

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Salah satu sub sektor pertanian yang saat ini tumbuh dan banyak dijalankan masyarakat, yaitu hortikultura. Hortikultura merupakan salah satu komoditas yang memiliki ekonomi tinggi, jika dikelola dengan baik akan menghasilkan produk yang berkualitas sehingga dapat bersaing di pasar pangan. Komoditas hortikultura memiliki mutu yang layak untuk dikonsumsi dan harga yang ditawarkan terjangkau dikalangan masyarakat.³

Komoditas hortikultura salah satu contohnya, yaitu jamur. Jenis jamur tiram putih yang sudah dikenal masyarakat luas, jamur tiram selain memiliki tekstur yang lembut, jamur ini juga memiliki kandungan gizi yang tinggi, protein, mineral, vitamin, dan tentunya jamur tergolong rendah lemak. Hal tersebut membuat jamur menjadi pilihan pangan yang tepat untuk dikonsumsi untuk menu makanan sehat dan menjadi alternatif yang sedang menjalani program diet.

Jamur tiram sudah dikenal oleh masyarakat luas, baik dari kalangan ekonomi menengah atas maupun dari kalangan ekonomi bawah. Jamur dapat dikategorikan komoditas pertanian organik, sebab proses budidayanya tidak menggunakan pupuk sintesis dan bahan kimia lainnya. Hal tersebut

² Eko Purwo Santosa, Muhammad Firdaus, dan Tanti Novianti, *Daya Saing Komoditas Hortikultura Negara Berkembang dan Negara Maju di Pasar Internasional*, (Jurnal Ekonomi dan Kebijakan Pembangunan, Volume 5, Nomor 2, 2016), hal. 69

menjadikan jamur sebagai salah satu komoditas pertanian yang semakin populer dan cukup banyak diminati masyarakat.⁴

Jamur dapat dimanfaatkan para pelaku usaha dengan harapan untuk memperoleh keuntungan yang besar dan dapat bersaing di pasar. Salah satu contoh pelaku usaha jamur tiram yang ada di Dusun Ngelo, Jabalsari, Kecamatan Sumbergempol, Kabupaten Tulungagung, yaitu Jamur Sari *Production* yang didirikan sejak tahun 2016. Untuk memproduksi jamur menggunakan baglog atau media tanam jamur yang ditempatkan di tempat khusus pembudidayaan jamur. Media tanam (baglog) yang digunakan harus berkualitas, semua kebutuhan yang harus dicukupi dalam pembuatan media tanam agar jamur yang dihasilkan memiliki kualitas yang bagus.

Jamur Sari *Production* tidak hanya memproduksi atau membudidayakan jamur tiram, tetapi juga menyediakan baglog atau media tanam jamur juga kepada petani jamur lainnya. Saat ini Jamur Sari *Production* sudah memiliki sebanyak 3.000 baglog atau media tanam. Masa panen jamur selama 3 bulan, jika perawatannya bagus masa panen hingga 5 bulan. Harga jual jamur ke pengepul dan pelanggan tetap, yaitu Rp 10.000 per kg dan harga jamur ke pelanggan biasa atau jarang membeli sebesar Rp 13.000 sampai Rp 14.000 per kg. Sedangkan untuk harga per baglog sebesar Rp 2.700.

⁴ Ida Ayu Ketut Marini, Ida Ayu Nopiari, dan Ida Bagus Eka Artika, *Analisis Strategi Pemasaran Jamur Tiram Putih (Pleurotus Ostreatus) Pada Usaha Dagang Kenanga di Kecamatan Ampenan Kota Mataram*, (Jurnal Ganec Swara, Volume 13, Nomor 2, 2019), hal. 376

**Tabel 1.1 Produksi Jamur Sari
Production Tahun 2017-
2020**

Tahun	Kapasitas
2017	632,5 kg
2018	649,5 kg
2019	720 kg
2020	832 kg

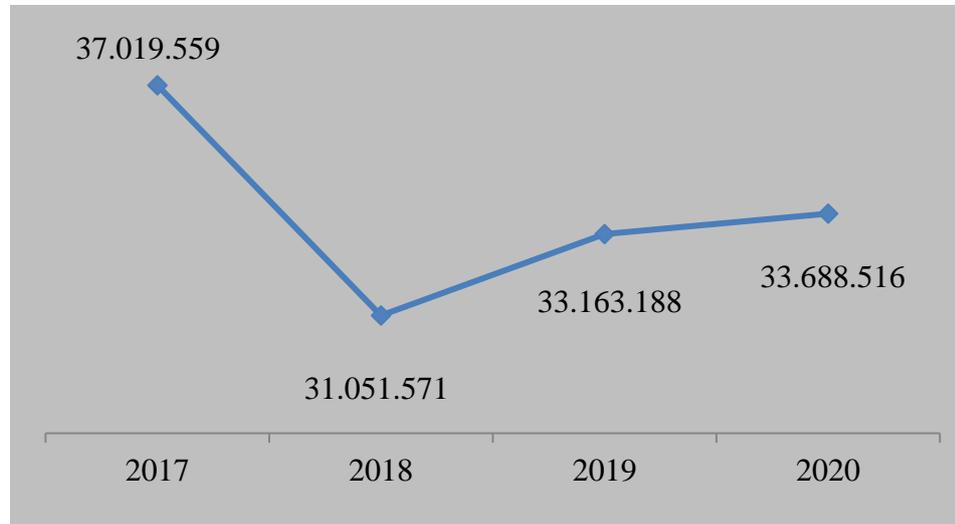
*Sumber : Jamur Sari Production, 2020
(data diolah)*

Selama satu periode tanam (3 bulan), rata-rata produksi jamur sebanyak 1,5 sampai 6 kg per hari. Misalnya jika diasumsikan, Rp 10.000 x 267 kg (produksi bulan Januari-Maret) = Rp 2.670.000. Kemudian Rp 10.000 x 166,5 kg (produksi bulan April-Juni) = Rp 1.665.000, dst.

Penjualan jamur tiram pada usaha Jamur Sari *Production* setiap tahunnya meningkat, hal ini karena pemilik usaha menambah jumlah baglog. Kemudian permintaan jamur di pasar juga mulai bertambah, karena jamur dapat diolah menjadi berbagai macam varian masakan, seperti tongseng jamur, pepes jamur, tumis jamur, keripik jamur, nugget jamur, pentol jamur, sup jamur, dan lain sebagainya.

Saat ini jamur menjadi salah satu alternatif pangan yang digemari masyarakat dan usaha jamur menjadi peluang usaha bagi masyarakat. Berikut data produksi jamur di Indonesia.

Grafik 1.1 Produksi Jamur dalam Kuintal Tahun 2016-2020



Sumber: Badan Pusat Statistik, 2020

Berdasarkan grafik di atas, produksi jamur tertinggi pada tahun 2017 yaitu sebesar 37.019.559. Sedangkan produksi jamur terendah pada tahun 2018 sebesar 31.051.571. Jumlah produksi jamur mulai meningkat pada tahun 2019 sebesar 33.163.188 dan pada tahun 2020 sebesar 33.688.516.

Setiap usaha mempunyai tujuan agar usahanya tetap produktif, maju, dan terus berkembang. Seperti halnya usaha Jamur Sari *Production* ini yang mempunyai tujuan demikian. Suatu tujuan yang telah direncanakan dan ditetapkan harus diperoleh dengan berbagai usaha. Tujuan tersebut dapat dicapai jika usaha mampu mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk, memberikan pelayanan yang baik, memanfaatkan media sosial untuk pemasarannya, melakukan inovasi terhadap produk, dan sebagainya. Oleh karena itu diperlukan strategi yang tepat dalam pemasarannya atau

biasa disebut strategi pemasaran. Strategi yang merupakan suatu rencana atau strategi yang disusun secara sistematis dan menyeluruh yang digunakan untuk panduan menjalankan suatu kegiatan pemasaran agar dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan.⁵

Strategi pemasaran yang dapat dilakukan, yaitu melalui analisis SWOT. Menurut Rangkuti, analisis SWOT adalah instrumen perencanaan strategis yang klasik. Dengan memanfaatkan kerangka kerja yang meliputi kekuatan, kelemahan, kesempatan eksternal, dan ancaman, instrumen ini memberikan cara yang sederhana untuk memperkirakan sebuah strategi dapat dijalankan dengan maksimal. Manfaat dari analisis SWOT adalah memberikan gambaran dari hasil analisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada suatu perusahaan secara menyeluruh yang dapat digunakan sebagai dasar atau landasan penyusunan strategi yang objektif.⁶

Strategi pemasaran diperlukan suatu usaha untuk menghadapi atau meminimalisir berbagai permasalahan. Tidak lain hal, seperti usaha Jamur Sari *Production* ini juga turut menghadapi berbagai permasalahan atau kelemahan yang dimiliki, yaitu yang pertama, kemasan jamur yang belum berlabel. Saat ini kemasan jamur mentah atau jamur olahan hanya menggunakan plastik atau wadah lainnya yang belum terdapat label. Padahal *design* kemasan dapat menjadi ciri khas bagi suatu produk agar lebih mudah dikenal dan konsumen dapat mengetahui informasi tentang

⁵ Aris Ariyanto, *Strategi Pemasaran UMKM di Masa Pandemi*, (Sumatera Barat: Penerbit Insan Cendekia Mandiri, 2021), hal. 9

⁶ Muhammad Akbar Fatria, *Strategi Pengembangan Industri Rumah Tangga di Kota Pekanbaru (Studi Kasus Usaha Jamur Crispy Industri Pengolahan Jamur Tiram)*, (JOM Fekon, Volume 4, Nomor 1, 2017), hal. 286

produk yang dijual. Permasalahan yang kedua, yaitu pemanfaatan media sosial yang belum maksimal untuk melakukan promosi. Saat ini Jamur Sari *Production* menggunakan Facebook dan WhatsApp dalam mempromosikan produknya, penggunaan kedua media sosial ini juga jarang dimanfaatkan, dalam sebulan hanya mengunggah postingan produk 3-4 kali saja. Ketiga, yaitu jangkauan pemasaran terbatas. Pemasaran masih dalam lingkup lokal atau dipasarkan ke pedagang sayur, pengepul, maupun konsumen lain dalam lingkup Kabupaten Tulungagung. Sehingga tidak memiliki jangkauan pasar yang maksimal dan dapat menghambat peluang pertumbuhan usaha.

Oleh sebab itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Strategi Pemasaran Menggunakan Analisis SWOT pada Usaha Jamur Sari *Production* Desa Jabalsari Kabupaten Tulungagung”.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang diatas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apa faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pemasaran jamur tiram usaha Jamur Sari *Production*?
2. Bagaimana strategi pemasaran menggunakan analisis SWOT pada usaha Jamur Sari *Production*?

C. Tujuan Penelitian

1. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pemasaran jamur tiram usaha Jamur Sari *Production*.

2. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran menggunakan analisis SWOT pada usaha Jamur Sari *Production*.

D. Batasan Penelitian

Pembatasan masalah dalam penelitian ini diharapkan tidak banyak meluas dan melebar serta terarah dalam pelaksanaan penelitian. Adapun pembatasan penelitian tersebut adalah strategi pemasaran menggunakan analisis SWOT pada usaha Jamur Sari *Production* dengan berbagai permasalahan atau hambatan yang ditemukan dalam proses pemasaran, serta bagaimana alternatif solusinya.

E. Manfaat Penelitian

Hasil dalam penelitian ini diharapkan memiliki beberapa kegunaan, antara lain :

1. Kegunaan Teoritis
 - a. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber referensi dan acuan penelitian dalam bidang penelitian strategi pemasaran.
 - b. Hasil penelitian dapat dijadikan sebagai referensi atau perbandingan untuk penelitian-penelitian selanjutnya.
2. Kegunaan Praktis
 - a. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada peneliti untuk mengetahui seberapa besar penerapan ilmu yang sudah didapat selama berada di bangku kuliah sehingga dapat diaplikasikan dalam penelitian dan menambah

pengalaman serta pengetahuan tentang strategi pemasaran menggunakan analisis SWOT pada usaha Jamur Sari *Production*.

b. Bagi Masyarakat

Diharapkan mampu memberikan edukasi dan pemahaman terkait strategi pemasaran menggunakan analisis SWOT yang dilakukan usaha Jamur Sari *Production*. Dengan adanya pemahaman tersebut diharapkan masyarakat mampu meningkatkan dan mengembangkan usaha yang dijalankan.

c. Bagi Pemilik Usaha Jamur Sari *Production*

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi landasan pengambilan keputusan serta pertimbangan bagi pemilik usaha atau *owner* Jamur Sari *Production* dalam menerapkan strategi pemasaran menggunakan analisis SWOT sehingga dapat memperluas jangkauan pasar dalam mendorong kemajuan usaha.

F. Penegasan Istilah

Untuk mempermudah pembaca dalam memahami judul penelitian, maka penulis mendeskripsikan beberapa istilah yang terdapat dalam judul, yakni meliputi:

1. Definisi Konseptual

a. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah rencana atau strategi yang disusun secara sistematis dan menyeluruh sebagai panduan untuk menjalankan kegiatan pemasaran agar dapat mencapai tujuan usaha.

b. Analisis SWOT

Merupakan instrumen perencanaan strategis yang klasik. Analisis SWOT salah satu metode yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam suatu usaha.

c. Usaha Jamur

Fungi atau jamur merupakan organisme eukariotik berdinding sel dari kitin, tidak berklorofil dan bersifat heterotroph. Jamur biasa tumbuh pada kayu-kayu yang telah lapuk, serasah, jerami, dan bahan organik lainnya. Terdapat beberapa jenis jamur, seperti jamur tiram, jamur kuping, jamur kancing, jamur merang, jamur enokitake, dan sebagainya. Jamur tiram salah satu jamur yang banyak peminatnya dan dijadikan usaha.

2. Definisi Operasional

Strategi Pemasaran Menggunakan Analisis SWOT dalam Usaha Jamur Sari *Production* merupakan penelitian kualitatif untuk

menggambarkan atau mengetahui tingkat kelebihan, kekurangan, peluang dan ancaman usaha Jamur Sari *Production* sehingga dapat memberikan suatu rumusan perencanaan strategi pemasaran untuk Jamur Sari *Production* yang nantinya dapat diterapkan oleh pengelola usaha.

G. Sistematika Penulisan

Agar penelitian ini dapat dipahami dan mengarah kepada pembahasan, maka penulisan skripsi ini disusun dengan sistematika pembahasan menjadi enam bab. Adapun sistematika penulisan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I : Berisikan gambaran kepada pembaca/penulis yang mudah dan jelas terhadap arah pembahasan. Pada bab pendahuluan ini akan dikemukakan hal-hal mengenai latar belakang masalah, Batasan masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, penegasan istilah dan sistematika pembahasan.

BAB II : Dalam bab landasan teori ini berisikan tentang teori yang membahas mengenai penelitian dan kajian penelitian terdahulu.

BAB III : Dalam bab metode penelitian berisikan tentang pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis, dan pengecekan keabsahan data.

- BAB IV : Deskripsi tentang pembahasan hasil penelitian.
- BAB V : Pembahasan yang akan menjelaskan tentang temuan-temuan penelitian yang telah dikemukakan pada hasil penelitian.
- BAB VI : Penutupan terdiri atas kesimpulan dari analisis data dan saran dari penulis mengenai penelitian. Saran manajerial dan saran penelitian selanjutnya.