

ABSTRAK

Skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran Dinas Koperasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam meningkatkan Penjualan Jamur Tiram di Desa Bangoan Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung”, ini ditulis oleh Nunjik Atusshotikha dibimbing oleh Lantip Susilowati, S.Pd, M.M

Penelitian dalam skripsi ini dilatarbelakangi oleh salah satu faktor atau sebab orang tertarik meningkatkan pemasaran jamur tiram adalah harganya relatif stabil dibanding produk pertanian yang lain. Walaupun kita tak memungkiri bahwa banyak faktor yang mendorong seseorang untuk berbisnis jamur tiram. Selain itu usaha jamur memerlukan modal yang sangat sedikit, oleh karena itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian secara mendalam terhadap kegiatan atau perilaku yang dilakukan oleh masyarakat.

Pertanyaan penelitiannya adalah 1) Peran Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam meningkatkan pemasaran Jamur Tiram di Desa Bangoan Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung? 2) Bagaimana strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan Jamur Tiram di Desa Bangoan Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung? 3) Bagaimana usaha pengembangan jamur tiram di Desa Bangoan Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung?

Pendekatan penelitiannya adalah pendekatan kualitatif. Jenis penelitian deskriptif. Teknik pengumpulan datanya adalah wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik Analisis datanya adalah reduksi data, penyajian data dan menarik kesimpulan dan verifikasi.

Hasil penelitiannya adalah 1) Peran keanggotaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam meningkatkan pemasaran Jamur Tiram di Desa Bangoan Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung dilakukan dengan: a) Meningkatkan Sumber Daya Manusia (SDM) dan usaha dengan mengikutkan pelatihan diharapkan mampu untuk menggugah dan pengembangkan segala potensi yang dimiliki oleh seseorang atau masyarakat sesuai dengan kebutuhan pelatihan itu sendiri. b) Pengadaan pameran untuk keanggotaan UMKM dalam memamerkan produk usahanya, kegiatan pameran, temu bisnis, Temu Usaha dan Kemitraan dilakukan untuk memperkenalkan produk-produk yang telah dibuat oleh UMKM Tulungagung, c) Mengadakan pertukaran pengusaha antar daerah yang dibiayai oleh Dinas Koperasi dan UMKM. 2) Strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan pemasaran Jamur Tiram di Tulungagung sebagai berikut: a) memberikan pelayanan yang baik, aneka Ragam Produk Jamur Tiram dan kualitas yang bagus dan pengemasan produk dapat meningkatkan pemasaran. b) Penerapan harga produk dari UD Fatin Jamur Tiram yaitu produknya yaitu kripik jamur tiram yang original sampai yang rasa-rasa, jamur kuping, rambak ikan fatin dan kripik kulit ikan fatin kisaran 12 ribu sampai dengan 15 ribu per/plastik. c) *Place* dengan penyediaan produk di tempat oleh-oleh. d) Strategi promosi dengan menginformasikan UD Jamur Tiram tentang produk melalui promosi di internet dan melalui mengikuti pameran. 3) Usaha Pengembangan Jamur Tiram di Desa Bangoan Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung sangat pesat yaitu perkembangan selain olahan kripik kalau lebaran itu laku pesat kalau untuk saat ini tahu jamur, pentol jamur, dikirim untuk Tulungagung di café, golden dan lain-lain, selain itu mentah atau segar, Kediri, Jombang, Mojokerto, Krian dan Madura.

Kata Kunci: Usaha Mikro Kecil dan Menengah, Strategi Bauran Pemasaran, Jamur Tiram

ABSTRACT

Thesis with the title “ Marketing Strategy Of Micro, Small And Medium Enterprises Cooperative in Increasing Oyster Mushroom Sales in Bangaan Village, Kedungwaru District ” was written by Nunjik Atusshotikha advisor by Lantip Susilowati, S.Pd, M.M.

The research in this thesis is motivated by one of the factors or because people are interested in increasing the marketing of oyster mushrooms, the price is relatively stable compared to other agricultural products. Although we do not deny that there are many factors that encourage someone to do oyster mushroom business. In addition, the mushroom business requires very little capital; therefore researchers are interested in conducting in-depth research on the activities or behavior carried out by the community.

The research questions are 1) How is the role of membership of Micro and Small and Medium Enterprises in improving the marketing of Oyster Mushrooms in Bangaan Village, sub-District Kedungwaru, District of Tulungagung? 2) How is the marketing mix strategy in improving the marketing of Oyster Mushrooms in Bangaan Village, sub-District Kedungwaru, District of Tulungagung? 3) How is the effort to develop oyster mushroom in Bangaan Village, sub-District Kedungwaru, District of Tulungagung?

The research approach is a qualitative approach. Descriptive research type. Data collection techniques are interviews, observation and documentation. Data analysis techniques are data reduction, data presentation and drawing conclusions and verification.

The results of his research are 1) The role of the membership of Micro, Small and Medium Enterprises in increasing the marketing of Oyster Mushrooms in Bangaan Village, sub-District Kedungwaru, District of Tulungagung is carried out by: a) Increasing Human Resources and business by including training is expected to be able to arouse and develop all potentials owned by someone or the community according to the training needs themselves. b) Procurement of exhibitions for Micro, Small and Medium Enterprises membership in exhibiting their business products, exhibition activities, business meetings, Business Meetings and Partnerships is carried out to introduce products that have been made by Micro, Small and Medium Enterprises Tulungagung, c) Organizing an exchange of entrepreneurs between regions funded by the Office of Cooperatives and Micro, Small and Medium Enterprises. 2) The marketing mix strategy in improving the marketing of Oyster Mushrooms in Tulungagung is as follows: a) providing good service, various Oyster Mushroom Products and good quality and product packaging can increase marketing. b) Application of the price of products from UD Fatin Oyster Mushrooms, namely the products, namely oyster mushroom chips, original to taste, mushroom, fatin fish ponds and fatin fish skin chips ranging from 12 thousand to 15 thousand per/plastic. c) Place by supplying products at souvenirs. d) Promotion strategy by informing UD Oyster Mushrooms about products through promotions on the internet and through

participating in exhibitions. 3) Oyster Mushroom Development Business in Bangoan Village, sub-District Kedungwaru, District of Tulungagung is very rapid, that is development other than processed chips if the Holiday is selling rapidly, if for now know mushrooms, mushroom bulbs, sent to Tulungagung at café, golden and others, besides raw or fresh, Kediri, Jombang, Mojokerto, Krian and Madura.

Keywords: Micro, Small and Medium Enterprises, Marketing Mix Strategy, Oyster Mushrooms