

**ANALISIS BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PRODUK KRIPIK JAMUR MALLAWA
(Studi Kasus Kelompok Tani Hutan Samber di Kecamatan Mallawa Kabupaten Maros)**

Ida Rosada, Nuraeni, Aqifah Magfirah Annas

**)Corresponding author: ida.rosada@umi.ac.id*

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Muslim Indonesia

Abstrak

Penelitian bertujuan mendeskripsikan proses produksi kripik jamur Mallawa, menganalisis jumlah produksi dan pendapatan kripik jamur Mallawa, dan mendeskripsikan bauran pemasaran kripik jamur Mallawa, serta menganalisis kelayakan usaha kripik jamur Mallawa Kelompok Tani Hutan Samber di Kecamatan Mallawa Kabupaten Maros. Populasi adalah konsumen yang melakukan pembelian produk kripik jamur Mallawa dengan kriteria konsumen yang sudah pernah membeli atau mengonsumsi kripik jamur Mallawa minimal satu kali, bersedia diwawancarai, dan berumur 17 tahun ke atas. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *purposive sampling* dengan jumlah responden sebanyak 30 orang. Proses produksi kripik jamur Mallawa, yaitu mulai dari persiapan bahan baku, penimbangan jamur tiram, penyuwiran jamur tiram, pencucian jamur tiram yang telah di suwir kemudian diperas, proses pencampuran bahan-bahan, pembaluran jamur tiram dengan adonan tepung, proses penggorengan, hingga proses pengemasan. Produksi dilakukan dua tahap, yaitu pertama dihasilkan sebanyak 800 kemasan, produksi tahap kedua dihasilkan sebanyak 700 kemasan. Total yang diproduksi dalam sebulan sebanyak 1.500 kemasan dan pendapatan perbulannya sebesar Rp 2.598.967,-. Bauran pemasaran diantaranya produk, harga, promosi, dan tempat memiliki skor 951 dengan kategori kurang menerapkan *marketing mix*. Kelayakan usaha pengolahan, R/C-Ratio sebesar 1,4 artinya produk menguntungkan dan layak untuk dikembangkan.

Kata Kunci: kelompok tani, kripik jamur, *marketing mix*

**ANALYSIS OF MARKETING TRANSLATORS IN THE SELL
OF CRIPIC PRODUCTS OF JAMUR MALLAWA
(Case Study of the Tani Forest Samber Group in the Mallawa district of Maros)**

Abstract

This study aims to describe the production process of Mallawa mushroom chips, analyze the amount of production and income of Mallawa mushroom chips, and describe the marketing mix of Mallawa mushroom chips, as well as analyze the feasibility of the Mallawa mushroom chip business of the Samber Forest Farmers Group in Mallawa District, Maros Regency. The population is consumers who purchase Mallawa mushroom chip products with the criteria of consumers who have bought or consumed Mallawa mushroom chips at least once, are willing to be interviewed, and are 17 years and over. The sampling technique used was purposive sampling with 30 respondents. The production process for Mallawa mushroom chips, starting from the preparation of raw materials, weighing the oyster mushrooms, shredding the oyster mushrooms, washing the shredded oyster mushrooms and then squeezing them, the process of mixing the ingredients, coating the oyster mushrooms with flour dough, the frying process, to the packaging process. . Production was carried out in two stages, namely the first produced as many as 800 packages, the second stage of production produced as many as 700 packages. A total of 1,500 packages are produced in a month and the monthly income is IDR 2,598,967. The marketing mix including product, price, promotion, and place has a score of 951 in the category of not implementing the marketing mix. Processing business feasibility, R/C-Ratio of 1.4 means the product is profitable and feasible to develop.

Keywords: *farmer groups, mushroom chips, marketing mix*

PENDAHULUAN

Sektor pertanian memiliki peranan cukup penting untuk menunjang kemajuan pembangunan ekonomi khususnya untuk para petani dan masyarakat umumnya. Komoditi yang dihasilkan melalui pertanian dapat dijadikan sebagai sumber kehidupan bagi masyarakat. Kegiatan usaha terutama berbasis wilayah merupakan kegiatan utama masyarakat. Kegiatan ini merupakan penggerak ekonomi masyarakat baik di kota maupun di desa. Salah satu komoditi pertanian yang banyak dibudidayakan dan mempunyai nilai ekonomis cukup tinggi adalah jamur (Rosadi, 2021).

Jamur tiram adalah salah satu jenis jamur pelapuk berwarna putih yang dapat dikonsumsi oleh masyarakat. Jamur tiram juga biasa disebut dengan jamur kayu dikarenakan jamur tersebut tumbuh pada media kayu lapuk yang banyak dijumpai di hutan jati. Jamur tiram memiliki tubuh buah yang berwarna putih yang tumbuh dengan mekar berbentuk corong dangkal seperti kulit kerang (tiram). Selain itu, jamur tiram juga memiliki cita rasa yang khas dan memiliki kandungan nutrisi seperti lemak, protein, fosfor, besi, thiamine, riboflavin, dan lovastatin yang lebih tinggi daripada daging ayam maupun jenis jamur yang lain (Puspaningrum, 2013).

Salah satu jenis olahan jamur tiram yaitu dijadikan sebagai jamur tiram krispi. Jamur tiram krispi saat ini banyak diminati karena merupakan bahan pangan olahan yang lezat, sehat, dan inovatif. Budidayanya juga sederhana dan murah, sehingga menyebar dengan cepat di Indonesia. Hal yang menarik dari budidaya jamur tiram adalah memiliki nilai

ekonomi yang tinggi karena tidak membutuhkan lahan yang luas. Selain itu, jamur tiram memiliki nilai gizi yang tinggi dan dianggap memiliki khasiat obat yang dapat digunakan untuk mengobati berbagai penyakit, menjadikannya jenis sayuran yang paling populer. Unggul dari sayuran lain karena kandungan nutrisinya yang tinggi jamur tiram biasanya diolah menjadi keripik jamur dan jamur krispi (Sahadewa dkk., 2019).

Jamur krispi merupakan cemilan sehat yang sangat baik untuk dikonsumsi. Menurut temuan, rata-rata jamur mengandung 19-35% protein. Kandungan proteinnya lebih tinggi dibandingkan beras (7,38%) dan gandum (13,2%). Ada sekitar sembilan dari 20 asam amino yang diketahui di antara asam amino esensial yang ditemukan dalam jamur. Jamur tiram merupakan jamur yang paling enak jika dibandingkan dengan jamur makanan lainnya. Jamur tiram mengandung senyawa yang sangat penting bagi tubuh, seperti ribolamin, niasin, dan selenium. Antioksidannya dapat memerangi radikal bebas, yang menyebabkan kerusakan sel-sel tubuh (Burano, 2020).

Di Desa Samaenre Kecamatan Mallawa memiliki Kelompok Tani Hutan yang bernama Kelompok Tani Hutan (KTH) Samber. Kelompok Tani Hutan Samber telah membudidayakan jamur tiram. Selain itu, Kelompok Tani Hutan Samber ini juga telah mengolah jamur tiram menjadi Kripik Jamur yang dijadikan sebagai cemilan. Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, maka dapat dilakukan penelitian tentang “Analisis Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Produk Kripik Jamur Mallawa (Studi Kasus Kelompok Tani Hutan Samber di Kecamatan Mallawa Kabupaten Maros)”.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan di Desa Samaenre Kecamatan Mallawa Kabupaten Maros yaitu Kelompok Tani Hutan yang memproduksi Kripik Jamur Mallawa, yang dilaksanakan pada bulan Juli – Agustus 2022.

Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi adalah seluruh anggota Kelompok Tani Hutan Samber yang terlibat dalam produksi dan konsumen yang melakukan pembelian produk Kripik Jamur Mallawa. Jumlah sampel sebanyak 30 orang dengan metode *purposive sampling*, dengan kriteria konsumen yang sudah pernah membeli atau mengkonsumsi Kripik Jamur Mallawa minimal satu kali, bersedia diwawancarai, dan berumur minimal 17 tahun. Informan terdiri dari satu orang Pengurus Inti (Bendahara) dan tiga orang bagian produksi. Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara, dokumentasi, dan kuesioner.

Metode Analisis Data

Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif digunakan pada proses produksi dan bauran pemasaran yang dilakukan oleh Kelompok Tani Hutan Samber. Variabel dan indikator bauran pemasaran serta skala penilaian sebagai berikut (Tabel 1).

Bobot 1 : Tidak Menarik/Tidak Suka/Tidak Renyah/Tidak Sesuai/Tidak Ada/ Tidak Bersaing/tidak Terjangkau/Tidak Dekat/Tidak Strategis/Tidak Bersih

Bobot 2 : Netral

Bobot 3 : Menarik/Suka/Renyah/Sesuai/Ada/Bersaing/Terjangkau/Dekat/Strategis/ Bersih

Tabel 1. Indikator Bauran Pemasaran

No.	Variabel	Indikator	Penilaian		
			1	2	3
1.	<i>Product</i>	a. Apakah kemasan produk Kripik Jamur Mallawa menarik perhatian anda? b. Apakah produk Kripik Jamur Mallawa memiliki rasa yang sesuai dengan selera anda? c. Apakah tekstur dari produk Kripik Jamur Mallawa sesuai? d. Apakah ukuran produk Kripik Jamur Mallawa sesuai dengan harga yang ditawarkan? e. Apakah anda mengetahui bahwa pada produk Kripik Jamur Mallawa memiliki label LPPOM MUI?			
2.	<i>Price</i>	a. Apakah harga produk Kripik Jamur Mallawa sesuai dengan kualitas produk yang ditawarkan? b. Apakah harga produk Kripik Jamur Mallawa yang ditawarkan sesuai dengan keuangan anda? c. Apakah harga produk Kripik Jamur Mallawa lebih murah dibanding produk Kripik Jamur lainnya?			
3.	<i>Promotion</i>	a. Apakah anda memperoleh informasi produk Kripik Jamur Mallawa melalui media online/cetak? b. Apakah produk kripik Jamur Mallawa memberikan diskon kepada anda?			
4.	<i>Place</i>	a. Apakah toko yang menjual produk Kripik Jamur Mallawa dekat dengan lokasi anda? b. Apakah toko yang menjual produk Kripik Jamur Mallawa memiliki lokasi yang strategis/mudah ditemukan? c. Apakah keadaan toko yang menjual produk Kripik Jamur Mallawa memiliki lingkungan atau keadaan yang bersih? d. Apakah ada beberapa toko yang memasarkan produk Kripik Jamur Mallawa dilokasi yang sama?			

Sumber: Modifikasi dari beberapa Peneliti Terdahulu mengenai Bauran Pemasaran

Pemberian nilai kategori yang diuji pada penelitian ini dapat diketahui dengan rumus sebagai berikut:

- a. Bobot Maksimal = $\sum \text{Pertanyaan} \times 3 \times \sum \text{responden}$
 b. Bobot Minimal = $\sum \text{Pertanyaan} \times 1 \times \sum \text{responden}$
 c. Interval = $\frac{\text{Bobot Maksimal} - \text{Bobot Minimal}}{\text{Banyak Kelas}}$

Analisis Kuantitatif

Analisis kuantitatif digunakan untuk menganalisis pendapatan Kripik Jamur Mallawa dengan rumus sebagai berikut (Olang & Olviana, 2019).

a. Penerimaan

$$TR = P \times Q$$

Keterangan:

- TR = Penerimaan Total (Rp)
 P = Harga Jual (Rp/unit)
 Q = Jumlah output atau produk yang dihasilkan (unit)

b. Biaya Total

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

TC = Total Biaya (Rp)

TFC = Total Biaya Tetap (Rp)

TVC = Total Biaya Variabel (Rp)

c. Pendapatan

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

 π = Pendapatan (Rp)

TR = Total Penerimaan (Rp)

TC = Total Biaya (Rp)

Analisis R/C-Ratio

Analisis R/C-Ratio digunakan untuk menganalisis kelayakan usaha Kripik Jamur Mallawa Kelompok Tani Hutan Samber dengan rumus sebagai berikut (Harlistaria dkk., 2018).

$$R/C - Ratio = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan:

R/C > 1 = Usaha layak dikembangkan

R/C = 1 = Usaha impas

R/C < 1 = Usaha tidak layak dikembangkan

HASIL DAN PEMBAHASAN**Identitas Informan**

Menurut Herdianto dan Heri (2014), identitas adalah ciri-ciri yang melekat pada diri seseorang atau sesuatu yang membedakan dengan yang lain. Jumlah informan yang diambil pada penelitian ini adalah empat orang yaitu Bendahara dan Bagian Produksi, Pengemasan & Pemasaran Kelompok Tani Hutan Samber. Peneliti melakukan wawancara secara *offline* kepada informan dengan bantuan kuesioner yang diharapkan dapat memberikan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini. Identitas informan dibagi berdasarkan nama, usia, jenis kelamin, jabatan, dan lama bekerja. Identitas informan dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 2. Identitas Informan dari Kelompok Tani Hutan Samber

No.	Nama	Usia (Tahun)	Jenis Kelamin	Jabatan	Lama Bekerja (Tahun)
1.	Hapsah	46	Perempuan	Bendahara	5
2.	Syamsidar	43	Perempuan	Bagian Produksi, Pengemasan & Pemasaran	5
3.	Hj. Salma	50	Perempuan	Bagian Produksi, Pengemasan & Pemasaran	5
4.	Hadija	49	Perempuan	Bagian Produksi, Pengemasan & Pemasaran	5

Sumber: Analisis data primer, 2022.

Berdasarkan Tabel 2 menunjukkan bahwa jumlah informan yang telah diwawancarai adalah sebanyak 4 orang. Alasan dipilihnya informan tersebut sebagai sumber informasi karena dianggap mengetahui beberapa hal tentang Kripik Jamur Mallawa yang diolah oleh Kelompok Tani Hutan Samber.

Identitas Responden Konsumen

Identitas responden konsumen dibagi berdasarkan usia, jenis kelamin, pekerjaan, dan jumlah pembelian.

a. Identitas Responden Konsumen Berdasarkan Usia

Tabel 3. Identitas Responden Konsumen Berdasarkan Usia

Usia (Tahun)	Responden (Orang)	Persentase (%)
17-29	25	84
30-43	1	3
44-56	4	13
Total	30	100

Minimum : 17 tahun

Maksimum : 56 tahun

Rata-rata : 26 tahun

Sumber: Analisis data primer, 2022.

Berdasarkan Tabel 3 menunjukkan bahwa 30 orang yang dijadikan responden dalam penelitian ini mayoritas memiliki usia 17-29 tahun dengan persentase 84%. Rata-rata umur responden yaitu 26 tahun.

b. Identitas Responden Konsumen Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4. Identitas Responden Konsumen Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Responden (Orang)	Persentase (%)
Laki-laki	14	47
Perempuan	16	53
Total	30	100

Sumber: Analisis data primer, 2022.

Berdasarkan Tabel 4 menunjukkan bahwa jenis kelamin responden yang diambil sebagai responden mayoritas berjenis kelamin perempuan yaitu sebanyak 16 orang (53%), sedangkan sisanya yaitu berjenis kelamin laki-laki sebanyak 14 orang (47%).

c. Identitas Responden Konsumen Berdasarkan Pekerjaan

Tabel 5. Identitas Responden Konsumen Berdasarkan Pekerjaan

Pekerjaan	Responden (Orang)	Persentase (%)
IRT	4	13
Pelajar	2	7
Mahasiswa(i)	19	64
Dokter	1	3
PNS	1	3
Karyawan Swasta	1	3
Tidak Ada	2	7
Total	30	100

Sumber: Analisis data primer, 2022.

Berdasarkan Tabel 5 menunjukkan bahwa 30 orang yang dijadikan responden dalam penelitian ini, sebanyak 19 orang sebagai Mahasiswa(i) dengan persentase 64% disimpulkan bahwa sebagian besar yang mengisi kuesioner adalah Mahasiswa(i).

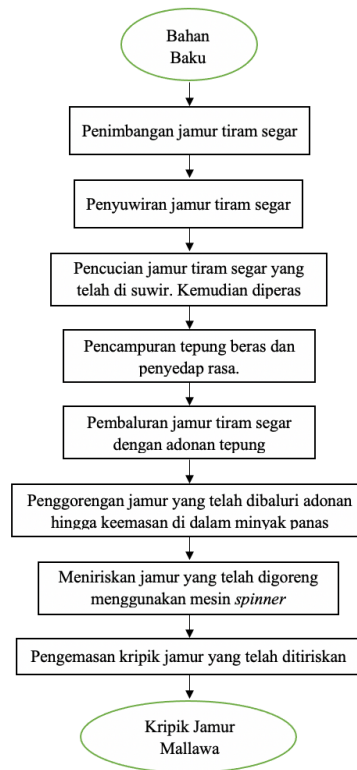
d. Identitas Responden Konsumen Jumlah Pembelian Kripik Jamur Mallawa Perbulan

Tabel 6. Identitas Responden Konsumen Berdasarkan Jumlah Pembelian Kripik Jamur Mallawa Perbulan

Jumlah Pembelian (Kemasan)	Responden (Orang)	Persentase (%)
1-3	24	80
4-6	5	17
7-8	1	3
Total	30	100
Minimum : 1 bungkus		
Maksimum : 8 bungkus		
Rata-rata : 3 bungkus		

Sumber: Analisis data primer, 2022.

Berdasarkan Tabel 6 menunjukkan bahwa 24 orang yang membeli produk Kripik Jamur Mallawa berada di jumlah pembelian 1-3 kemasan dengan persentase 83%. Rata-rata jumlah pembelian yaitu 3 kemasan.

Proses Produksi Kripik Jamur Mallowa

Gambar 1. Flowchart Proses Produksi Kripik Jamur Mallowa

Deskripsi *flowchart* dari proses produksi Kripik Jamur Mallowa Kelompok Tani Hutan Samber, yaitu:

- Menyiapkan bahan baku yang akan digunakan yaitu jamur tiram dan juga bahan tambahan tepung beras, tepung kanji, garam, penyedap rasa.
- Melakukan proses penimbangan jamur tiram sebanyak 187,5 kg sebelum melakukan penyuwiran.
- Melakukan proses penyuwiran dan menghilangkan bagian kaki jamur.
- Membersihkan jamur tiram yang telah disuwir kemudian dimasukkan ke dalam mesin *spinner* untuk menghilangkan kadar air.
- Kemudian melakukan pencampuran tepung beras, tepung kanji, garam, dan penyedap rasa.
- Melakukan pembaluran jamur tiram segar dengan menggunakan adonan tepung yang telah di campur sebelumnya.
- Menggoreng jamur tiram yang telah dibaluri adonan tepung hingga berwarna keemasan.
- Kemudian tiriskan kripik jamur menggunakan mesin *spinner* sampai tidak berminyak.
- Kripik jamur yang telah ditiriskan kemudian dimasukkan ke dalam kemasan yang telah ditetapkan dengan berat 700 gram.
- Kripik jamur mallowa siap dipasarkan.

Analisis Produksi dan Pendapatan

Produksi yang dihasilkan Kelompok Tani Hutan Samber dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Produksi Kripik Jamur Mallawa Kelompok Tani Hutan Samber Perbulan

Frekuensi Produksi	Produksi (Kemasan)
I	800
II	700
Jumlah	1500

Sumber: Analisis data primer, 2022.

Berdasarkan Tabel 7, menunjukkan jumlah produksi yang dihasilkan dalam 1 bulan, dimana Kelompok Tani Hutan Samber memproduksi Kripik Jamur Mallawa sebanyak 2 kali. Produksi pertama dihasilkan sebanyak 800 kemasan, produksi yang kedua dihasilkan sebanyak 700 kemasan. Total yang diproduksi dalam sebulan sebanyak 1500 kemasan. Analisis nilai penjualan dari tiap produk yang dimiliki oleh Kelompok Tani Hutan Samber sebagai berikut.

Tabel 8. Penjualan dan Penerimaan Perbulan Produk Kripik Jamur Mallawa Kelompok Tani Hutan Samber

Frekuensi	Jumlah Produk (Kemasan)	Harga (Rp)	Penerimaan (Rp)
I.	800	14.000	11.200.000
II.	700	14.000	9.800.000
Total			21.000.000

Sumber: Analisis data primer, 2022.

Berdasarkan Tabel 8, menunjukkan bahwa Kelompok Tani Hutan Samber dalam penjualan 2x melakukan produksi dalam sebulan. Produk Kripik Jamur Mallawa, harga yang ditawarkan sebesar Rp. 14.000 per kemasan dengan total penerimaan yang didapatkan sebesar Rp 21.000.000. Biaya tetap Kelompok Tani Hutan Samber dapat dilihat sebagai berikut.

Tabel 9. Biaya Tetap Kelompok Tani Hutan Samber Perbulan

No.	Jenis Biaya	Nilai/Bulan (Rp)
1.	Gaji Karyawan	11.500.000
2.	Penyusutan Alat dan Mesin	126.833
3.	Pajak	25.000
Total		11.651.833

Sumber: Analisis data primer, 2022.

Berdasarkan Tabel 9, menunjukkan bahwa total biaya tetap yang dikeluarkan oleh Kelompok Tani Hutan Samber berjumlah Rp 11.651.833. Biaya tersebut meliputi penyusutan alat dan mesin, pajak, dan gaji karyawan. Biaya variabel dari Kelompok Tani Hutan Samber dapat dilihat sebagai berikut.

Tabel 10. Biaya Variabel Pembuatan Kripik Jamur Mallawa Perbulan

No.	Biaya Variabel	Jumlah (Satuan)	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Harga (Rp)
1.	Jamur Tiram (kg)	188	15.000	2.820.000
2.	Tepung beras (kg)	20	19.000	380.000
3.	Kanji (kg)	5	10.000	50.000
4.	Minyak Kelapa (L)	18	26.400	475.200
5.	Garam (bks)	24	14.000	336.000
6.	Masako (g)	100	500	50.000
7.	Kemasan	1500	1.500	2.250.000
8.	Gas (kg)	4	22.000	88.000
9.	Listrik	-	-	300.000
Total				6.749.200

Sumber: Analisis data primer, 2022.

Berdasarkan Tabel 10, menunjukkan bahwa biaya variabel yang dikeluarkan selama 2 kali produksi dalam sebulan sebesar Rp 6.749.200. Biaya tersebut meliputi biaya bahan baku, kemasan, gas dan listrik dalam pembuatan Kripik Jamur Mallawa. Pendapatan bersih dalam usaha Kripik Jamur Mallawa Kelompok Tani Hutan Samber dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11. Produksi dan Pendapatan Perbulan Kelompok Tani Hutan Samber

No.	Keterangan	Jumlah (Satuan)	Harga (Rp)	Nilai (Rp)
1.	Produksi	1500 bungkus	14.000	21.000.000
2.	Penerimaan	-	-	21.000.000
3.	Biaya Tetap	-	-	11.651.833
4.	Biaya Variabel	-	-	6.749.200
5.	Total Biaya (3+4)	-	-	18.401.033
6.	Pendapatan (2-5)	-	-	2.598.967

Sumber: Analisis data primer, 2022.

Berdasarkan Tabel 11, menjelaskan bahwa total penerimaan sebesar Rp 21.000.000, total biaya sebesar Rp 15.581.033 dan pendapatan sebesar Rp 2.598.967. Sejalan dengan penelitian Putra (2018) yang mengatakan bahwa pendapatan usaha kripik jamur tiram sebesar Rp 3.953.748.

Bauran Pemasaran Kripik Jamur Mallawa

Tabel 12. Respon Konsumen Terhadap Bauran Pemasaran pada Produk Kripik Jamur Mallawa

No.	Bauran Pemasaran (4P)	Total Skor	Kategori
1.	Produk (<i>Product</i>)		
	a. Kemasan	86	Menerapkan
	b. Rasa	72	Menerapkan
	c. Tekstur	76	Menerapkan
	d. Ukuran	80	Menerapkan
	e. Label LPPOM MUI	78	Menerapkan
2.	Harga (<i>Price</i>)		
	a. Kesesuaian harga dengan produk	77	Menerapkan
	b. Harga terjangkau	71	Menerapkan
	c. Harga bersaing	75	Menerapkan
3.	Promosi (<i>Promotion</i>)		
	a. Periklanan	55	Kurang Menerapkan
	b. Diskon	44	Tidak Menerapkan
4.	Tempat (<i>Place</i>)		
	a. Akses	51	Kurang Menerapkan
	b. Lokasi strategis	53	Kurang Menerapkan
	c. Bersih	74	Menerapkan
	d. Persaingan	59	Kurang Menerapkan
Total		951	Kurang Menerapkan

Sumber: Analisis data primer, 2022.

Berdasarkan Tabel 12, menunjukkan bahwa bauran pemasaran pada produk Kripik Jamur Mallawa diantaranya variabel produk, harga, promosi, dan tempat memiliki skor 951 dengan kategori kurang menerapkan *marketing mix*. Hal ini menunjukkan bahwa Kelompok Tani Hutan Sumber kurang menerapkan *marketing mix* dalam pemasaran produk Kripik Jamur Mallawa. Menurut Adinugraha, dkk (2022) menunjukkan bahwa penerapan *marketing mix* memiliki kelebihan yaitu lebih sederhana, dalam artian konsep ini menyederhanakan dan menyatukan berbagai kegiatan pemasaran menjadi satu, sehingga pemasaran lebih mudah untuk dilakukan dan dikelola. Hasil analisis oleh Aristo (2016) menyimpulkan bahwa produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian.

Analisis Kelayakan Usaha

Tabel 13. Analisis Kelayakan Usaha

Uraian	Nilai
Total Penerimaan	21.000.000
Total Biaya	15.440.533
R/C-ratio	1,4

Sumber: Analisis data primer, 2022.

Berdasarkan Tabel 13 menunjukkan bahwa R/C-Ratio dari Kelompok Tani Hutan Sumber adalah 1,4 atau R/C-Ratio > 1. Artinya setiap Rp 1 biaya yang dikeluarkan oleh Kelompok Tani Hutan Sumber, maka usaha Kelompok Tani Hutan Sumber memperoleh penerimaan sebesar Rp 1,4 sehingga usaha tersebut layak untuk diusahakan. Sejalan dengan

penelitian Hertini (2021) pada usaha olahan jamur *crispy* di Desa Kemiri Kecamatan Mojosoong Boyolali menyatakan bahwa R/C-Ratio menunjukkan angka > 1 yang berarti dapat dikatakan layak diusahakan (untung).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Proses produksi Kripik Jamur Mallawa, yaitu mulai dari persiapan bahan baku, penimbangan jamur tiram segar, penyuwiran jamur tiram segar, pencucian jamur tiram segar yang telah di suwir kemudian diperas, proses pencampuran tepung beras, tepung kanji, garam dan penyedap rasa, pembaluran jamur tiram segar dengan adonan tepung, proses penggorengan, hingga proses pengemasan.
2. Produksi yang dilakukan oleh Kelompok Tani Hutan Sember melalui dua tahap. Produksi tahap pertama dihasilkan sebanyak 800 kemasan, produksi tahap kedua dihasilkan sebanyak 700 kemasan. Total yang diproduksi dalam sebulan sebanyak 1.500 kemasan dan pendapatan Kelompok Tani Hutan Sember perbulannya sebesar Rp 2.598.967.
3. Bauran pemasaran pada produk Kripik Jamur Mallawa diantaranya variabel produk, harga, promosi, dan tempat memiliki skor 951 dengan kategori kurang menerapkan *marketing mix*. Hal ini menunjukkan bahwa Kelompok Tani Hutan Sember kurang menerapkan *marketing mix* dalam pemasaran produk Kripik Jamur Mallawa.
4. Kelayakan usaha pengolahan Kripik Jamur Mallawa memperoleh nilai R/C-Ratio sebesar 1,4 lebih dari satu yang artinya produk menguntungkan dan layak untuk dikembangkan.

Saran

1. Bagi pemerintah dan pihak terkait diharapkan lebih sering melakukan pembinaan terhadap perkembangan usaha dari Kelompok Tani Hutan Sember khususnya di Desa Samaenre agar usaha tersebut lebih banyak mendapat inovasi dan dukungan untuk mengembangkan usaha pemasaran Kripik Jamur Mallawa.
2. Bagi Kelompok Tani Hutan Sember diharapkan lebih meningkatkan lagi strategi dalam *marketing mix*, khususnya pemberian diskon dan periklanan pada variabel promosi, dan variabel tempat pada produk Kripik Jamur Mallawa sehingga penerapan *marketing mix* seluruhnya dilaksanakan.
3. Bagi penelitian selanjutnya diharapkan dapat meneliti strategi pemasaran jamur tiram dengan lebih mendalam lagi dan informan yang lebih banyak lagi agar dapat menghasilkan penelitian yang lebih umum terkait upaya-upaya mencapai peningkatan usaha produk Kripik Jamur Mallawa.

DAFTAR PUSTAKA

- Adinugraha, H. H., M. Kholis S., Hatma, A. R., & M. Zidnil F. 2022. *Analisis Strategi Pemasaran UMKM Kain Mori (Studi Kasus Pengusaha UMKM Kain Mori di Kecamatan Warungasem)*. Jurnal Jaemb, Vol. 2 No. 2: 198-204.
- Aristo, Stephanus Felix. 2016. *Pengaruh Produk, Harga dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Woless Chips*. Jurnal Manajemen dan Start-up Bisnis, Vol. 1 No. 4.
- Burano, R. S. 2020. *Strategi Pemasaran Produk Olahan Jamur Tiram di Kelompok Tani Hutan Rosella*. Jurnal Menara Ekonomi: Penelitian dan Kajian Ilmiah, VI (2), 70-78.

- Harlistaria, M. F., Wignyanto, W., & Iksari, D. M. 2018. *Analisis Kelayakan Teknis dan Finansial Produksi Sosis Jamur Tiram pada Skala Industri Kecil (Studi Kasus di Budidaya Jamur Tiram “Wahyu” Kota Mojokerto)*. *Industria: Jurnal Teknologi dan Manajemen Agroindustri*, Vol. 1 No. 2: 105-114.
- Herdianto dan Heri J. H. 2014. *Pendidikan Kewarganegaraan*. Jakarta: Erlangga.
- Hertini, Etty Sri. 2021. *Analisis Kelayakan Usaha Jamur Tiram (Pleurotus ostreatus) dengan Inovasi Pengolahan Hasil Produk Menjadi Jamur Crispy: Studi Kasus Pelaku Usaha Jamur Tiram di Desa Kemiri Kecamatan Mojosongo Kabupaten Boyolali*. *Buletin Ilmiah IMPAS*, Vol. 22 No. 3.
- Olang, J. R., Un, P., & Olviana, T. 2019. *Analisis Biaya dan Pendapatan Industri Rumah Tangga Usaha Jamur Tiram Putih*. *Jurnal Buletin Ilmiah IMPAS*, Vol. 20 No. 2: 127-132.
- Puspaningrum, Indah. 2013. *Produksi Jamur Tiram Putih (Pleurotus ostreatus) pada Media Tambahan Molase Dengan Dosis yang Berbeda*. *Jurnal Biologi*, Vol. 10, No. 1.
- Putra, Arya Eko P. 2018. *Analisis Nilai Tambah Penjualan Jamur Tiram Segar dan Kripik Jamur Tiram di Desa Bumirahayu Kecamatan Buay Madang Timur Kabupaten Oku Timur*. *Jurnal Bakti Agribisnis*, P-ISSN: 2598-0521.
- Rosadi, N. A., Baiq. D.L.A., & Mimi C. 2021. *Budidaya dan Olahan Jamur Tiram Sebagai Penggerak Panti Asuhan pada Masa Pandemi Covid-19*. *Jurnal Pengabdian Magister Pendidikan IPA*. 4 (1): 219-223.
- Sahadewa, I. B., Dewi, R. K., & Dewi, I. A. L. 2019. *Analisis Kelayakan Usahatani Jamur Tiram (Pleurotus ostreatus) Kasus: Petani Jamur Tiram di Desa Peguyangan Kaja Kecamatan Denpasar Utara*. *Jurnal Agribisnis dan Agrowisata (Journal of Agribusiness and Agritourism)*, 8 (2), 214.