamur, berjudul Analisis Pemasaran dan Strategi Pengembangan Jamur Tiram (*Pleurotus Ostreatus*) di Kecamatan Silo Kabupaten Jember. Penelitian ini merupakan penelitian yang menggunakan metode deskriptif dan analitik. Dengan penentuan sampel penelitian melalui metode *Purposive Sampling* dan *Snowball Sampling*. Penelitian ini bertujuan Mengetahui saluran-saluran pemasaran jamur tiram di Kecamatan Silo, Mengetahui nilai margin dan efisiensi saluran pemasaran jamur tiram di Kecamatan Silo, dan Mengetahui strategi pengembangan jamur tiram dari usahatani hingga pemasaran jamur tiram di Kecamatan Silo.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa Hasil penelitian menunjukkan bahwa: pertama saluran pemasaran jamur tiram di Kecamatan Silo ada 4 saluran yaitu saluran pemasaran satu tingkat (Petani → Pengecer → Konsumen), saluran pemasaran dua tingkat (Petani → Tengkulak → Pengecer → Konsumen) dan (Petani → Tengkulak → Pengecer → Konsumen) dan (Petani → pemasaran tiga tingkat (Petani → Tengkulak → Pedagang Besar → Pengecer → Konsumen).

Pemasaran sangat membutuhkan perhatian yang begitu serius dari semua perusahaan komersial. Dan apalagi dalam proses penentuan strategi pemasaran yang harus benar-benar matang, agar strategi pemasaran yang dipilih dapat menembus pasar. Apalagi di dalam persaingan yang semakin ketat pada zaman saat sekarang ini, apakah dapat merebut pangsa pasar dan akan mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan itu sendiri. Tak terkecuali para petani jamur tiram putih di desa Alas Nyiur kecamatan

Besuk. Akan tetapi salah satu posisi manajemen memang perlu merumuskan strategi pemasaran yang tepat sebagai tugas pertama menghadapi persaingan zaman saat ini untuk mengembangkan pasar.

Tujuan peneliti ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis tentang strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada budidaya jamur tiram putih di Desa Alas Nyiur Kecamatan Besuk.

## **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan penelitian studi kasus untuk mengetahui gambaran tujuan penelitian Strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada budidaya jamur tiram putih di Desa Alas Nyiur Kecamatan Besuk. Fokus yang diangkat dalam penelitian ini adalah di desa alas nyiur, kecamatan besuk, kabupaten probolinggo.

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dalam penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data yang memenuhi standar data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.

Penelitian dilakukan dengan melakukan observasi dan Wawancara (pengumpulan data dari lapangan) ini dilakukan selama 3 hari, dimana observasi peneliti turun langsung kelapangan untuk meneliti pelaku dan aktivitas dari setiap individu di lokasi penelitian tersebut. Menurut Hasanah, (2016) observasi merupakan proses pengamatan sistematis dari aktifitas manusia dan pengaturan fisik dimana kegiatan tersebut berlangsung secara terus menerus dari aktivitas bersifat alami untuk menghasilkan fakta.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Sejarah awal mula berdirinya jamur tiram putih di desa Alas nyiur kecamatan Besuk**

Pertama, awal mula berdirinya usaha jamur tiram putih Zainal mengikuti pelatihan dari desa tentang budidaya jamur tiram putih, setelah mengikuti pelatihan tersebut zainal mencoba menerapkan ilmu yang dia dapat dari pelatihan tersebut tentang budidaya jamur tiram putih di desanya sendiri. memulai usaha Jamur tiram putih di desa alas nyiur pada tanggal 10 Januari 2020 yang merupakan usaha budidaya jamur tiram putih yang diprakarsai oleh saudara Zainal. Sebelum memulai usaha jamur tiram putih ini. Zainal pernah bekerja di sebuah toko kecil yang berada di dekat kampus Unzah namun Beliau rela meninggalkan pekerjaan dikarenakan untuk membuka dan menekuni sebuah usaha jamur tiram putih sendiri dari awal. Dengan kenekatannya zainal meminta izin atau keputusan kepada orang tuanya bahwa ingin berwirausaha jamur tiram putih di desanya, dan kedua orang tuanya sangat mendukung apa yang menjadi keinginan anaknya, dengan adanya dukungan dari orang tua zainal sangat senang dan tambah semangat ( Zainal, 2022 )

Zainal memilih usaha budi daya jamur tiram putih karena prospek pasar yang masih sangat luas di desa Besuk. Jamur tiram putih sebagai komoditas pangan, belum dikenal akrab oleh masyarakat dan sebagian pengusaha yang mengembangkan usaha jamur tiram putih di sana. Dari hal tersebut zainal menangkap sebuah potensi usaha meski ternyata merintis budi daya jamur tiram putih tak semudah yang dibayangkan. Pada awal memulai usahanya, saudara zainal sebagai alumni muda pondok pesantren badridduja ini memulai usahanya dengan modal awal 8 juta rupiah, modal awal tersebut dengan membangun rumah pemberdayaan jamur tiram putih dengan ukuran 6x8 M. Dan modal awal tersebut juga digunakan untuk membeli bahan-bahan, alat dan mesin untuk membudidaya jamur tiram putih.

Kedua, usaha jamur tiram putih ini memiliki letak geografis yang strategis dan sangat mudah di jangkau oleh konsumen atau masyarakat yang ingin membeli produk jamur tiram putih. Apalagi jamur tiram putih ini sangat diminati semua kalangan masyarakat, dan usaha jamur tiram putih ini berada ditengah-tengah pemukiman warga masyarakat di desa alas nyiur kecamatan

besuk.

Ketiga, Sarana dan prasarana adalah hal yang paling penting di dalam melakukan suatu usaha atau sesuatu yang dapat dipakai untuk mencapai maksud dan tujuan dari suatu proses produksi.

Adapun fungsi utama sarana dan prasarana yaitu:

- a. Dapat mempercepat proses pelaksanaan pelaksanaan pekerjaan sehingga mampu menghemat waktu
- b. Serta meningkatkan produktivitas baik barang maupun jasa

Keempat, proses Pembuatan Jamur Tiram

Adapun proses pembuatan/budidaya jamur tiram, sebagai berikut:

- a. Penyiapan bangunan

Bentuk dan ukuran bangunan disesuaikan dengan kebutuhan, misalnya disesuaikan dengan jumlah baglog tanam yang akan dipelihara. Untuk memelihara sekitar 500-1000 buah baglog tanam, diperlukan bangunan dengan ukuran (panjang, lebar, tinggi) 6 m x 4 m x 4 m. Bahan-bahan yang diperlukan berupa tiang, kasu, dan sebagainya terbuat dari bambu (misalnya bambu betung yang besar dan kuat) atau dari kayu yang sudah diawetkan. Atap maupun dinding bangunan sebaiknya dari bambu ataupun bahan lain yang tidak cepat dirusak oleh adanya pertumbuhan serat jamur. Bahkan sekarang dinding bangunan dapat menggunakan lembaran plastik khusus berwarna gelap. Bahan-bahan yang diperlukan untuk rak/tempat pemeliharaan substrat tanam sebaiknya dari bambu tua agar tidak cepat rusak kalau ditumbuhi jamur. Jumlah dan tinggi rak tergantung pada tinggi ruangan pemeliharaan dan jumlah substrat tanam yang akan dipelihara.

- b. Pemeliharaan

Pemeliharaan substrat tanam harus memperhatikan faktor lingkungan selama pertumbuhan bibit (serta/miselia seperti benang kapas), temperatur diatur antara 28-30 derajat celsius. Sementara untuk pertumbuhan tubuh buah jamur sampai panen, temperatur diatur antara 26-28 derajat celsius. Selama pertumbuhan bibit dan pertumbuhan tubuh buah, kelembapan udara diatur sekitar 90% karena kalau kurang (misalnya sekitar 80%) maka substrat tanam akan mengering. Agar kelembapan terjamin, lantai ruangan sebaiknya disiram air bersih pada pagi dan sore hari.

Pertumbuhan tubuh buah awal umumnya ditandai dengan adanya bintik-bintik serat berwarna putih yang makin lama makin membesar dan setelah selang beberapa hari akan tumbuh jamur kecil. Bila kondisi sudah seperti ini, tutup kapas dan leher paralon segera dipisahkan dari substrat tanam. Apabila substrat tanam yang sudah menghasilkan jamur sangat sedikit atau kecil-kecil, segera diganti secara keseluruhan dengan yang baru. Selang waktu antara penanaman pertama ke penanaman berikutnya misalnya 2-3 minggu, digunakan untuk membersihkan ruangan, rak, dan peralatan lainnya.

- c. Pemanenan

Setelah jamur dipanen, bekas batang jamur dibersihkan dari substrat tanam karena kalau batang ini masih tersisa akan membusuk dan merugikan. Lembar kantong plastik diturunkan ke bawah agar jamur tumbuh lagi. Tergantung pada kandungan substrat tanam, bibit jamur, serta lingkungan selama pemeliharaan, pemanen jamur dapat dilakukan antara 4-8 kali dan jumlah jamur yang dipanen permusim dapat mencapai 600 g, sedangkan berat substrat tanam adalah 1 kg

Kelima, cara Pengendalian Hama Dan Penyakit

Budidaya jamur tiram merupakan salah satu usaha yang memiliki prospek menjanjikan. Yang diproduksi secara higienis dan perawatan yang tidak terlalu ribet. Namun, dalam proses budidaya tentu tidak lepas dengan adanya gangguan seperti serangan hama dan penyakit pada jamur tiram putih. Karena itulah, cara yang dilakukan oleh zainal pemilik usaha jamur tiram putih tersebut untuk mengatasi serangan hama dan penyakit pada budidaya jamur tiram putih agar tidak menyerang satu sama lain yaitu dengan menjaga kebersihan ruangan inkubasi, menjaga tingkat kelembaban dan suhu lingkungan dengan baik dan menyemprotkan larutan pestisida pembasmi serangga disekitar area budidaya jamur.

Jamur tiram putih yang telah dipanen akan disortir untuk memisahkan antara jamur tiram putih yang layak untuk dipasarkan dengan jamur tiram putih yang kurang layak untuk dipasarkan.

Daftar Harga Produk jamur tiram putih di Desa alas nyiur kecamatan besuk kabupaten probolinggo.

No	Nama Produk	Harga (Rp)	Keterangan
1.	Jamur tiram putih	15.000/Kg 20.000/Kg 25.000/Kg	Pengepul 1 Pengepul II Tetangga

Dari tabel atas menjelaskan bahwa produk jamur tiram putih di jual dengan 15.000/Kg kepada pengepul I. Karena pengepul I ini setiap harinya menjemput jamur tiram putih dengan kiloan, dan menakar sendiri untuk para tukang sayur keliling dengan bentuk rentengan. Produk jamur tiram putih dijual dengan harga 20.000/Kg kepada pengepul II. Karena pengepul II ini setiap harinya biasa menerima yang sudah siap di edarkan ke tukang sayur keliling dan sudah berbentuk rentengan dengan harga yang berbeda dari pengepul-pengepul yang lain. Dan disamping itu zainal memasarkan produk jamur tiram putih tidak hanya melayani pengepul harian saja, akan tetapi jika ada tetangga sendiri yang ingin mengkonsumsi jamur tiram putih kami layani dengan harga 25.000/Kg kepada tetangga dengan harga yang berbeda dengan pengepul I dan pengepul II.

Di Desa Alas Nyiur Kecamatan Besuk untuk penjualan jamur tiram putih dan selalu habis dipasaran selama beberapa tahun mengalami peningkatan. Mungkin dengan hal ini bisa disebabkan karena pertumbuhan. Pendapatan dan perubahan pola konsumsi penduduk. Untuk mengetahui penjualan jamur tiram putih di Desa Alas Nyiur Kecamatan Besuk yang habis dipasaran dapat kita lihat pada tabel 1. Penjualan Jamur Tiram Putih di Desa Alas Nyiur Kecamatan Besuk Tahun 2020 - 2022

Tabel 1. Penjualan Jamur Tiram Putih di Desa Alas Nyiur Kecamatan Besuk dari Tahun 2020 - 2022.

NO	TAHUN	PENJUALAN (KG)
1	2020	1.100

2	2021	1.550
3	2022	1.860
JUMLAH		4.510

**Sumber: Analisis Data Penjualan Jamur Tiram Putih di Desa Alas Nyiur Kecamatan Besuk Tahun 2022.**

Tabel diatas dapat dijelaskan bahwa jumlah penjualan jamur tiram putih dari tahun 2020 - 2022 meningkat. Di buktikan dengan data tahun 2016 sebesar 1.100, meningkat penjualannya sebesar 450 kg, di tahun 2021 menjadi 1.550kg, meningkat penjualannya 310 kg di tahun 2022 menjadi 1.860 kg. Meningkatnya penjualan dalam setiap tahunnya tersebut diatas karena selalu memperbanyak atau menambah produksi baglog jamur tiram putih. sudah mempunyai pelanggan/ pengkulak jamur tiram putih yang tetap.

Zainal sudah mempunyai pelanggan tetap dan area pemasaran yang sudah ada seperti pengepul I dan pengepul II, hal tersebut ditunjukkan dengan area pemasaran yang sudah meliputi mulai dari Pengepul dan masyarakat sekitar Desa, Alas nyiur kecamatan besuk. Tetapi masih mempunyai masalah dalam memenuhi permintaan konsumen, hal ini disebabkan karena kapasitas produksi jamur tiram putih masih rendah. Secara keseluruhan total permintaan jamur tiram putih dari pelanggan sudah mencapai  $\pm 50$  Kg/hari tapi yang bisa dipenuhi hanya sekitar  $\pm 30$  Kg/hari.

Dengan adanya harga (*Price*) yang sangat terjangkau memudahkan pembeli untuk menyesuaikan dengan keadaan ekonomi masing - masing dan mengingat jamur tiram putih putih dan segar untuk dikonsumsi membuat konsumen tidak ragu untuk membelinya.

Selama enam bulan pertama, usaha itu hanya dikerjakan oleh zainal bersama saudara kandungnya. Tiga bulan pertama, usahanya belum membuahkan hasil, kemudian bulan keempat hingga setahun pertama omzet hasil penjualan jamurnya hanya berkisar 1 sampai 3 juta rupiah. Zainal dan saudara kandungnya terpaksa kembali bekerja untuk membantu orang tuanya di dalam ekonominya dan juga menabung untuk masa depannya, buat biaya ketika mau menikah nanti kalau sudah waktunya Meski begitu, semangatnya untuk mengelola usaha sendiri tidak surut. Menurut zainal, tak ada pilihan lain kecuali untuk terus mengembangkan usahanya. Kini dia telah memiliki karyawan yang umumnya adalah ibu-ibu rumah tangga di sekitar desanya. Setelah 2 tahun, usaha budi daya jamur yang ditekuni oleh zainal mulai membuahkan hasil.

Namanya baru belajar usaha, hambatan demi hambatan pun datang menghampiri. Namun, dengan tekad yang kuat, semuanya dihadapi dengan tenang. Misalnya, hasil panen jamur tiram putih tidak begitu bagus sehingga membuat sebuah kerugian. Di samping itu, zainal harus tetap belajar lebih mendalam lagi tentang cara membudidayakan jamur tiram putih, sehingga menjadi jamur tiram putih yang berkualitas. Dengan cara mempelajari cara budidaya jamur tiram putih dengan mengikuti sebuah pelatihan, mencari di internet, majalah dan buku.

### **Strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada budidaya jamur tiram putih di Desa Alas Nyiur kecamatan besuk**

Strategi pemasaran merupakan hal yang sangat penting dalam sebuah perusahaan. Dengan strategi pemasaran yang baik, suatu produk dapat laku di pasaran dengan baik dan tetap menjadi pilihan konsumen dibandingkan dengan produk lain. Sama halnya dengan Strategi pemasaran jamur tiram putih di desa alas nyiur kecamatan besuk yang juga menggunakan strategi pemasaran agar produk yang diproduksinya dapat laku di pasaran dan tetap menjadi produk yang dipercaya oleh konsumen. Awal strategi yang digunakan adalah dengan mencari orang-orang yang memang bakul/ pengepul dari jamur tiram putih itu sendiri, setelah kami mendapatkan informasi bahwa orang itu adalah pengepul jamur tiram putih dan juga sudah

siap untuk suplay setiap hari, setelah itu saya tawarkan jamur tiram putih yang saya punya kepada para pengepul jamur tiram putih. Dan alhamdulillah setelah saya tawarkan respon dari pengepul pengepul tersebut hasilnya sangat memuaskan dan kualitas jamur tiram putihnya sangat berkualitas serta pelayanannya cukup memuaskan.

Pelanggan yang banyak adalah hal yang paling diinginkan dalam sebuah usaha. Pada awal berdirinya jamur tiram putih jumlah pelanggan yang dimiliki masih terbilang sedikit, hal ini disebabkan karena selain jumlah produksi yang masih sedikit, hal yang dilakukannya adalah dengan melakukan promosi agar produk jamur tiram putih dapat diketahui keberadaannya oleh konsumen. Promosi yang dilakukan pertama kali adalah hanya dari mulut ke mulut tentang keberadaan jamur tiram putih ini, kemudian dilanjutkan dengan sistem *door to door* ke rumah-rumah dan kepada pengepul - pengepul untuk menawarkan hasil budi daya jamur tiram putih yang kita miliki. Dan juga dipromisikan di media sosial seperti whatsapp, instagram, dan facebook. Di samping kita mempromosikan kita harus menjaga kualitas jamur tiram putih supaya kondisi jamur tiram putih tampak sangat putih dan tidak loyo atau kering dan masih dalam keadaan segar ketika sampai di tangan konsumen.

Strategi pemasaran yang dipakai bisa dikatakan belum ada desain yang menarik karena hanya memanfaatkan cara-cara lama saja. Namun menariknya startegi yang ada masih juga relevan karena kondisi pelanggan masih tetap stabil. Melihat dari perkembangan zaman seharusnya ada kolaborasi yang unik melalui media promosi yang ada sehingga akan memunculkan daya tarik yang lebih luas dan akan berdampak pada semakin banyaknya konsumen membeli Jamur Tiram putih, misalnya memberikan desain kreatif dengan mengkombinasikan media promosi dengan aplikasi *Photo Shop* agar fitur yang ada pada barang seni tersebut sebelum diujakan ke media online agar lebih menarik dan kelihatan lebih eksklusif.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian tentang Strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada budidaya jamur tiram putih di Desa Alas Nyiur kecamatan besuk dapat disimpulkan.

Awal berdirinya usaha Jamur tiram putih di desa alas nyiur pada tanggal 10 Januari 2020 yang merupakan usaha budidaya jamur tiram putih yang diprakarsai oleh saudara Zainal Sebelum memulai usaha jamur tiram putih ini, Zainal pernah bekerja di sebuah toko kecil yang berada di dekat kampus Unzah namun Beliau rela meninggalkan pekerjaannya dikarenakan ingin membuka dan menekuni sebuah usaha jamur tiram sendiri dari awal.

Pada awal memulai usahanya, saudara zainal sebagai alumni muda pondok pesantren badridduja ini memulai usahanya dengan modal awal 8 juta rupiah, modal awal tersebut dengan membangun rumah pemberdayaan jamur tiram putih dengan ukuran 6x8 M. Dan modal awal tersebut juga digunakan untuk membeli bahan- bahan, alat dan mesin untuk membudidaya jamur tiram putih. .

Berikut penjelasan dari para ahli penjualan tentang pengertian penjualan. Philip Kotler memberikan pengertian penjualan sebagai suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, memengaruhi, dan dapat memberikan petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak.

### Saran

Saran yang dapat diusulkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut: Pemasaran jamur tiram putih membutuhkan suatu konsep strategi yang utuh

agar mampu membuka saluran-saluran pemasaran yang efektif dan maksimal, melalui strategi pemasaran yang tepat dapat menciptakan jalur pemasaran produk yang cepat kepada konsumen mengingat jamur tiram putih merupakan produk yang apabila disimpan terlalu lama akan menimbulkan kerusakan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Aceh, kue tradisional khas. (2019). *No Title EΛENH. Aγaη* (Vol. 8).
- Akhir, T., Andini, B., Studi, P., Akuntansi, D., & Bersama, P. H. (2021). Volume Penjualan Di Toko X-Treme Computer.
- Edisi, P. K., Budiyanto, F. X., & Aksara, B. (2015). Engel, James F, et al. (1995). Perilaku Konsumen Edisi 6, Jilid 2 . (Alih bahasa: Drs. FX Budiyanto). Jakarta: Binarupa Aksara, 2006–2008.
- Hasanah, H. (2016). Teknik-teknik observasi, 8, 21–46.
- Hesse, H., & Lily Fauzia, I. (2015). Strategi Pemasaran Jamur Tiram Putih (*Pleurotus* sp) di Kota Medan. *Journal on Social Economic of Agriculture and Agribusiness*, 4(8), 160. Retrieved from <https://jurnal.usu.ac.id/index.php/ceress/article/view/14396>
- Jember, D. I. K., Faizin, A., Sutiarto, E., & Prawitasari, S. (2015). Analysis and Marketing Strategi of White, 1–16.
- Lidyana, N. (2022). Strategi Pemasaran Jamur Tiram Di Kabupaten Probolinggo. *AKUNTABILITAS: Jurnal Ilmiah Ilmu-Ilmu Ekonomi*, 14(2), 10–20. <https://doi.org/10.35457/akuntabilitas.v14i2.1806>
- Retnaningsih, N., & C, B. N. (2018). STRATEGI PENGEMBANGAN JAMUR TIRAM (*Pleurotus Ostreatus*) DI KELOMPOK TANI ANEKA JAMUR DESA GONDANGMANIS KECAMATAN KARANGPANDAN KABUPATEN KARANGANYAR. *SEPA: Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 14(1), 61. <https://doi.org/10.20961/sepa.v14i1.21048>
- Sulistiyawan, F. (2008). Pengaruh Retailing Mix Terhadap Keputusan Pembelian Pada Alfamart Di Jl Gajayana Malang, 1–180.
- Zainal, (2022). Strategi Jamur Tiram Putih Di Desa Alas Nyiur Kecamatan Besuk.
- Zainab, (2022). Strategi Jamur Tiram Putih Di Desa Alas Nyiur Kecamatan Besuk.