

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN JAMUR TIRAM  
(*Pleurotus ostreatus*) PADA USAHA CV. EEP JAMUR  
DI KECAMATAN LANDASAN ULIN KOTA BANJARBARU**



**BRILLIAN SANUBARI**

**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT  
BANJARBARU**

**2023**

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN JAMUR TIRAM  
(*Pleurotus ostreatus*) PADA USAHA CV. EEP JAMUR  
DI KECAMATAN LANDASAN ULIN KOTA BANJARBARU**

**Oleh**

**BRILLIAN SANUBARI**

**1710514310011**

**Skripsi sebagai salah satu syarat untuk memperoleh  
gelar Sarjana Pertanian pada  
Fakultas Pertanian Universitas Lambung Mangkurat**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN  
BANJARBARU**

**2023**

## RINGKASAN

**BRILLIAN SANUBARI.** Analisis Strategi Pemasaran Jamur Tiram (*Pleurotus ostreatus*) Pada Usaha CV. EEP Jamur Di Kecamatan Landasan Ulin Kota Banjarbaru, di bawah bimbingan Bapak **AHMAD YOUSUF KURNIAWAN, S.P., M.SI. DAN** Ibu **IR. HJ. KAMILIAH WILDA, MP**

Tujuan dari penelitian ini yaitu 1.) Menganalisis faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan pada usaha CV. EEP Jamur di Kecamatan Landasan Ulin Kota Banjarbaru; 2.) Menganalisis strategi pemasaran yang tepat diterapkan pada usaha CV. EEP Jamur di Kecamatan Landasan Ulin Kota Banjarbaru.

Penelitian ini dilakukan di Kota Banjarbaru yaitu dipilih Kecamatan Landasan Ulin tepatnya di CV. EEP Jamur Jl. Golf Rt.07 seberang Langgar Darul Amin. Data yang dikumpulkan pada penelitian ini ada dua jenis, yakni data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang didapatkan dari hasil wawancara secara langsung dengan pemilik usaha CV. EEP Jamur dan semua karyawan yang berjumlah 4 orang. Data sekunder dapat berupa bukti tulisan, jurnal, laporan dari peneliti dan instansi yang terkait dalam penelitian ini. Dalam hal ini yang mendukung dalam peneliti yaitu dari buku, jurnal penelitian, Badan Pusat Statistik Kalimantan Selatan, Badan Pusat Statistik Kota Banjarbaru, Dinas Pertanian Kota Banjarbaru, Balai Penyuluhan Pertanian dan instansi terkait lainnya.

Berdasarkan hasil penelitian faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada usaha CV. EEP Jamur, yaitu : a.) Kekuatan (Strengths), meliputi: (1) bahan baku berupa media tanam mudah dijumpai; (2) untuk membudidayakan jamur tiram tidak membutuhkan lahan yang luas; (3) produk yang dihasilkan memiliki kualitas dan kandungan gizi yang tinggi; (4) proses produksi membutuhkan waktu yang relatif singkat; (5) harga jual terjangkau; (6) sudah memiliki pelanggan tetap; dan (7) adanya pelanggan yang siap menampung jamur tiram.; b. ) Kelemahan (Weakness), meliputi: (1) pengemasan yang kurang menarik; (2) kapasitas produksi jamur tiram belum optimal; (3) terbatasnya modal yang dimiliki; (4) tingkat pendidikan yang masih rendah; (5) kurangnya pengetahuan dalam menggunakan market digital; (6) belum memiliki label atau merek; dan (7) promosi yang digunakan masih tradisional.; c.) Peluang

(Opportunities), meliputi: (1) semakin meningkatnya permintaan terhadap jamur tiram; (2) banyak masyarakat gemar mengkonsumsi jamur tiram; (3) dapat dikonsumsi di segala usia; (4) masih sedikitnya jumlah produsen yang mengusahakan budidaya jamur tiram; (5) memanfaatkan kemajuan teknologi untuk melakukan pemasaran secara online; (6) masyarakat sudah mengenali jamur tiram; (7) trend gaya hidup sehat secara vegetarian.; d.) Ancamana (Threats), meliputi: (1) perubahan harga bibit berpengaruh terhadap harga jamur tiram; (2) ancaman dari produk substitusi/pengganti yaitu berupa jamur merang; (3) adanya persaingan harga; (4) adanya pesaing dari produk sejenis; (5) perubahan selera konsumen; (6) adanya persaingan kualitas dan kuantitas antar produsen jamur tiram; dan (7) masih tergantung kepada tengkulak.

Hasil analisis matrik IFE mengindikasikan bahwa kuatnya posisi internal perusahaan dalam mengatasi kelemahan yang ada dengan kekuatan yang dimilikinya. Hasil analisis matrik EFE mengindikasikan bahwa perusahaan CV. EEP Jamur mampu merespon dengan baik faktor eksternal dengan memanfaatkan peluang yang ada untuk mengatasi ancaman. Hasil matrik IE menunjukkan bahwa strategi CV. EEP Jamur yang tepat digunakan adalah strategi menjaga dan mempertahankan. Strategi yang perlu diterapkan oleh CV. EEP Jamur adalah strategi konsolidasi yang bertujuan menghindari kehilangan penjualan dan kehilangan profit.

Saran yang dapat diberikan pada penelitian ini yaitu: 1.) 1. Bagi CV. EEP Jamur harus terus berusaha mempertahankan dan menjaga atau bahkan meningkatkan kepuasan konsumen yang dimiliki terhadap produk perusahaan, agar konsumen tersebut tidak berpindah ke produk lain mengingat industri makanan memiliki banyak sekali produk substitusi; 2.) Kendala-kendala pada usaha jamur tiram putih di CV. EEP Jamur di harapkan bisa cepat di evaluasi, dan ditindak lanjuti agar kedepannya lebih baik lagi. Dengan menerapkan strategi-strategi diharapkan bisa mengembangkan usaha yang cukup besar; 3.) Usaha CV. EEP Jamur sebaiknya terus mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan dengan cara melakukan penanganan dengan benar sejak pemetikan hingga siap dipasarkan. Pemanenan dilakukan dengan cara mencabut seluruh rumpun hingga ke akar jamur, hal itu dilakukan untuk meminimalisir kerugian yang

diakibatkan oleh karakteristik jamur tiram yang cepat rusak atau busuk; 4.) Mempertahankan posisi usaha yang ada dengan membangun dan mengembangkan usaha patungan (Joint Venture) dengan pihak yang menyediakan modal dan bahan baku untuk meningkatkan kapasitas produksi budidaya jamur tiram yang dapat menunjang kelangsungan usaha jamur tiram pada usaha CV. EEP Jamur; 5.) Kepada pemerintah daerah khususnya Dinas Pertanian Kota Banjarbaru diharapkan dapat memperhatikan usaha jamur tiram di Kota Banjarbaru dengan memberikan bantuan modal kepada pihak pengusaha. Sehingga pengusaha jamur tiram di daerah penelitian dapat bertahan dan dapat mengembangkan usahanya.

Judul : Analisis Strategi Pemasaran Jamur Tiram (*Pleurotus ostreatus*) Pada Usaha CV. EEP di Kecamatan Landasan Ulin Kota Banjarbaru

Nama : Brillian Sanubari

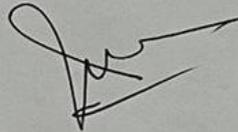
NIM : 1710514310011

Program Studi : Agribisnis

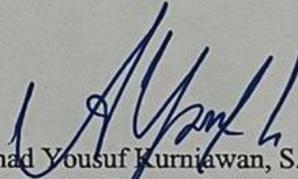
Menyetujui Tim Pembimbing :

Anggota

Ketua



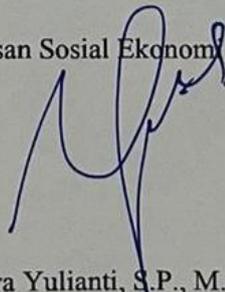
Ir. Hj. Kamillah Wilda, MP.  
NIP 19640620 198903 2 002



Ahmad Yousuf Kurniawan, S.P., M.Si.  
NIP 19800217 200312 1 003

Diketahui oleh :

Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian,



Mira Yulianti, S.P., M.Sc.  
NIP. 19770714 200212 2 002

Tanggal Lulus : 02 Mei 2023

# SERTIFIKAT

Nomor : ~~SP~~ /UN8.1.23/SP/2023

Sertifikat ini diberikan kepada:

**BRILLIAN SANUBARI**

NIM : 1710514310011  
Jurusan : Sosial Ekonomi Pertanian  
Fakultas : Pertanian

Telah dilakukan pengecekan uji kemiripan Jurnal Tugas Akhir Mahasiswa dengan indeks sebesar:

**13%**

Banjarbaru, 04 Juli 2023

a.n. Dekan  
Wakil Dekan Bidang Akademik,



Dr. Ir. Ika Sumantri, S.Pt., M.Si., M.Sc., IPM.µ

NIP. 197308071998031003

## RIWAYAT HIDUP



**BRILLIAN SANUBARI.** dilahirkan di Sungai Pinang pada hari Minggu tanggal 29 Agustus 1999. Anak pertama dari pasangan bapak M. Marathon dan ibu Mutasidah. Penulis menempuh pendidikan di Sekolah Dasar Negeri Kupang Rejo, Kecamatan Sungai Pinang dan lulus tahun 2011. Kemudian penulis melanjutkan sekolah di SMPN 1 Sungai Pinang dan lulus tahun 2014.

Penulis melanjutkan pendidikan di tingkat sekolah menengah atas di SMAN 1 Martapura dan lulus pada tahun 2017. Penulis melanjutkan pendidikan ditingkat perguruan tinggi di Fakultas Pertanian Universitas Lambung Mangkurat Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Program Studi Agribisnis melalui jalur Mandiri pada tahun 2017.

Selama menjalani pendidikan di Perguruan Tinggi penulis juga mengikuti Kuliah Kerja Nyata (KKN) pada bulan Agustus – September 2020 yang dilaksanakan di Kelurahan Sungai Ulin Kota Banjarbaru Kalimantan Selatan.

Pada bulan Juni 2022 peneliti mulai merancang penelitian dengan judul Analisis Strategi Pemasaran Jamur Tiram (*Pleurotus ostreatus*) Pada Usaha CV. EEP di Kecamatan Landasan Ulin Kota Banjarbaru. Peneliti melakukan penelitian lapangan pada bulan Oktober 2022, disusul dengan pengerjaan tahap akhir penulisan hasil skripsi sebagai salah satu syarat menyelesaikan Program Sarjana (S1) pada Fakultas Pertanian Universitas Lambung Mangkurat Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat rahmat dan kurnia-Nya akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul Analisis Strategi Pemasaran Jamur Tiram (*Pleurotus ostreatus*) Pada Usaha CV. EEP Jamur di Kecamatan Landasan Ulin Kota Banjarbaru, tepat pada waktunya.

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Bapak Ahmad Yousuf Kurniawan, S.P., M.Si. dan Ibu Ir. Hj. Kamiliah Wilda, MP. sebagai dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan saran sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada orang tua terutama kepada ibu Mutasidah, keluarga dan teman-teman yang selalu memberikan do'a dan dukungannya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.

Besar harapan penulis, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua. Aamiin.

Banjarbaru, Juli 2023

Brilliant Sanubari

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
RINGKASAN .....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	vi
RIWAYAT HIDUP.....	vii
UCAPAN TERIMAKASIH.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiii
PENDAHULUAN.....	1
Latar Belakang .....	1
Rumusan Masalah .....	6
Tujuan Penelitian .....	8
Kegunaan Penelitian.....	8
TINJAUAN PUSTAKA.....	9
Jamur Tiram ( <i>Pleurotus ostreatus</i> ) .....	9
Pemasaran .....	15
Strategi Pemasaran.....	16
Jenis-Jenis Strategi Pemasaran.....	17
Bauran Pemasaran.....	17
Analisis SWOT .....	21
Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu .....	22
Kerangka Pemikiran.....	27
METODE PENELITIAN.....	29
Tempat dan Waktu Penelitian .....	29

	<b>Halaman</b>
Jenis dan Sumber Data .....	29
Analisis Data .....	29
<b>GAMBARAN UMUM USAHA CV. EEP JAMUR.....</b>	<b>41</b>
Lokasi usaha.....	41
Manajemen dan tenaga kerja.....	41
Budidaya jamur .....	43
Pemasaran jamur .....	48
Identifikasi potensi .....	49
<b>HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>51</b>
Karakteristik Responden .....	51
Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal Pada Usaha CV. EEP Jamur .....	56
Strategi Pemasaran yang Tepat Diterapkan Pada Usaha CV. EEP Jamur .....	68
<b>KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>79</b>
Kesimpulan.....	79
Saran.....	80
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>82</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>85</b>