BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan bisnis saat ini mulai pesat. Hal ini dapat dilihat dari dunia bisnis yang sangat mendominasi sistem perekonomian baik di Indonesia sendiri atau pun di luar Indonesia. Perkembangan bisnis yang begitu cepat tersebut membuat persaingan di dunia bisnis begitu ketat. Konsumen diperhadapkan dengan bermacam produk sehingga banyak perusahaan-perusahaan menciptakan produknya dengan berbagai macam bentuk dan inovasi yang dapat membuat konsumen tertarik dengan produk yang diciptakannya. Semakin banyak organisasi dengan dunia usaha yang sama dengan demikian masyarakat akan semakin bebas menentukan pilihan mereka terhadap barang yang akan dikonsumsi.

Di dalam kegiatan ekonomi merupakan salah satu usaha dalam meningkatkan taraf hidup masyarakat, karena dengan semakin meningkatnya pertumbuhan ekonomi maka kebutuhan masyarakat pasti akan terpenuhi. Dalam memenuhi kebutuhan masyarakat maka harus dibutuhkanya lapangan pekerjaan yang dapat menyerap setiap angkatan kerja yang ada, Indonesia sebagai negara yag memiliki kekayaan alam yang melimpah, namun belum mampu untuk memaksimalkan potensi yang ada. Masyarakat dituntut untuk dapat lebih mampu mengembangkan potensi yang ada dirinya ataupun yang

berada pada wilayah masing-masing agar kebutuhan mereka tetap dapat terpenuhi.

Jamur Tiram adalah jamur pangan dengan ciri-ciri tubuh buah berwarna putih hingga krem dan tudungnya berbentuk setengah lingkaran mirip cangkang tiram dengan bagian tengah agak cekung. Jamur tiram sering dikenal dengan King Oyster Mushroom. Di alam bebas, jamur tiram bisa dijumpai hampir sepanjang tahun di hutan pegunungan daerah yang sejuk. Tubuh buah muncul di permukaan batang pohon lapuk atau pokok batang pohon yang sudah ditebang karena jamur tiram adalah salah satu jenis jamur kayu. Media yang umum dipakai untuk membiakkan jamur tiram adalah serbuk gergaji kayu yang merupakan limbah dari penggergajian kayu menyesuaikan kondisi habitat alaminya. Jamur tiram juga memiliki berbagai manfaat yaitu sebagai makanan, menurunkan kolesterol, sebagai antibakterial dan antitumor, serta dapat menghasilkan enzim hidrolisis dan enzim oksidasi. Selain itu, jamur tiram juga dapat berguna dalam membunuh nematoda.

Jamur tiram ini memiliki manfaat kesehatan diantaranya, dapat mengurangi kolesterol dan jantung lemah serta beberapa penyakit lainnya. Jamur ini juga dipercaya mempunyai khasiat obat untuk berbagai penyakit seperti penyakit lever, diabetes, anemia. Selain itu jamur tiram juga dapat bermanfaat sebagai antiviral dan antikanker serta menurunkan kadar kolesterol. Usaha adalah suatu unit ekonomi yang melakukan aktivitas dengan tujuan menghasilkan barang/jasa untuk dijual atau ditukar dengan barang lain dan ada seseorang atau lebih yang bertanggung jawab dan punya kewenangan

untuk mengelola usaha tersebut. Kewenangan yang dimaksud meliputi kewenangan di bidang kepegawaian, pemasaran, keuangan dan sebagainya.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia jumlahnya memang besar dan sekarang ini mendominasi perekonomian nasional. Namun, jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang besar tersebut belum didukung dengan kualitas yang memadai. hal ini menyebabkan kontribusi terhadap pengembangan usaha rakyat, penyerapan tenaga kerja, dan perekonomian secara umum kurang optimal dibandingkan dengan usaha besar. Demikian produktivitasnya, oleh karenanya upaya memberdayakan bertujuan antara lain untuk meningkatkan produktivitas selain meningkatkan kapasitas dalam menyerap tenaga kerja. Kaitannya dengan kebijakan penanggulangan kemiskinan pemerintah telah berupaya untuk membangun dan memberdayakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia. Salah satu bentuk upaya tersebut adalah dengan himbauan penambahan jumlah kredit yang diberikan kepada Usaha Mikro Kecil dan Menengah, tujuannya adalah agar keberadaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah ke depan semakin berkembang, sehingga mampu membantu program penanggulangan kemiskinan dan pengangguran di Indonesia.[1]

Di Kabupaten Tulungagung banyak jenis usaha binaan yang bernaung di bawah Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang tersebar di 19 kecamatan, yaitu industri makanan dan minuman, tekstil, kerajinan, perikanan, perkebunan, perikanan dan lain-lain. Dari beberapa

[1] Ferry duwi kurniawan dan Luluk Fauziah. *Pemberdayaan usaha mikro kecil dan menengah (umkm) dalam penanggulangan kemiskinan* (Program Studi Administrasi Negara Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, 2014),

sektor usaha binaan dari Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Keberadaan UKM tersebut diharapkan mampu memberikan kontribusi yang cukup baik untuk kesejahteraan masyarakat pada khususnya dalam upaya untuk cukup menanggulangi masalah- masalah yang sering dihadapi seperti tingginya jumlah tingkat kemiskinana dan segalah aspek yang tidak baik.

Kontribusi sektor industri di Kabupaten Tulungagung mempunyai peran yang besar Usaha Mikro Kecil dan Menengah bergerak disektor industri kecil memiliki kontribusi yang besar untuk Pendapatan Asli Daerah dari ekspor, dan dalam penyerapan tenaga kerja. Pemberdayaan UMKM di Tulungagung penting untuk dilakukan. Karena, dari kondisi saat ini, UMKM memberikan yang tidak masuk dalam dunia kerja. Selain itu, sektor Ini menjadi, tugas utama dari Dinas Koprasi dan Usaha Kecil Menengah Kabupaten Tulungagung untuk melakukan kewenangan otonomi melakukan kewajiban desentralisasi dibidang koperasi, usaha kecil menengah. Konsekunsi dari Dinas Koperasi, Usaha Kecil Menengah melaksanakan semua program kegiatan yang berfungsi mengembangkan sektor UMKM. Sebagaimana di wilayah Desa Bangoan kecamatan Kedungwaru kabupaten Tulungagung, terdapat komoditas unggulan pada tahun 2019 dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1.1

Komoditas Unggulan di Desa Bangoan kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung

No	Jenis Komodi	Jumlah
1	Ayam	5
2	Penggilingan Tebu	4
3	Ikan air tawar	18
4	Krupuk	1
5	Jamur	3
6	Krupuk Rambak	1
7	Madu	1
8	Akrilik	1
9	Roti/kue	2
	Jumlah	36

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa usaha jamur termasuk dalam komoditas unggulan peringkat ke 4 di desa Bangoan, sehingga Usaha Mikro Kecil dan Menengah harus senantiasa dikembangkan. Tidak dapat dipungkiri, sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah merupakan sektor usaha yang paling tangguh dalam menghadapi ketidakpastian keadaan ekonomi yang saat ini sering bergejolak. Selain dapat menyerap tenaga kerja yang tidak sedikit, sektor ini juga sangat berperan besar dalam perekonomian daerah. Adanya peningkatan pertumbuhan ekonomi di Kota Tulungagung ini tentu saja tidak lepas dari hasil usaha UMKM yang menghasilkan nilai yang besar dalam perkembangan usahanya. Jumlah volume usaha sektor UMKM ini dapat disajikan dalam tabel berikut ini:

Tabel 1.2

Jumlah Volume Usaha Sektor UMKM Kota Tulungagung

Sektor	Jumlah Volume Usaha (Rp)	
	2017	2018
Non pertanian	155.028.146	160.901.473
Pertanian	67.351.209	72.786.666
Perdagangan dan jasa	137.843.485	140.284.270
Aneka usaha	296.510.394	299.872.327
Jumlah	656.733.234	673.884.736

Sumber: Dinas Koperasi dan UKM kota Tulungagung

Dari data tersebut terlihat bahwa jumlah volume usaha yang dimiliki oleh sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Tulungagung mengalami kenaikan. Hal ini merupakan hasil yang sangat bagus. Sebab, tingginya nilai yang dihasilkan dari sektor UMKM tersebut dapat membantu pula untuk meningkatkan Pendapatan Asli Daerah Kota Tulungagung.

Peranan Usaha Kecil Menengah di Indonesia yang di kaitkan oleh pemerintah hendaknya harus dapat mengurangi tingkat pengganggguran yang semakin bertambah dari tiap tahun, menanggulangi kemiskinana dengan membantu masyarakat yang kurang mampu pemerataan pendapatan yang dapat memperbaiki kehidupan masyarakat yang memiliki keterbatasan dalam keuangan khususnya. Meningkatkan perekonomian pada saaat krisis ekonomi akan berdampak positif terhadap pertumbuhan output bagian UKM. Pembagunana dan pertumbuhan UKM merupakan salah satu penggerak yang penting untuk pembangunan dan pertumbuhan ekonomi di wilayah Tulungagung. Berikut ini perkembangan jumlah usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Tulungagung yaitu:

Tabel 1.3

Perkembangan Jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Keterangan	Jumlah				
	2014	2015	2016	2017	2018
Usaha Kecil	33.976	37.034	39.256	40.729	44.086
Usaha Menengah	9.031	9.844	10.434	10.815	11.707
Usaha Besar	44.633	48.650	51.569	53.488	57.897
Jumlah	44,633	48,650	51,569	53,488	57,897

Sumber: Dinas Koperasi dan UKM kota Tulungagung

Berdasarkan tabel di atas perkembangan jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada tahun 2014-2018 mengalami kenaikan rata-rata 9.83%. Hal ini menunjukkan bahkan UMKM mengalami perkembangan walaupun setiap tahunnya sedikit, tapi secara stabil mengalami perkembangan yang pesat. Berikut ini perkembangan UMKM di kecamatan seluruh Kabupaten Tulungagung sebagai berikut:

Tabel 1.4 Perkembangan Tingkat Kecamatan di tulungagung

No	Kecamatan	Sektor Pertanian UMKM
1	Pagerwojo	853
2	Bandung	1,520
3	Tanggung Gunung	566
4	Karangrejo	2,365
5	Kedungwaru	3,163
6	Sendang	1,466
7	Campurdarat	1,508
8	Rejotangan	1,623
9	Pakel	1,142
10	Boyolangu	1,544
11	Kalidawir	3,123
12	Ngunut	2,282
13	Kauman	988
14	Gondang	5,143
15	Sumbergempol	1,828
16	Tulungagung	502
17	Pucanglaban	639
18	Ngantru	658
19	Besuki	386
Jumlah		31,299

Untuk lebih jelasnya mengenai daftar kelompok petani jamur tiram di Tulungagung adalah sebagai berikut:

Tabel 1.5
Daftar Kelompok Petani Jamur Tiram di Tulungagung

No	Desa	Kelompok Petani Jamur
1	Padangan	Sinto Aly
2	Srikaton	Much Zainudin Arifin
3	Banjar Sari	Munir
4	Pucung	Istikomah
5	Pinggir Sari	Preni Gunawan
6	Pojok	Fitroh
7	Babadan	Aril
8	Sukowidodo	Agus
9	Tangjungsari	Azhari
10	Sukodono	Huda Latif
11	Tulungrejo	Basori
12	Sukorejo	Mustolih
13	Plosokandang	Lukman
14	Bangoan	Hendro
15	Kenayan	Dodik
16	Pecuk	Nasrul Huda
17	Ngantru	Mahfud
18	Aryojeding	Sri Muhayati
19	Tanjungsari	Jawad
20	Bethak	Lukman
21	Kademangan	Sulton
22	Rejosari	Sri Mulah
23	Kepuh	Sri Tarjo
24	Gondang	Adib
25	Sendang	Evang
25	Panjer	Arif
26	Kademangan	Amin
27	Jeli	Alvian
28	Bago	Sukirman

Sumber Data: Dinas Pertanian dan KPJ (Kelompok Petani Jamur) Tulungagung

Permasalahan umum yang dihadapi oleh sebagian besar pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah adalah kurangnya Sumber Daya Manusia yang kompeten dibidangnya, lemahnya kreativitas dan inovasi, lemahnya

kemampuan dalam membaca peluang yang ada, permodalan usaha, serta lemahnya strategi pemasaran (marketting). Sistem jaringan yang masih kurang juga menjadi permasalahan pokok, karena sebaik apapun kualitas produk yang dihasilkan apabila kurang promosi dalam hal pemasaran juga tidak mampu bersaing.[2] Maka dari itu penting bagi pelaku UMKM mempunyai jaringan usaha yang kuat guna memasarkan produk yang dihasilkan. Pada praktiknya UMKM ternyata bukan sektor usaha yang bebas masalah. Dalam perkembangannya, sektor ini justru menghadapi banyak masalah yang perlu perhatian dan penanganan serius.

Informasi tentang pasar produksi sangat diperlukan untuk memperluas jaringan pemasaran produk yang dihasilkan oleh Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Menurut Effendi Ishak yang dikutip oleh Gunartin, informasi pasar produksi atau pasar komoditas yang diperlukan misalnya (1) jenis barang yang dibutuhkan, (2) daya beli masyarakat, (3) harga pasar yang berlaku, (4) selera konsumen pada pasar lokal, regional, maupun internasional.[3] Semakin banyaknya persaingan dalam bisnis[4] penjualan benih jamur, maka tiap perusahaan maupun masyarakat bergelut dalam bisnis ini. Oleh karnanya masyarakat dituntut untuk berpikir lebih realistis dalam menyikapi persaingan yang ada.

---

[2] Rokmat Subagiyo, *Metode Penelitian Ekonomi Islam : Konsep dan Penerapan* , (Jakarta: Alim's Publishing, 2017) hal.6

[3]Gunartin"*Penguatan Umkm Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa*"(Jurnal Pendidikan, Hukum dan Bisnis Vol.1 No. V Desember 2017 ISSN: 2505-5406)

[4]Vincent Gaspersz, .*Ekonomi Menejemen Pembuatan Keputusan Bisnis* (Jakarta: Remaja Rosdakarya, 2003), hal. 20

Hal ini mendorong berkembangnya usaha pertanian jamur tiram yang umumnya berskala kecil seperti yang diatur dalam UU Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Pasal 1 ayat 2 yang berbunyi :

> Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung atau tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana yang diatur dalam UU ini.[5]

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.[6]

Penelitian ini dilatarbelakangi karena masyarakat yang ada di sekitar peneliti banyak sekali yang memilih usaha jamur dimana usaha jamur tersebut sangatlah menguntungkan dibandingkan usaha yang lain. 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.

Berdasarkan latar belakang tersebut di atas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: “Strategi Pemasaran Dinas Koperasi

---

[5]Undang-Undang UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah) 2008 (UU RI NO.Th.2008) Redaksi Sinar Grafika. hal 3

[6]Ryan Yuditian, *Budi Daya Jamur Putih untuk Pemula*, (Bandung: PT Pribumi Mekar, 2006), hal.32

Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam meningkatkan Penjualan Jamur Tiram di Desa Bangoan Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung".

B. Fokus dan Pertanyaan Penelitian

Fokus penelitian dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui peran kenggotaan umkm dan stregi bauran pemasaran dalam meningkatkan pemasaran jamur tiram di kecamatan kedungwaru kabupaten tulungagung. Yang akan membahas tentang penerapan stratregi pemasaran jamur tiram serta membahas tentang pengunaan pendekatan bauran pemasaran dalam mencari strategi pemasaran yang paling tepat digunakan untuk memasarkan produk jamur Maka fokus penelitian dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana 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?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pokok masalah di atas, maka tujuan penelitian ini meliputi:

1. Mengetahui peran Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam meningkatkan pemasaran Jamur Tiram di Desa Bangoan Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung.
2. Mengetahui strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan Jamur Tiram di Desa Bangoan Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung.
3. Mengetahui usaha pengembangan jamur tiram di Desa Bangoan Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung.

D. Batasan Masalah

Mengingat luasnya pembahasan mengenai Strategi Pemasaran Dinas Koperasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam meningkatkan Penjualan Jamur Tiram di Desa Bangoan Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung, maka diperlukan pembatasan masalah. Pembatasan ini dilakukan untuk mencegah melebarnya penelitian ini adalah untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimilki oleh UD Fatin Jamur Tulungagung yang akan digunakan untuk menetukan stretegi pemasran yang akan digunakan dalam memasarkan produk jamur tiram dengan menggunakan pendekatan bauran pemasaran.

E. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian mempunyai dua hal kegunaan yaitu mengembangkan ilmu pengetahuan (secara teoritis) dan membantu mengatasi, memecahkan dan masalah yang ada pada objek yang diteliti. Kegunaan hasil penelitian terhubung dengan sarana-sarana yang diajukan setelah kesimpulan.

kegunaan hasil penelitian merupakan follow up pengguna informasi yang di dapat dari kesimpulan. Dari hasil penelitian yang saya lakukan mempunyai beberapa manfaat diantaranya:

1. Manfaat Teoritis

   Secara teoritis penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dalam memperkarya wawasan tentang Strategi Pemasaran Dinas Koperasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam meningkatkan Penjualan Jamur Tiram di Desa Bangoan Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung di kecamatan kedungwaru kabupaten tulungagung.

2. Kegunaan praktis

   Adapun kegunaan praktis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

   a. Kegunaan bagi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Tulungagung

      Untuk pihak institut jurusan Ekonomi Syariah berguna sebagai peneliti selanjutnya yang akan mengadakan penelitian yang sama. Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi seluruh mahasiswa untuk meningkatkan pengetahuan mahasiswa.

   b. Kegunaan untuk Pemerintah

      Hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi bahan evaluasi untuk melihat sejauh mana kebijakan ekonomi kerakyatan maupun kesejahteraan masyarakat di wilayah Tulunggagung, sehingga bisa

dijadikan bahan acuan untuk pembenahan-pembenahan kebijakan yang berhubungan pengentasan kemiskinan untuk kedepannya.

c. Kegunaan bagi masyarakat sekitar

Hasil penelitian ini diharapkan berguna bagi anggota UMKM agar mampu meningkatkan strategi pemasaran jamur tiram di Kecamatan Kedungwaru agar dapat untuk meningkatkan perekonomian masyarakat di Tulungagung dalam hal strategi pemasaran jamur tiram. Untuk pemerintah diharapkan dapat meningkatkan umkm lebih ada kemajuan dan mampu bersaing dengan UMKM di berbagi wilayah.

F. Definisi Istilah

Sesuai dengan judul penelitian, hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi bahan evaluasi untuk melihat sejauh mana Strategi Pemasaran Dinas Koperasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam meningkatkan Penjualan Jamur Tiram, sehingga bisa dijadikan bahan acuan untuk meningkatkan perekonomian di Tulungagung.

1. Penegasan Konseptual

a. Usaha Mikro Kecil dan Menegah (UMKM)

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro dengan pendapatan per tahun maksimal Rp 300.000.000 dan kekayaan bersih maksimal 50.000.000 per tahun. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan

atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung mapupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar dengan pendapatan lebih dari 300.000.000 sampai dengan 2.500.000.000 dan kekayaan bersih lebih dari 50.000.000 sampai dengan 500.000.000 per tahun. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan pendapatan lebih dari 2.500.000.000 sampai denngan 50.000.000.000 dan kekayaan bersih lebih dari 500.000.000 sampai dengan 10.000.000.000. [7]

b. Strategi

Strategi dapat diartikan sebagai alat untuk mencapai tujuan jangka panjang. Strategi bisnis dapat mencakup ekspansi geografis, diversifikasi, akuisisi, pengembangan produk, penetrasi pasar, pengurangan bisnis, divestasi, likuidasi, dan joint venture. Strategi adalah tindakan potensial yang membutuhkan keputusan manajemen tingkat atas dan sumberdaya perusahaan dalam jumlah yang besar. Selain itu strategi mempengaruhi kemakmuran perusahaan dalam jangka panjang, khusunya untuk lima tahun, dan berorientasi ke masa depan. Strategi memiliki konsekuensi yang multifungsi dan

[7]Undang-Undang Koperasian 1992, (Jakarta: Sinar Grafika, 2003), hal. 112

multidimensi serta perlu mempertimbangkan faktor-faktor internal dan eksternal.[8]

c. Bauran pemasaran

Bauran pemasaran adalah kegiatan pemasaran yang terpadu dan saling menunjang satu sama lain. Keberhasilan perusahaan di bidang pemasaran di dukung oleh kebrhasilan dalam memilih produk yang tepat, harga yang layak, saluran distribusi yang baik dan promosi yang efektif. Empat kebijakan pemasran yang sering disebut konsep empat P atau bauran pemasaran (*marketing mix*) tersebut adalah produk (*product*), harga (*price*), saluran distribusi (*place*) dan promosi (*promotion*). Untuk mencapai tujuan pemasaran, keempat unsur tersebut harus salng mendukung, sehingga keberhasilan di bidang pemasaran di harapkan diikuti oleh kepuasan konsumen.[9]

d. Jamur tiram

Jamur tiram merupakan jamur yang banyak jenisnya. Jamur tiram putih hanyalah satu dari sembilan jenis jamur tiram yang dikenal. Perbedaan antara jenis satu dengan yang lain adalah dari warna tubuh buahnya, mulai putih, kecoklatan, keabu-abuan, dan lain-lain.[10]

2. Definisi Operasional

Definisi operasional dimaksud untuk memebrikan kejelasan mengenai judul penelitian agar tidak muncul berbagai penafsiran terhadap

---

[8] Fred R David, *Manajemen Strategi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2006), hal 17.

[9] M.Fuad,Christian dkk, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta : PT Gramedia Pusat Utama, 2006) hal 128

[10] Ryan Yudistian, S.P.. *Budi Daya Jamur Tiram Putih Untuk Pemula* (Bandung: P.T Pribumi Mekar, 2006), hal. 7

judul penelitian. Yang dimaksud Strategi Pemasaran Dinas Koperasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam meningkatkan Penjualan Jamur Tiram di Desa Bangoan Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung.

G. Sistematika Penulisan Skripsi

Untuk memperoleh gambaran yang cukupjelas mengenai penelitian ini maka peneliti mengemukakan sisitematika penulisan skripsi sebagai berikut:

1. Bagian Awal

   Bagian ini memuat tentang halaman sampul depan, halaman judul, halaman persetujuan pembimbing, halaman pengesahan penguji, halaman peryataan keaslian, motto, halaman persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar tabel, daftar lampiran dan abstrak .

2. Bagian Utama

   Bagian ini terdiri dari :

   BAB I : PENDAHULUAN

   Dalam bab pendahuluan ini di dalamnya berisi uraian mengenai latar belakang masalah yang membahas tentang gambaran secara umum dan alas an mengapa hal tersebut layak untuk dilakukan penelitian, kemudian rumusan masalah yang membahas tentang permasalahan yang akan di bahas, tujuan penelitian yang menjelaskan mengenai hasil atau harapan ingin di capai dalam penelitian ini sesuai dengan rumusan masalah, manfaat penelitian berisi tentang manfaat

pentingnya penelitian baik secara teoritis maupun secra praktis, penegasan istilah berisi tentang istilah-istilah yang belum dan tidak dapat dipahami oleh pembaca terkait dengan judul yang di tengahkan, sistematika penulisan berisi tentang urutan-urutan yang sistematis terkait dengan pembahsan yang ada dalam sebuah skripsi.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab ini membahas uraian tentang teori peran usaha mikro kecil dan menegah dan strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan pemasaran jamur tiram menurut ekonomi Syariah, penelitian terdahulu.

BAB III : METODELOGI PENELITIAN

Pada bab ini berisi tentang metode penelitian yang digunakan sebagai acuan dalam rangka mencapai hasil penelitian secara menyimak, yang berisikan rancangan penelitian sebagai berikut yaitu terdiri atas pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran penliti, data dan sumber data, Teknik pengumpulan data, Teknik analisis data, pengecekan keabsahan penemuan, tahap-tahap penelitian. Bab ini terdiri dari 8 sub bab yang membahs mengenai jenis dan pendekatan penelitian, kehadiran peneliti, lokasi peneliti, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, pengecekan keabsahan temuan, tahap penelitian.

BAB IV : PEMBAHASAN

Pada bab ini berisi pembahasan mengenai uraian hasil penelitian dan pembahsan deskriptif hasil penelitian tentang peran usaha mikro kecil dan menegah terhadap strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan pemasaran jamur tiram bab ini disusun sebagai bagian upaya menemukan jawaban atas pertanyaan-pertanyaan yang ada dalam rumusan masalah.

BAB VI : PENUTUP

Dalam penutupan ini berisikan tentang kesimpulan dan saran yang dihasilkan dari keseluruhan pembahaasan yang suadah di sampaikan .kemudian dilengkapi dengan daftar pustaka.

3. Bagian Akhir

Bagian ini memuat uraian tentang daftar rujukan ,lampiran-lampiran dan daftar riwayat hidup.