BAB IV
HASILPENELITIAN

A. Deskripsi Obyek Penelitian

1. Profil Desa Bangoan

Desa Bangoan secara administratif masuk dalam wilayah Kecamatan Kedungwaru kabupaten Tulungagung Propinsi Jawa Timur. Desa ini terletak pada 7050'-8020' Lintang Selatan dan 111045'– 112010' Bujur Timur. Desa ini terletak + 5 Km disebelah Timur Laut Kecamatan Kedungwaru dan berjarak + 6 Km dari Kota Tulungagung, serta berjarak 159 Km dari Ibu Kota Propinsi Jawa Timur Kearah Utara. Secara geografis batas-batas Desa Bangoan adalah Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Tapan, Sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Ringin Pitu, sebelah Barat berbatasan dengan Desa Rejoagung dan sebelah Timur berbatasan dengan Desa Bulusari. Pemerintah Desa Bangoan Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung yang Penduduknya sekira 6.364 jiwa terbagi menjadi tiga dusun yakni Dusun Ngipek, Dusun Krajan dan Dusun Karangarum, 8 RW dan 26 RT, Dari jumlah tersebut, terdiri dari laki-laki 2.185 jiwa dan perempuan 2.187, dengan tingkat kepadatan penduduk sebesar 2.053 jiwa/km2.

2. Sejarah Desa Bangoan

Menurut sejarah desa, Desa Bangoan dahulu kala adalah sebuah hutan belantara ditepian sungai Brantas yang digunakan untuk pelarian para murid atau bala tentara pangeran Diponegoro dari kejaran tentara belanda. Sehingga di Daerah tersebut ada makam atau petilasan yang bernama Mbah Dipo. (dalam arti anak buah Pangeran Diponegoro) yang berjuang untuk membebaskan negara ini dari cengkeraman penjajah Hindia Belanda. Bala tentara pangeran Diponegoro ini, untuk mempertahankan diri, dan bertahan hidup memerlukan daerah yang permanen untuk ditempati. Sehingga mereka menebangi hutan yang ada di sekitar selatan bantaran sungai brantas.

Para murid atau bala tentara tersebut dipimpin oleh dua bersaudara yaitu oleh mbah canggah dan Mbah arum Sari. Mbah canggah bagian daerah yang barat sedangkan yang timur adalah mbah arumsari. Nama Desa Bangoan diambil dari banyaknya hewan-hewan yang bertengger di pohon yang sangat *angker* atau *wingit* (bahasa Jawa) sehingga tidak semua orang yang bisa menebang pohon itu, bahkan banyak menelan nyawa para pengikut murid / bala tentara pangeran Diponegoro. Pohon yang terkenal angker itu namanya pohon sendung. Sedangkan di daerah Mbah arum sari tidak begitu banyak menemuhi peristiwa seperti itu. Di karenakan yang berhasil menebang pohon itu adalah mbah Canggah, maka di sekitar wilayah itu dinobatkan bahwa pemilik wilayah itu adalah Mbah canggah. Untuk mengingat-ingat kejadian itu yaitu dengan

banyaknya burung Bangau yang bertengger di pohon sendung tersebut maka daerah itu dinamakan menjadi nama desa yaitu Desa Bangoan.

Ketika menebang hutan tersebut sebenarnya ada dua pasukan yang ikut menebang hutan tersebut. Yaitu yang dipimpin oleh Mbah Arumsari saudara dar Mbah Canggah. Karena sesuatu dan lain hal kedua pasukan dari pasukan Pangeran Diponegoro tersebut tidak bisa rukun sehingga sampai terjadi perselisihan yang tidak bisa dielakkan, bahkan sampai-sampai tejadi perpecahan sampai terjadi pemisahan wilayah.

Sehingga dari hasil penebangan wilayah hutan yang telah bisa digunakan untuk bertempat tinggal sampai di bagi menjadi dua. Yaitu bagian timur dan barat. Kenapa dijadikan timur dan barat, karena lalu lintas satu-satunya pada waktu itu adalah melewati jalur sungai, sedangkan aliran sungai brantas di desa itu membujur dari timur ke barat.

Dari perselisisihan tersebut di hasilkan pembagian wilayah yang barat tetap diberi nama yang sama yaitu Desa Bangoan, sedangkan yang timur di beri nama Bulusari. Kenapa dinamakan Desa Bulusari, karena di daerah bagian timur Desa Bangoan pada waktu itu banyak burung Bangau yang berada di tepian sungai Brantas untuk menyongsong terbitnya matahari. Burung-burung Bangau tersebut banyak yang mandi di sungai tersebut, sehingga banyak bulu yang berserakan di tepian sungai Brantas tersebut. Sehingga daerah bagian timur dari hasil perpecahan wilayah

tersebut dinamakan menjadi Desa Bulusari. Yang di ketuai oleh mbah Arumsari.

Desa Bulusari terdiri dari dua dusun untuk mempermudahkan di dalam mengatur atau menata kepemerintahannya; yaitu Karangsari, Mulyosari. Karangsari adalah penjabaran dara kata Pekarangan (bhs jawa: Wilayah) disingkat menjadi Karang dan sari diambilkan dari sebagian nama Mbah Arum sari sehingga dinamakan Karangsari. Mulyosari adalah nama wilayah tempat rumah tinggal Mbah arum sari. Karena sudah bertempat tinggal diharapkan berhidu Mulyo (Enak, seudah tercapai cita-citanya) sehingga daerah tersebut untuk mengenang para anak cucunya dinamakan Mulyosari.

Desa Bangoan semula juga terdiri dari dua wilayah dusun, yaitu dusun Ngipik. dan Dusun Krajan. Nama ngipik diambil dari nama sebuah pohon besar yang ada di daerah tersebut yaitu pohon Ipik. Tetapi pohon ini tidak angker, melainkan hanya besarnya yang melebihi pohon-pohon yang lainnya sehingga selalu digunakan para penebang pohon untuk berkumpul dan berteduh ketika beristirahat setelah bekerja.

Sedangkan Dusun Krajan diambilkan dari pusat pemerintahan desa pada saat itu. Yaitu tempat orang-orang penting berkumpul untuk membahas kemakmuran masyarakatnya, walaupun luasnya tidak seluas Negara besar atau Kerajaan pada saat itu karena posisinya dianggap sebagai pusat Kota (untuk wilayah pedesaan) maka daerah tersebut dinamakan Krajan atau Pusat kerajaannya Desa.

Setelah berpuluh-puluh tahun kemudian, diantara masyarakat sudah saling bergaul dan berkembang, serta ada rasa saling bersaing diantara kedua belah penguasa daerah. yaitu Mbah canggah dan Mbah Arum Sari.

Karena berkembangnya adat-istiadat, tatacara, budaya, sampai-sampai terjadi perkembangan kebiasaan yang tidak benar yaitu perjudian. Yang mana perjudian pada waktu itu dianggap hal biasa dan tidak dianggap momok masyarakat seperti sekarang ini.

Sehingga karena kedua pemimpin tersebut saling bersaing, yaitu Mbah Canggah dan Mbah Arumsari, mereka saling mempertahankan egonya masing-masing. Mereka saling duduk di meja judi. Dan karena saling mempertahankan ego/gengsi mereka, sampai-sampai yang digunakan untuk bahan taruhan tidak hanya harta benda yang dimilikinya. Bahkan wilayah hasil penebangan hutan belantara tersebut. Di dalam perjudian itu sempat dipertaruhkan untuk mempertahankan gengsinya di meja judi.

Perjudian tersebut ternyata dimenangkan oleh Mbah Canggah. Sehingga wilayah Desa Bangoan bagian timur membujur dari utara sampai selatan sepanjang Desa Bulusari menjadi milik Mbah Canggah. Atau tanah milik Mbah Arumsari sebagian dari yang bagian barat yaitu Dusun Karangsari dan Mulyosari diiris menjadi milik Mbah Canggah hasil dari pemenangan judi pada waktu itu.

Nama Daerah tersebut oleh Mbah Canggah diberi nama Karangarum. Nama Karangarum oleh mbah canggah diambilakn katai dari dua yaitu karang dan arum. Karang adalah berarti pekarangan atau wilayah dan arum adalah nama yang diambil dari Mbah arum. Karang arum berarti pekarangan atau wilayah yang didapatkan dari Mbah Arum Sari. Hal ini mungkin dimaksudkan agar anak cucunya yang bertempat tinggal di Wilayah ini akan terus-menerus mengingat sejarah ini.

Sehingga Desa Bangoan sampai sekarang terdiri dari 3 (tiga) wilayah atau dusun yaitu : Dusun Krajan, Dusun Ngipik, dan Dusun Karangarum.

Dari sedikit sebagian sejarah berdirinya atau terjadinya Desa Bangoan tersebut, didapatkan sedeikit informasi data runtutan kepemimpinan desa Bangoan mulai Mbah canggah sampai sekarang sebagai berikut:

a. Mbah Canggah

   Menjabat/berkuasa di wilayah Desa Bangoan tidak diketahui

b. Raden Setro Wijoyo

   Menjabat/berkuasa di wilayah Desa Bangoan sampai dengan tahun 1856.

c. Raden Sutro Wijoyo

   Menjabat/berkuasa sebagai Kepala Desa Bangoan mulai tahun1856 s/d tahun 1948

d. Bpk Dakelan

   Menjabat/berkuasa sebagai Kepala Desa Bangoan mulai tahun 1948 s/d tahun 1990

e. Bpk Leman Dwi Prasetyo

Menjabat/berkuasa sebagai Kepala Desa Bangoan mulai tahun 1990 s/d tahun 1998

f. Bapak Siswandi

Menjabat/berkuasa sebagai Kepala Desa Bangoan mulai tahun 1998 s/d tahun 2007

g. Bapak Leman Dwi Prasetyo

Menjabat sebagai Kepala Desa Bangoan mulai tahun 2007 s/d tahun 2013

h. Bapak Siswandi

Menjabat/berkuasa sebagai Kepala Desa Bangoan mulai tahun 2013 s/d tahun 2018

i. Bapak Budi Setiawan.

Menjabat/berkuasa sebagai Kepala Desa Bangoan mulai tahun 2019 s/d tahun 2025

3. Budidaya Jamur Tulungagung

Bisnis usaha budidaya jamur merupakan salah satu peluang bisnis yang cukup menjanjikan. Selain masakan jamur yang mulai banyak diminati, karena rasanya yang lezat di dapat diolah menjadi berbagai macam bentuk makanan. Selain itu perawatan dalam budidaya jamur cukup mudah membuat bisnis ini banyak diminati.

Kreativitas bisnis dengan menanam jamur, menjual bibit jamur, jamur, baglog dan aneka olahan keripik jamur ternyata memberikan

berkah tersendiri bagi pc. Kedungwaru Kab. Tulung Agung Jawa Timur. Selain itu Fatin Jamur juga menerima konsultasi dan pelatih pasangan Fauzi dan Kastin yang terletak di Desa Bangoan Ken usaha budidaya jamur bagi petani jamur pemula. Saat ini Fatin Jamur mampu memproduksi Jamur Tiram dan Jamur Kuping hingga 1 kuintal per hari. Fatin Jamur terus berupaya memperluas pasar dan meningkatkan kuantitas produksi jamur.

Jamu 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. Di samping itu, jamur tiram juga dipercaya mampu membantu penurunan berat badan karena berserat tinggi dan membantu pencernaan.

B. Paparan Data

1. Peran Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam meningkatkan pemasaran Jamur Tiram di Desa Bangoan Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung

Peran Dinas Koperasi dan 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

Keanggotaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam meningkatkan pemasaran dengan melakukan pelatihan. Pelatihan merupakan sebuah sarana dan wadah dalam meningkatkan kemampuan peserta pelatihan dalam suatu bidang tertentu. Selain itu pelatihan juga diharapkan mampu untuk menggugah dan pengembangkan segala potensi yang dimiliki oleh seseorang atau masyarakat sesuai dengan kebutuhan pelatihan itu sendiri. Demikian juga dengan pelatihan wirausaha yang diharapkan dapat menggali potensi jiwa wirausaha dari

pelaku UKM yang dapat diharapkan dapat membantu mengembankan usaha UKM yang digelutinya sehingga dapat menjadi lebih besar lagi dengan produk yang lebih beragam. Sebagaimana hasil wawancara dengan Ibu Isna Tiyas Wiyasih sebagai pegawai seksi pemberdayaan menyatakan bahwa:

> Disini para anggota UMKM ada program diikutkan pelatihan kewirausaan. Keberhasilan pelatihan yang diberikan kepada peserta tentunya tidak hanya ditentukan oleh satu faktor saja. Banyak faktor yang mempengaruhi keberhasilan suatu pelatihan. Faktor yang menentukan keberhasilan pelatihan itu diantaranya adalah kesiapan peserta pelatihan dalam menerima materi pelatihan. Materi yang diberikan berupa bagaimana mencatat keuangan dari suatu bisnis yang harus terpisah dari keuangan rumah tangga dan materi mengenai inovasi produk dan seterusnya.[64]

Demikian halnya hasil wawancara dengan Bapak Iwan Sediono sebagai Staf bidang PPUM Dinas Koperasi dan UMKM yang menyatakan bahwa:

> Pelatihan buat anggota UMKM biasanya materinya beragam, kadang memberikan contoh inovasi produk telah selesai dibuat dan akan diperkenalkan sewaktu pelatihan berlangsung.

[64]Wawancara dengan Ibu Isna Tiyas Wiyasih, pegawai seksi pemberdayaan Dinas Koperasi dan UMKM, pada tanggal 29 Mei 2019.

Contoh inovasi produk ini hanya satu macam dengan asumsi jika peserta tertarik akan mencoba inovasi baru untuk produk UKM yang digelutinya.[65]

Data tersebut diperkuat dengan hasil wawancara dengan Ibu Kastin Pemilik UD Fatin Jamur Tiram yang menyatakan bahwa:

Dukungan dari pemerintah jelas adanya untuk peningkatan sdm dan usaha salah satunya di ajak pelatihan ,selain produk kurang bagus menjadi bagus dan untuk pengemasan kurang bagus maka adanya pelatihan itu untuk pengemasan dan meningkatkan usahanya. Di ajak untuk cara ijin PIRT, jika ingin mengembangkan usaha harus ijin PIRT tentunya ijin PIRT tujuanya biar proudknya aman, produk ada waktu jangka Panjang/ kadaluarsa, ijin PIRT itu dari dinas kesehatan.[66]

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa para anggota UMKM ada program diikutkan pelatihan kewirausaan. Pelatihan buat anggota UMKM biasanya materinya beragam, kadang memberikan contoh inovasi produk telah selesai dibuat dan akan diperkenalkan sewaktu pelatihan berlangsung.

b. Pengadaan pameran untuk keanggotaan UMKM dalam memamerkan produk usahanya

[65] Wawancara dengan Bapak Iwan Sediono, Staf bidang PPUM Dinas Koperasi dan UMKM, pada tanggal 29 Mei 2019

[66] Wawancara dengan Ibu Kastin, Pemilik Usaha Jamur , pada tanggal 08 Juli 2019

Pengadaan pameran untuk keanggotaan UMKM dalam memamerkan produk usahanya. Hal ini dilakukan sebagai penetrasi pasar melalui *online* dan *offline*. Dengan kegiatan pameran, temu bisnis, Temu Usaha dan Kemitraan. Sedangkan dari sisi online memiliki program pelatihan pemasaran melalui IT di PLUT (Pusat Layanan Usaha Terpadu). Sebagaimana hasil wawancara dengan Ibu Isna Tiyas Wiyasih sebagai pegawai seksi pemberdayaan menyatakan bahwa:

> Pengadaan pameran untuk keanggotaan UMKM dalam memamerkan produk usahanya. Hal ini dilakukan sebagai penetrasi pasar melalui *online* dan *offline*. Dengan kegiatan pameran, temu bisnis, Temu Usaha dan Kemitraan. Sedangkan dari sisi online memiliki program pelatihan pemasaran melalui IT di PLUT (Pusat Layanan Usaha Terpadu).[67]

Demikian halnya hasil wawancara dengan Bapak Iwan Sediono sebagai Staf bidang PPUM Dinas Koperasi dan UMKM yang menyatakan bahwa:

> Untuk keanggotaan UMKM diadakan pemeran, dalam memamerkan produk usahanya. Kegiatan pameran, temu bisnis, Temu Usaha dan Kemitraan dilakukan untuk memperkenalkan produk-produk yang telah dibuat oleh

[67]Wawancara dengan Ibu Isna Tiyas Wiyasih, Pegawai Seksi Pemberdayaan Dinas Koperasi dan UMKM, pada tanggal 29 Mei 2019.

UMKM Tulungagung, sehingga nantinya bisa dikenal dari wilayah manapun.[68]

Data tersebut diperkuat dengan hasil wawancara dengan Ibu Kastin Pemilik UD Fatin Jamur Tiram yang menyatakan bahwa:

> untuk keanggotaan UMKM yang sudah mempunyai produknya itu diajak pameran seperti di buatkan stand di gor lembu peteng dan tamu usaha di luar kota , jika di hari raya itu umkm mengajak pameran stand pasar murah yang bagai perekonomian pemda, kalu di umkm ini di fasilitas 2 stand yaitu kerjasama dengan FORKOM di situ nanti pelaku usah porkom di ajak di sana untuk menganalkan produk mereka . dan di ajak peltihan online di bukalapak karena skng itu maraknya jualan online.[69]

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa 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, sehingga nantinya bias dikenal dari wilayah manapun.

---

[68] Wawancara dengan Bapak Iwan Sediono, Staf bidang PPUM Dinas Koperasi dan UMKM, pada Tanggal 29 Mei 2019.

[69] Wawancara dengan Ibu Kastin, Pemilik Usaha Jamur , pada tanggal 08 Juli 2019

c. Mengadakan pertukaran pengusaha antar daerah yang dibiayai oleh Dinas Koperasi dan UMKM

Mengadakan pertukaran pengusaha antar daerah yang dibiayai oleh Dinas Koperasi dan UMKM dengan mengirimkan anggota UMKM dan melakukan pertukaran pengusaha antar daerah, pertukaran pengusaha antar provinsi, sering pameran keluar pulau lombok kalimatan dan lain-lain free dari pemerintah. Misal Satu provinsi biasanya diambil 18 sampai 20 orang di kirim di Kalimatan, Sulawesi, Batam, Lombok dan lain-lain. Sebagaimana hasil wawancara dengan Ibu Isna Tiyas Wiyasih sebagai pegawai seksi pemberdayaan menyatakan bahwa:

> Dinas Koperasi dan UMKM dengan mengirimkan anggota UMKM dan melakukan pertukaran pengusaha antar daerah, pertukaran pengusaha antar provinsi, sering pameran keluar pulau lombok kalimatan dan lain-lain free dari pemerintah. Misal Satu provinsi biasanya diambil 18 sampai 20 orang di kirim di Kalimatan, Sulawesi, Batam, Lombok dan lain-lain.[70]

Demikian halnya hasil wawancara dengan Bapak Iwan Sediono sebagai Staf bidang PPUM Dinas Koperasi dan UMKM yang menyatakan bahwa:

[70] Wawancara dengan Ibu Isna Tiyas Wiyasih, pegawai seksi pemberdayaan Dinas Koperasi dan UMKM, pada tanggal 29 Mei 2019.

Mengadakan pertukaran pengusaha antar daerah yang dibiayai oleh Dinas Koperasi dan UMKM dengan mengirimkan anggota UMKM dan melakukan pertukaran pengusaha antar daerah, pertukaran pengusaha antar provinsi, sering pameran keluar pulau lombok kalimatan dan lain-lain free dari pemerintah.[71]

Data tersebut diperkuat dengan hasil wawancara dengan Ibu Kastin Pemilik UD Fatin Jamur Tiram yang menyatakan bahwa:

Bantuan dari pemerintah pemeran, bentuk dukungan misi dagang, pertukaran pengusaha antar daerah ,pertukaran pengusaha antar provinsi, sering pameran keluar pulau lombok kalimatan dll free dari pemerintah. Misal Satu provinsi biasanya diambil 18 sampai 20 orang di kirim di Kalimatan, Sulawesi, Batam, Lombok dan lain-lain. Jika misi dagang maka di kirim Kalimatan, Sulawei, Batam , Lombok dan lain-lain disana kita mempresentasikan produk kita ke para pengusaha jika di tulungagung atau di jawa ada pengusaha , kita mempresentasika di mall sekaligus ajang pameran.karena di mall itu harga mall. Untuk fasilitas free dari pemeritah. Untuk jamur bertahun 5 sampai 7 bulan dan tergantung pada

[71] Wawancara dengan Bapak Iwan Sediono, Staf bidang PPUM Dinas Koperasi dan UMKM, pada tanggal 29 Mei 2019

pegemasan jika pengemasan bagus semakin lama jika aluminum foil itu makin bagus.[72]

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa Mengadakan pertukaran pengusaha antar daerah yang dibiayai oleh Dinas Koperasi dan UMKM dengan mengirimkan anggota UMKM dan melakukan pertukaran pengusaha antar daerah, pertukaran pengusaha antar provinsi, sering pameran keluar pulau lombok kalimatan dan lain-lain *free* dari pemerintah. Misal Satu provinsi biasanya diambil 18 sampai 20 orang di kirim di Kalimatan, Sulawesi, Batam, Lombok dan lain-lain.

2. Strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan Jamur Tiram di Desa Bangoan Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung

Bauran pemasaran (*marketing mix*) sebagai alat bagi pemasar yang terdiri atas berbagai unsur suatu program pemasaran yang perlu di pertimbangkan agar implementasi strategi pemasaran dan *positioning* yang ditetapkan dapat berjalan sukses. Bauran pemasaran mencakup 4P: *product, price, place* dan *promotion*. Sebagai suatu bauran, unsur-unsur tersebut saling mempengaruhi satu sama lain sehingga bila salah satu tidak tepat pengorganisasiannya akan mempengaruhi strategi pemasaran secara keseluruhan. *Marketing mix* merupakan proses dimana UMKM dapat pelanggan potensial melalui strategi pemasaran serta menjelaskan

[72] Wawancara dengan Ibu Kastin, Pemilik Usaha Jamur , pada tanggal 08 Juli 2019

mengenai produk, agar calon anggota dan anggota paham tentang produk tersebut. Strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan pemasaran Jamur Tiram di Tulungagung sebagai berikut:

a. Produk (*Product*)

Produk merupakan keseluruhan konsep objek atau proses di mana UD Fatin Jamur Tulungagung memberikan sejumlah nilai kepada pelanggan agar mampu bertahan menjadi pelanggan potensial sehingga dapat meningkatkan pemasaran yaitu:

1) Memberikan pelayanan yang baik

Pelayanan produk jamur tiram dalam meningkatkan pemasaran Jamur Tiram di UD Fatin Jamur Tulungagung dilakukan dengan melayani di tempat dan bisa untuk diantar. Sebagaimana hasil wawancara dengan Ibu Kastin Pemilik UD Fatin Jamur Tiram yang menyatakan bahwa:

> Pelayanan produk jamur tiram dalam meningkatkan pemasaran Jamur Tiram di UD Fatin Jamur Tulungagung dilakukan dengan melayani di tempat dan bisa untuk diantar.[73]

Hal senada juga diungkapkan oleh karyawan UD Fatin Jamur sebagai berikut:

[73] Wawancara dengan Ibu Kastin, Pemilik Usaha Jamur , pada tanggal 08 Juli 2019

> Disini dalam memberikan pelayanan produk jamur tiram dilakukan dengan melayani di tempat dan bisa untuk diantar. Inilah biasanya yang membuat pelanggan senang, karena tidak bisa datang.[74]

Demikian juga hasil wawancara dengan Bapak Hendro penjual jamur tiram sebagai berikut:

> Memberikan stok jamur yang berkualitas, agar pembeli senang, bibit saya peroleh dari komunitas namanya kpj.sumber makamur kurang lebih anggotanya 13, daerah Sidoarjo, Surabaya, Jombang.[75]

Hal senada juga diungkapkan oleh Bapak Surani Hartanto sebagai penjual jamur tiram yang menyatakan bahwa: "Saya bisa menyediakan jamur untuk dijual pedagang sayuran kaki lima dan di setorkan ke pasar ngemplak".[76]

Data tersebut di atas didukung dengan hasil wawancara dengan pelanggan dengan Rike Permatasari yang menyatakan bahwa:

> Saya suka beli kripik jamur tiram disini karena bisa pesan dan diantar langsung ke rumah saya, ini sy pas

---

[74] Wawancara dengan Sri Wahyuni, Karyawan Usaha Jamur , pada tanggal 18 Juli 2019

[75] Wawancara dengan Hendro, Penjual Jamur Tiram di Dusun Krajan, pada tanggal 22 Agustus 2019

[76] Wawancara dengan Surani Hartanto, Penjual Jamur Tiram di Dusun Krajan, pada tanggal 22 Agustus 2019

lagi keluar saya langsung datang kesini untuk membeli.[77]

Berdasarkan observasi peneliti pada tanggal 08 Juli2019, peneliti melihat secara langsung ada pelanggan yang datang untuk membeli keripik jamur, kelihatannya pelanggan sering datang karena terlihat akrab dan bercanda dengan pemilik usaha jamur tiram.[78]

2) Aneka Ragam Produk Jamur Tiram

Aneka ragam produk jarum tiram dapat meningkatkan pemasaran. Sebagaimana hasil wawancara dengan Ibu Kastin Pemilik UD Fatin Jamur Tiram yang menyatakan bahwa:

Aneka ragam produk jarum tiram dapat meningkatkan pemasaran. Produknya yaitu Kripik jamur tiram yang original sampai yang rasa-rasa, jamur kuping, rambak ikan fatin dan kripik kulit ikan fatin.[79]

Hal senada juga diungkapkan oleh karyawan UD Fatin Jamur sebagai berikut:

Bermacam-macam produk jamur tiram yang disediakan menjadikan pelanggan senang. Produknya yaitu Kripik

[77] Wawancara dengan Rike Permatasari, Pelanggan, pada tanggal 18 Juli 2019
[78] Observasi pada tanggal 18 Juli 2019
[79] Wawancara dengan Ibu Kastin, Pemilik Usaha Jamur , pada tanggal 08 Juli 2019

jamur tiram yang original sampai yang rasa-rasa, jamur kuping, rambak ikan fatin dan kripik kulit ikan fatin.[80]

Demikian juga hasil wawancara dengan Bapak Hendro penjual jamur tiram sebagai berikut:

Ada konsumen yang kadang kesini, kadang juga karyawan pabrik rokok untuk penjualan , untuk jamur segar 2 harian tergantung kualitas jamur untuk komsumsi, klau jamur kuping kalu sudah di keringkan biasa 1 thn,kadang juga di antar.[81]

Hal senada juga diungkapkan oleh Bapak Surani Hartanto sebagai penjual jamur tiram yang menyatakan bahwa: "Ragam produk yang ada di saya Tiram putih , tiram coklat dan jamur kuping".[82]

Data tersebut di atas didukung dengan hasil wawancara dengan pelanggan dengan Rike Permatasari yang menyatakan bahwa:

Banyak sekali produk kesukan saya disini pas lagi keluar saya langsung datang kesini untuk membeli. Rasanya kalau tidak ngemil itu gak enak banget, jadi ya

[80] Wawancara dengan Sri Wahyuni, Karyawan Usaha Jamur , pada tanggal 18 Juli 2019

[81] Wawancara dengan Hendro, Penjual Jamur Tiram di Dusun Krajan, pada tanggal 22 Agustus 2019

[82] Wawancara dengan Surani Hartanto, Penjual Jamur Tiram di Dusun Krajan, pada tanggal 22 Agustus 2019

saya suka aja untuk mengonsumsi gonta-ganti rasa produk disini.[83]

Berdasarkan observasi peneliti pada tanggal 08 Juli2019, peneliti melihat secara langsung ada berbagai macam produk jamur tiram yang dapat menarik minat pelanggan untuk merasakan rasa-rasa yang ditawarkan di UD Fatin Jamur.[84]

3) Kualitas yang bagus dan pengemasan produk dapat meningkatkan pemasaran

Kualitas yang bagus yaitu aman dari MSG untuk produknya untuk bahanya terhindar dari pepsida dan pengemasan produk dengan menggunakan plastik mika yang tebal berlogo UD Fatin Jamur Tiram sehingga secara langsung dapat meningkatkan pemasaran. Sebagaimana hasil wawancara dengan Ibu Kastin Pemilik UD Fatin Jamur Tiram yang menyatakan bahwa:

Kualitas yang bagus yaitu aman dari MSG untuk produknya untuk bahanya terhindar dari pepsida dan pengemasan produk dengan menggunakan plastik mika yang tebal berlogo UD Fatin Jamur Tiram sehingga secara langsung dapat meningkatkan pemasaran.[85]

---

[83] Wawancara dengan Rike Permatasari, Pelanggan, pada tanggal 108 Juli 2019
[84] Observasi pada tanggal 108 Juli 2019
[85] Wawancara dengan Ibu Kastin, Pemilik Usaha Jamur , pada tanggal 08 Juli 2019

Hal senada juga diungkapkan oleh karyawan UD Fatin Jamur sebagai berikut:

> Disini kualitasnya bagus aman dari MSG untuk produknya untuk bahanya terhindar dari pepsida dan pengemasan produk dengan menggunakan plastik mika.[86]

Demikian juga hasil wawancara dengan Bapak Hendro penjual jamur tiram sebagai berikut: “usaha jamur tiram bisa meningkatkan perekonomian misal kumbung satu sekrang lebih jlas adanya peningkat dari masa kemasa”.[87]

Hal senada juga diungkapkan oleh Bapak Surani Hartanto sebagai penjual jamur tiram yang menyatakan bahwa:

> Kayu segon paling bagus dan mahal, dan masing2 setiap pengusaha budidaya jamur itu beda2 kadang di campur jangung lembut, berkatul dan kalsium, 1baglog itu 7 kali panen ktergantung kondisi baglog juga, gerajen dan plastik semakin lama-semakin mahal bahan2 untuk baglog mahal tapi untuk harga jualnya murah , otahun 2008-2009 itu masih murah paling kurang lebih 1,700 akan tetapi harga jamur tetap apalagi ini di pasar harganya lebih mengatur sendiri dansudah di paking plastik , setiap daerah beda harga ,

[86] Wawancara dengan Sri Wahyuni, Karyawan Usaha Jamur , pada tanggal 108 Juli 2019

[87] Wawancara dengan Hendro, Penjual Jamur Tiram di Dusun Krajan, pada tanggal 22 Agustus 2019

jika petani baru itu yang peting laku bertahap , jaid kalau di luar kota bisa dikirim pagi jualnya pagi besok.[88]

Data tersebut di atas didukung dengan hasil wawancara dengan pelanggan dengan Rike Permatasari yang menyatakan bahwa:

Banyak sekali produk kesukan saya disini pas lagi keluar saya langsung datang kesini untuk membeli. Rasanya kalau tidak ngemil itu gak enak banget, jadi ya saya suka aja untuk mengonsumsi gonta-ganti rasa produk disini.[89]

Berdasarkan observasi peneliti pada tanggal 08 Juli2019, peneliti melihat secara langsung ada berbagai macam produk jamur tiram yang dapat menarik minat pelanggan untuk merasakan rasa-rasa yang ditawarkan di UD Fatin Jamur.[90]

Data tersebut di atas diperkuat dengan dokumentasi mengenai kemasan produk di UD Fatin Jamur sebagai berikut:

[88] Wawancara dengan Surani Hartanto, Penjual Jamur Tiram di Dusun Krajan, pada tanggal 22 Agustus 2019

[89] Wawancara dengan Rike Permatasari, Pelanggan, pada tanggal 108 Juli 2019

[90] Observasi pada tanggal 108 Juli 2019

Gambar 4.1 Peneliti bersama dengan pelanggan menunjukkan model kemasan produk[91]

b. Harga (*Price*)

Harga merupakan salah satu bagian dari bauran pemasaran (*marketing mix*) yang penting dalam pemasaran produk. 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 kirasan 12 ribu sampai dengan 15 ribu per/plastik. Sebagaimana hasil wawancara dengan Ibu Kastin Pemilik UD Fatin Jamur Tiram yang menyatakan bahwa:

[91] Dokumentasi pada tanggal 108 Juli 2019

> Harga merupakan salah satu bagian dari bauran pemasaran (*marketing mix*) yang penting dalam pemasaran produk. 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 kirasan 12 ribu sampai dengan 15 ribu per/plastik.[92]

Hal senada juga diungkapkan oleh karyawan UD Fatin Jamur sebagai berikut:

> Produknya yaitu Kripik jamur tiram yang original sampai yang rasa-rasa, jamur kuping, rambak ikan fatin dan kripik kulit ikan fatin kirasan 12 ribu sampai dengan 15 ribu per/plastik.[93]

Demikian juga hasil wawancara dengan Bapak Hendro penjual jamur tiram sebagai berikut: “panen Perhari tidak tentu kadang 15-40 kg, perhari kalau untuk baglog itu 240-250 baglog itu sekala kecil dengan harga 10-15 ribu itu di pengepul”.[94]

---

[92] Wawancara dengan Ibu Kastin, Pemilik Usaha Jamur , pada tanggal 08 Juli 2019

[93] Wawancara dengan Sri Wahyuni, Karyawan Usaha Jamur , pada tanggal 108 Juli 2019

[94] Wawancara dengan Hendro, Penjual Jamur Tiram di Dusun Krajan, pada tanggal 22 Agustus 2019

Hal senada juga diungkapkan oleh Bapak Surani Hartanto sebagai penjual jamur tiram yang menyatakan bahwa: harga jual jamur tiram, harga perkg eceran 15 rn kalu dari petani 10rb.[95]

Data tersebut di atas didukung dengan hasil wawancara dengan pelanggan dengan Rike Permatasari yang menyatakan bahwa:

> Banyak sekali produk kesukan saya disini pas lagi keluar saya langsung datang kesini untuk membeli. Harganya yang bersahabat membuat saya memutuskan menjadi pelanggan disini.[96]

Berdasarkan observasi peneliti pada tanggal 08 Juli 2019, peneliti melihat secara langsung ada berbagai macam produk jamur tiram yang dapat menarik minat pelanggan untuk merasakan rasa-rasa yang ditawarkan di UD Fatin Jamur dengan harga yang bersahabat.[97]

c. Tempat atau distribusi (*Place*)

Place mengacu pada penyediaan produk pada suatu tempat bagi konsumen, untuk lebih mudah untuk mengaksesnya. Place identik dengan distribusi. Lokasi strtegi di tempat oleh-oleh

---

[95] Wawancara dengan Surani Hartanto, Penjual Jamur Tiram di Dusun Krajan, pada tanggal 22 Agustus 2019

[96] Wawancara dengan Rike Permatasari, Pelanggan, pada tanggal 108 Juli 2019

[97] Observasi pada tanggal 108 Juli 2019

dalam sebelum punya produk bagaiman pun kita harus tahu pasar terlebih dahulu. Sebagaimana hasil wawancara dengan Ibu Kastin Pemilik UD Fatin Jamur Tiram yang menyatakan bahwa:

> Kita harus tau pasar yang di atas atau di bawah. Jangan sekali-kali kita main di tengah itu akan sulit. Jika kita main kebawa kita perbanyak jumlahnya kuantitas dgn keuntugan harus benr sedikit. jika pasar ke atas kita kuat akan kualitas jika orang atas tidak melihat harga. pnegemasan , bahan, pelayanan dan lain-lain. Sebelum punya produk kita harus tautarget penjulan. di mulai dari marketing dulu maka dari situ kita, jika marketing kita menjualan barang orag jika owner itu menjual barang sendiri. Kalau jamur segar pernah ketipu kalau di kripik jamur olahan itu alhamduliah tidak pernah. Karena kita ambil menegah kebawa maka produksi sebanyak keuntungan sedikit. Pendistribusian barang ke tempat konsumen. Pengiriman langsung satu mobil ke pusat oleh-oleh jika di Malang dulu seminggu sekali, sekarang 2 minggu sekali kalau di Tulungagung seminggu sekali [98]

Hal senada juga diungkapkan oleh karyawan UD Fatin Jamur sebagai berikut:

[98] Wawancara dengan Ibu Kastin, Pemilik Usaha Jamur , pada tanggal 08 Juli 2019

Memasarakan membuat komunitas namanya kpj.sumber makamur kurang lebih anggotanya 13, daerah sidoarjo, surabaya, jombang, .[99]

Demikian juga hasil wawancara dengan Bapak Hendro penjual jamur tiram sebagai berikut:

"Pendistribusian ada konsumen yang kadang kesini, kadang juga di jaga di pabrik rokok untuk penjualan , untuk jamur segar 2 harian tergantung kualitas jamur untuk komsumsi, klau jamur kuping kalu sudah di keringkan biasa 1 tahun, kadang juga di antar".[100]

Hal senada juga diungkapkan oleh karyawan UD Fatin Jamur sebagai berikut:

Pendistribusian barang ke tempat konsumen. Pengiriman langsung satu mobil ke pusat oleh-oleh jika di Malang dulu seminggu sekali, sekarang 2 minggu sekali kalau di Tulungagung seminggu sekali.[101]

Berdasarkan observasi peneliti pada tanggal 08 Juli2019, peneliti melihat secara langsung ada berbagai barang-barang atau

[99] Wawancara dengan Sri Wahyuni, Karyawan Usaha Jamur , pada tanggal 108 Juli 2019

[100] Wawancara dengan Hendro, Penjual Jamur Tiram di Dusun Krajan, pada tanggal 22 Agustus 2019

[101] Wawancara dengan Sri Wahyuni, Karyawan Usaha Jamur , pada tanggal 108 Juli 2019

produk Jamur Tiram yang akan dikirimkan dikemas dengan baik.[102]

d. Promosi (*Promotion*)

Strategi promosi adalah suatu rencana untuk penggunaan yang optimal atas sejumlah elemen-elemen promosi. UD Jamur Tiram menginformasikan tentang produk melalui promosi di internet dan melalui mengikuti pameran. Sebagaimana wawancara dengan Bapak Iwan Sediono sebagai Staf bidang PPUM Dinas Koperasi dan UMKM yang menyatakan bahwa:

> Untuk keanggotaan UMKM diadakan pemeran, dalam memamerkan produk usahanya. Kegiatan pameran, temu bisnis, Temu Usaha dan Kemitraan dilakukan untuk memperkenalkan produk-produk yang telah dibuat oleh UMKM Tulungagung, sehingga nantinya bisa dikenal dari wilayah manapun dan juga mereka biasanya juga punya media sosial untuk memasarkan produknya.[103]

Data tersebut diperkuat dengan hasil wawancara dengan Ibu Kastin Pemilik UD Fatin Jamur Tiram yang menyatakan bahwa:

> untuk keanggotaan UMKM yang sudah mempunyai produknya itu diajak pameran seperti di buatkan stand di gor lembu peteng dan tamu usaha di luar kota , jika di hari raya itu umkm

[102] Observasi pada tanggal 108 Juli 2019

[103] Wawancara dengan Bapak Iwan Sediono, Staf bidang PPUM Dinas Koperasi dan UMKM, pada Tanggal 29 Mei 2019.

mengajak pameran stand pasar murah yang bagai perekonomian pemda, kalu di umkm ini di fasilitas 2 stand yaitu kerjasama dengan FORKOM di situ nanti pelaku usah porkom di ajak di sana untuk menganalkan produk mereka. dan di ajak peltihan online di bukalapak karena skng itu maraknya jualan online. Selain itu saya memasarkan produk saya dengan melalui internet atau media sosial.[104]

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa 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, sehingga nantinya bias dikenal dari wilayah manapun dan melakukan promosi melalui media internet.

3. Usaha Pengembangan Jamur Tiram di Desa Bangoan Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung

Usaha Pengembangan Jamur Tiram di Desa Bangoan Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung. Sebagaimana wawancara dengan Ketua KPJ. Sumber Makmur yang menyatakan bahwa:

Jamur tiram itu 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. Jamur

[104] Wawancara dengan Ibu Kastin, Pemilik Usaha Jamur , pada tanggal 08 Juli 2019

bertahan 2 hari kalau di dalam kemasan 2-3h ari tergantung cuaca jadi satu hari di jual, tetapi kalau di didlam kulkas bertahan 3 hari, satu jamut 7 ribu dari kumpulan dari petani. KPJ itu bentuk kemitran, sistem kemitran itu jika tidak kerja di gajian,jika kemitran kita mengajarkan ilmu , jika kalau saya tidak dapat jamur ya saya tidak kerja, akhir bulan pergi ke pariwisata. Untuk daerah tulungagung gabungan para petani jamur berkumpulkan di terminal dikirim naik bus setiap pagi, kalau di Tulungagung, pasar Ngemplak dan supermarket golden. Kalau di terminal itu 3 kg, pengiriman lewat bus satu hari Rp.200.000, satu hari 500 kg, dikirim ke satu tempat terus di kirim ke toko dan restoran jika di kirim di luar kota dan daerah. Jadi untuk para petani setor perkg dan di setor di terminal lalu di kirimkan ke luar kota, kegitanya selain pengiriman. Jadi setelah pengiriman di terminal selesai jadi sehari dapat berapa ya sudah, untuk harapanya jamur 1. Bertahan, karena untuk usaha apapun kalau ada uang bisa, tetapi yang sulit itu mempertahankan dengan usaha yg dijalankan.[105]

Data tersebut diperkuat dengan hasil wawancara dengan Ibu Kastin Pemilik UD Fatin Jamur Tiram yang menyatakan bahwa:

Untuk saat ini umkmnya tidak usah berharap banyak jadi, untuk saat ini berjalan saja dari semua aspek untuk saat ini yang penting asal jalan, untuk saat ini pengusaha jamur tiram hanya ada satu untuk

[105] Wawancara dengan Bapak Bramantyo, Ketua KPJ. Sumber Makmur , pada Tanggal 29 Mei 2019.

kusus jamur tiram yang penting di olahan Harapan saya untuk budidaya jamur tiram adalah fokus pada pengolahan, untuk budidaya juga berjalan sesuai olahan, jadi kalau olahannya berjalan dengan pesat dan bagus maka untuk jamur tiram itu sendiri juga menyesuaikan atau menjadi bagus, untuk perkembangan jamur tiram ingin seperti apa?ingin lebih luas lagi,jika ingin mengembangkan produksi jamur tiram kita harus megenal orang yang akan ingin menjual produk kita agar pemasarannya lebih berkembang rencana ada untuk ke swalayan dan ada beberapa pertimbangan jadi untuk saat ini produk jamur tiram hanya dipasarkan di pusat oleh-oleh cari aman saja jadi tempat pemasarannya tetap tapi untuk produksi diperbanyak jadi satu tempat unrtuk beberapa produk jadi tidak cari pasar lagi.[106]

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa perkembangan pemasaran jamur tiram 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. Untuk daerah tulungagung gabungan para petani jamur berkumpulkan di terminal dikirim naik bus setiap pagi, kalau di Tulungagung, pasar Ngemplak dan supermarket golden.

[106] Wawancara dengan Ibu Kastin, Pemilik Usaha Jamur , pada tanggal 08 Juli 2019

C. Temuan Penelitian

1. Peran Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam meningkatkan pemasaran Jamur Tiram di Desa Bangoan Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung

   Peran Dinas Koperasi dan 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

      Keanggotaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam meningkatkan pemasaran dengan melakukan pelatihan. Pelatihan merupakan sebuah sarana dan wadah dalam meningkatkan kemampuan peserta pelatihan dalam suatu bidang tertentu. Selain itu pelatihan juga diharapkan mampu untuk menggugah dan pengembangkan segala potensi yang dimiliki oleh seseorang atau masyarakat sesuai dengan kebutuhan pelatihan itu sendiri. Demikian juga dengan pelatihan wirausaha yang diharapkan dapat menggali potensi jiwa wirausaha dari pelaku UKM yang dapat diharapkan dapat membantu mengembankan usaha UKM yang digelutinya sehingga dapat menjadi lebih besar lagi dengan produk yang lebih beragam.

b. Pengadaan pameran untuk keanggotaan UMKM dalam memamerkan produk usahanya

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, sehingga nantinya bias dikenal dari wilayah manapun.

c. Mengadakan pertukaran pengusaha antar daerah yang dibiayai oleh Dinas Koperasi dan UMKM

Mengadakan pertukaran pengusaha antar daerah yang dibiayai oleh Dinas Koperasi dan UMKM dengan mengirimkan anggota UMKM dan melakukan pertukaran pengusaha antar daerah, pertukaran pengusaha antar provinsi, sering pameran keluar pulau lombok kalimatan dan lain-lain free dari pemerintah. Misal Satu provinsi biasanya diambil 18 sampai 20 orang di kirim di Kalimatan, Sulawesi, Batam, Lombok dan lain-lain.

2. Strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan Jamur Tiram di Desa Bangoan Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung

Bauran pemasaran (*marketing mix*) sebagai alat bagi pemasar yang terdiri atas berbagai unsur suatu program pemasaran yang perlu di pertimbangkan agar implementasi strategi pemasaran dan *positioning* yang ditetapkan dapat berjalan sukses. Bauran pemasaran mencakup 4P: *product, price, place* dan *promotion*. Sebagai suatu bauran, unsur-unsur

tersebut saling mempengaruhi satu sama lain sehingga bila salah satu tidak tepat pengorganisasiannya akan mempengaruhi strategi pemasaran secara keseluruhan. *Marketing mix* merupakan proses dimana UD Fatin Jamur Tulungagung dapat pelanggan potensial melalui strategi pemasaran serta menjelaskan mengenai produk, agar calon anggota dan anggota paham tentang produk tersebut. Strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan pemasaran Jamur Tiram di Tulungagung sebagai berikut:

a. Produk (*Product*)

Produk merupakan keseluruhan konsep objek atau proses di mana UD Fatin Jamur Tulungagung memberikan sejumlah nilai kepada pelanggan agar mampu bertahan menjadi pelanggan potensial sehingga dapat meningkatkan pemasaran yaitu:

1) Memberikan pelayanan yang baik.

Pelayanan produk jamur tiram dalam meningkatkan pemasaran Jamur Tiram di UD Fatin Jamur Tulungagung dilakukan dengan melayani di tempat dan bisa untuk diantar.

2) Aneka Ragam Produk Jamur Tiram

Aneka ragam produk jarum tiram dapat meningkatkan pemasaran. Aneka ragam produk jarum tiram dapat meningkatkan pemasaran. Produknya yaitu Kripik jamur tiram yang original sampai yang rasa-rasa, jamur kuping, rambak ikan fatin dan kripik kulit ikan fatin.

3) Kualitas yang bagus dan pengemasan produk dapat meningkatkan pemasaran

Kualitas yang bagus yaitu aman dari MSG untuk produknya untuk bahanya terhindar dari pepsida dan pengemasan produk dengan menggunakan plastik mika yang tebal berlogo UD Fatin Jamur Tiram sehingga secara langsung dapat meningkatkan pemasaran.

b. Harga (*Price*)

Harga merupakan salah satu bagian dari bauran pemasaran (*marketing mix*) yang penting dalam pemasaran produk. 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 kirasan 12 ribu sampai dengan 15 ribu per/plastik.

c. Tempat atau distribusi (*Place*)

Place mengacu pada penyediaan produk pada suatu tempat bagi konsumen, untuk lebih mudah untuk mengaksesnya. Place identik dengan distribusi. Lokasi strtegi di tempat oleh-oleh dalam sebelum punya produk bagaiman pun kita harus tahu pasar terlebih dahulu.

d. Promosi (Promotion)

Strategi promosi adalah suatu rencana untuk penggunaan yang optimal atas sejumlah elemen-elemen promosi. UD Jamur Tiram

menginformasikan tentang produk melalui promosi di internet dan melalui mengikuti pameran.

3. Usaha Pengembangan Jamur Tiram di Desa Bangoan Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung

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. Untuk daerah tulungagung gabungan para petani jamur berkumpulkan di terminal dikirim naik bus setiap pagi, kalau di Tulungagung, pasar Ngemplak dan supermarket golden.