

ANALISIS PEMASARAN JAMUR TIRAM PUTIH (*PLEUROTUS OSTREATUS*) PADA UMKM ELOK MEKARSARI DI SEMOLOWARU, KECAMATAN SUKOLILO SURABAYA.

MARKETING ANALYSIS OF WHITE OYSTER MUSHROOM (*PLEUROTUS OSTREATUS*) IN ELOK MEKARSARI MSMEs IN SEMOLOWARU, SUKOLILO DISTRICT, SURABAYA

Gordianus Jimi Junior¹, Andri Krisna Dianto²

¹Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian Universitas Wijaya Putra

Jl. Raya Benowo 1-3 Surabaya

*Email: jimijunior858@gmail.com

ABSTRACT

This research aims to analyze the marketing strategy implemented by Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) Elok Mekarsari which is engaged in the production and sale of white oyster mushrooms in the Semolowaru area, Sukolilo District, Surabaya City. UMKM Mekarsari is one of the businesses engaged in cultivating white oyster mushrooms. White oyster mushrooms are a product that is increasingly in demand in local and regional markets because of their health benefits and distinctive taste. This study was conducted using qualitative descriptive research methods. Qualitative data was obtained through in-depth interviews with MSME owner Elok Mekarsari and a number of 23 workers. Meanwhile, data was collected through a survey using a questionnaire which was distributed directly to workers or members of Elok Mekarsari MSMEs. The research results show that the marketing system at UMKM Elok Mekarsari uses 2 marketing channels, namely channel 1 consisting of white oyster mushroom producers, final consumers, while channel 2 marketing channel consists of white oyster mushroom producers, collectors, final consumers. The marketing system that has been implemented by MSME Elok Mekarsari is 5P (Marketing Mix) product, price, place, promotion, people.

Keywords: *White Oyster Mushrooms; Calculation of Cost of Goods Production; MSMEs.*

INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran yang diterapkan oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Elok Mekarsari yang bergerak dalam produksi dan penjualan jamur tiram putih di wilayah Semolowaru, Kecamatan Sukolilo, Kota Surabaya. UMKM Mekarsari merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang budidaya jamur tiram putih. Jamur tiram putih merupakan produk yang semakin diminati di pasar

lokal maupun regional karena manfaat kesehatan dan cita rasa yang khas. Studi ini dilakukan dengan menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Data kualitatif diperoleh melalui wawancara mendalam dengan pemilik UMKM Elok Mekarsari dan sejumlah pekerja 23 orang. Sedangkan data dikumpulkan melalui survei menggunakan kuesioner yang dibagikan langsung kepada para pekerja atau anggota UMKM Elok Mekarsari. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem pemasaran di UMKM Elok Mekarsari menggunakan 2 saluran pemasaran yaitu saluran 1 terdiri dari perodusen jamur tiram putih, konsumen akhir sedangkan saluran pemasaran saluran 2 terdiri dari preodusen jamur tiram putih, pedagang pengepul, konsumen akhir. Sistem pemasaran yang telah diterapkan oleh UMKM Elok Mekarsari adalah 5P (*Marketing Mix*) *Product, Price, Place, Promotion, People*.

Kata Kunci : Jamur Tiram Putih, Perhitungan Harga Pokok Produksi, UMKM.

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara dengan iklim tropis potensi besar untuk pengembangan produk pertanian Makanan, terutama yang mengandung produk kebun, salah satu komoditasnya adalah jamur tiram putih. Menurut (Widyastuti 2023) Jamur tiram putih (*Pleurotus Ostreatus*) merupakan jamur yang cukup dikenal masyarakat dan merupakan salah satu bisnis yang sangat menjanjikan dan potensial yang saat ini cara penanamannya adalah penanaman cetakan. Kepopuleran jamur tiram disambut baik oleh masyarakat karena peminatnya banyak serta harga yang terjangkau. Potensi Pasar Jamur Tiram Putih: Analisis pemasaran harus dimulai dengan mengidentifikasi potensi pasar jamur tiram putih di wilayah tersebut. Hal ini meliputi penelitian tentang permintaan pasar, target pasar (misalnya konsumen rumah tangga, restoran, hotel, atau pasar swalayan), dan potensi pertumbuhan pasar jamur tiram putih di wilayah tersebut.

UMKM Elok Mekarsari merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang budidaya bahan makanan dengan bahan baku utama jamur tiram putih. Produk akhirnya adalah jamur tiram putih serta olahannya dengan berbagai varian rasa. Usaha tersebut berlokasi di Semolowaru, Kota Surabaya. UMKM ini mempekerjakan 23 orang pekerja. UMKM ini bisa menghasilkan 5-10 kg jamur tiram putih setiap satu kali panen siap untuk dipasarkan jamur tiram putih kembali digemari masyarakat sebagai bahan pangan alternatif lebih sehat dan lebih aman dari pada makanan cepat saji Sekarang sangat umum di semua wilayah. Usaha jamur tiram putih, bukan hanya memperhatikan pada segi ketersediaan bahan

baku dan perawatan dalam budidaya jamur tiram putih, tetapi juga harus memperhatikan pemasaran yang tepat.

Pemasaran jamur tiram putih di UMKM elok Mekarsari selama ini hasil dari budidayanya dengan cara penjualan jamur tiram segar serta diolah menjadi sempol jamur, sate jamur, roti jamur. Menurut (Butarbutar, 2022). Bauran pemasaran (*marketing mix*) yang digunakan pada penelitian ini ada 5P yaitu *Product, Price, Promotion, Place, Dan People*. Langkah-langkah evaluasi tersebut dilakukan dengan mengevaluasi masing-masing aspek bauran pemasaran (*marketing mix*). Teknik yang digunakan untuk menganalisis data yaitu analisis deskriptif kualitatif. Dengan memahami latar belakang analisis pemasaran di atas, UMKM Elok Mekarsari di Semolowaru, Kecamatan Sukolilo, Surabaya, dapat mengetahui sistem pemasaran yang lebih efektif dan berkelanjutan untuk meningkatkan penjualan dan penetrasi pasar jamur tiram putih mereka.

Penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan sebagai berikut: 1) untuk mendeskripsikan saluran pemasaran jamur tiram putih pada UMKM Elok Mekarsari di Semolowaru, Kecamatan Sukolilo, Kota Surabaya. 2) Untuk menganalisis sistem pemasaran dengan 5P (*Marketing mix*) jamur tiram putih UMKM Elok Mekarsari di Semolowaru Kecamatan Sukolilo Surabaya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Semolowaru, Kecamatan Sukolilo, Kota Surabaya. Lokasi ini dipilih sebagai lokasi penelitian dengan alasan di Semolowaru, Kecamatan Semolowaru, Kota Surabaya, terdapat potensi baik potensi ekonomi maupun sosial, dimana terdapat industri kecil yang membudidayakan jamur tiram putih yang cukup banyak. Dalam penelitian ini penulis menggunakan tiga teknik pengumpulan data menurut (Kriyantono, 2020) yaitu, Kuesioner, dan metode dokumentasi. Peneliti menjabarkan sebagai berikut: Menurut (Kriyantono, 2020) metode ini bisa digunakan untuk riset kualitatif maupun kuantitatif. Metode dokumentasi ini dapat digunakan untuk menggali data-data masa lampau secara sistematis dan objektif, framing, semiotik, analisis wacana, analisis isi kualitatif. Berita media massa, buku teks, tulisan prasasti, peraturan hukum, status *facebook, cuitan Twitter, chatting*, program televisi, film, video di *Youtube*, iklan,

majalah, laporan polisi, memo, surat pribadi, catatan telepon, buku harian individu, atau *website* merupakan jenis-jenis dokumentasi. Dalam melakukan metode-metode seperti observasi, kuesioner atau wawancara, juga sering dilengkapi dengan kegiatan penelusuran dokumentasi. Hal ini bertujuan untuk informasi yang dapat mendukung analisis dan interpretasi data. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data dimana penelitian memberikan seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis yang diberikan kepada responden untuk dijawab.

Untuk dapat memecahkan permasalahan serta membuktikan kebenaran hipotesis yang diajukan sebagai bahan acuan dalam penelitian, maka analisis yang digunakan adalah analisis kuantitatif yaitu analisis data yang dilakukan secara perhitungan atau kronologi angka setelah data-data yang ada pada Perusahaan selesai dikumpulkan.

Adapun Metode yang digunakan dalam perhitungan harga pokok produksi yaitu Metode Full Costing sebagai berikut :

Taksiran Biaya Penuh dengan Pendekatan Full Costing :

Taksiran Biaya Produksi selama tahun bersangkutan_:

Biaya Bahan Baku	Rp. xxx
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp. Xxx
Biaya Oprasional Pabrik	Rp. xxx
Taksiran Total Biaya Produksi	Rp. Xxx

Letak Geografis Lokasi Penelitian

Kota Surabaya merupakan salah satu kota besar di Indonesia. Sebagai salah satu kota besar, Surabaya memiliki luas wilayah 326,36 km² yang terletak diantara 112°36' - 112°54' Bujur Timur dan 7°21' Lintang Selatan. Wilayah kota Surabaya berbatasan langsung dengan Selat Madura di sebelah Utara dan sebelah Timur, sedangkan di sebelah selatan berbatasan dengan kabupaten Sidoarjo dan di sebelah barat berbatasan dengan Kabupaten Gresik. Wilayah kota Surabaya pada umumnya merupakan dataran rendah dengan ketinggian tiga sampai enam meter di atas permukaan laut, kecuali di sebelah selatan memiliki ketinggian 25 sampai 50 meter di atas permukaan laut. Sebagai dataran rendah, suhu udara di Kota Surabaya berkisar antara 27,3°C sampai 30°C. Rata-rata suhu tertinggi terjadi Oktober, sedangkan rata-rata suhu terendah terjadi pada bulan Juli. Wilayah kota

Surabaya dibagi menjadi lima wilayah kerja pembantu, yaitu Surabaya Pusat, Surabaya Timur, Surabaya Barat, Surabaya Utara, dan Surabaya Selatan. Tiap wilayah terdiri dari beberapa kecamatan. Adapun daftar kecamatan dari tiap wilayah adalah sebagai berikut :

Tabel 1. Pembagian Wilayah Berdasarkan Kecamatan Kota Surabaya

No	Letak Wilayah	Pembagian Wilayah
1	Surabaya Pusat	Wilayah ini terdiri dari kecamatan Tegalsari, Simokerto, Genteng, dan Bubutan.
2	Surabaya Timur	Wilayah ini terdiri dari kecamatan Gubeng, Gunung Anyar, Sukolilo, Tambaksari, Mulyorejo, Rungkut, dan Tenggilis Mejoyo.
3	Surabaya Barat	Wilayah ini terdiri dari kecamatan Benowo, Pakal, Asem Rowo, Sukomanunggal, Tandes, Sambikerep, dan Lakarsantri.
4	Surabaya Utara	Wilayah ini terdiri dari kecamatan Bulak, Kenjeran, Semampir, Pabean Cantikan, dan Krembangan.
5	Surabaya Selatan	Wilayah ini terdiri dari kecamatan Wonokromo, Wonocolo, Wiyung, Karang Pilang, Jambangan, Gayungan, Dukuh Pakis, dan Sawahan.

UMKM Elok Mekarsari Semolowaru Kecamatan Sukolilo merupakan daerah yang berada di Surabaya Timur. Semolowaru memiliki luas wilayah 167,600 ha yang terbagi menjadi 7 Desa atau Kelurahan. Desa Semolowaru merupakan satu desa semolowaru, Kecamatan Sukolilo dengan batas wilayah sebagai berikut:

Sebelah utara : Klampis Ngasem

Sebelah Timur : Mendokan Semampir

Sebelah Selatan : Mendokar Semampir

Sebelah Barat : Nginden Jangkungan

Sejarah Kelompok UMKM Elok Mekarsari

Kelompok Tani Elok atau sering disebut kelompok UMKM Mekarsari merupakan wadah berkumpulnya warga yang juga menjadi kader lingkungan di wilayah RW 08 Kelurahan Semolowaru yang ingin mengolah lahan di belakang Balai RW 08 yang belum maksimal pengolahannya. Kelompok tani ini merupakan kelompok swadaya warga yang tergabung dan tumbuh berdasarkan keakraban, keselarasan serta kesamaan tujuan untuk meningkatkan produktivitas usaha di bidang pertanian serta usaha lainnya. Berdasarkan dengan latar belakang inilah dan dengan didorong oleh kesadaran serta keinginan yang kuat sekaligus sebagai upaya membantu program pemerintah dalam memberdayakan masyarakat sehingga dapat meningkatkan pendapat keluarga khususnya di RW 08

Kelurahan Semolowaru maka warga yang merupakan kader lingkungan tersebut sepakat membuat kelompok yang diberi nama Kelompok Tani Elok Mekarsari yang berdiri pada tanggal 14 Desember 2011. Kemajuan kelompok ini tidak terlepas dari peran Dinas Pertanian kota Surabaya waktu itu yang sekarang menjadi Dinas Ketahanan Pangan dan Pertanian yang terus memberikan pembinaan dan bimbingan dengan berbagi pelatihan serta bantuan untuk budidaya pertanian, perikanan dan peternak juga memberi fasilitas untuk memasarkan produk petani dari kelompok tani, yaitu adanya pasar tani dan gelar produk pertanian yang diadakan sebulan sekali di Taman Surya Surabaya serta bazar lainnya. Sedangkan pendamping di lapangan dilakukan oleh penyuluh pertanian Lapangan (PPL) Dari dinas Pertanian Kota Surabaya yang bertugas di Kecamatan Sukolilo, yaitu Andri Ruswahono, Amd.

Sistem Saluran Pemasaran

Pemasaran jamur tiram putih UMKM Elok Mekarsari Kecamatan Sukolilo Surabaya melibatkan lembaga pemasaran yang berperan dalam Menyalurkan jamur tiram putih hingga ke konsumen akhir. Di UMKM Elok Mekarsari terdapat lembaga pemasaran yang terlibat dalam memasarkan jamur tiram putih petani jamur tiram putih UMKM Elok Mekarsari dalam hal ini adalah UMKM Elok Mekarsari dan pedagang pengepul. Petani jamur tiram sebagai Penghasil jamur tiram putih dan merupakan pihak pertama dalam penyaluran jamur tiram serta olahannya. Jamur tiram putih yang di hasilkan UMKM Elok Mekarsari dijual langsung ke konsumen akhir dengan pangsa pasar pembeli yang datang langsung ke UMKM Elok Mekarsari biasanya didominasi ibu-ibu yang tertarik oleh hasil jamur tiram putih meskipun dengan harga yang lebih mahal dari jamur tiram putih konvensional. Saluran kedua melalui Pedagang pengepul dengan membeli jamur tiram putih di UMKM Elok Mekarsari dan menjualnya ke konsumen dan sudah memiliki pangsa pasar tersendiri. Hasil analisis dan pengamatan langsung transaksi lembaga pemasaran, diketahui bahwa pemasaran jamur tiram putih di UMKM Elok Mekarsari yang berlokasi di Kelurahan Semolowaru, Blok AF No.25, Kecamatan Sukolilo, Kota Surabaya mempunyai saluran pemasaran satu dan saluran Pemasaran dua dengan lembaga pemasaran yang terlibat, yaitu petani jamur tiram putih, pedagang pengepul dan konsumen akhir yang dapat dilihat pada gambar di bawah ini:



Gambar 1. Alur Saluran pemasaran 1 UMKM Elok Mekarsari jamur Tiram Putih di Semolowaru, Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya.

Pada gambar 1. Saluran pemasaran 1 jamur tiram putih yang terjadi di UMKM Elok Mekarsari Kecamatan Sukolilo, Kota Surabaya adalah saluran pemasaran langsung ke konsumen akhir. Saluran ini terjadi saat pembeli yang datang langsung ke UMKM Elok Mekarsari biasanya didominasi ibu-ibu yang tertarik oleh hasil jamur tiram putih meskipun dengan harga yang lebih mahal dari jamur tiram putih konvensional. Sistem pembayaran yang dilakukan konsumen adalah secara tunai.



Gambar 2. Alur Saluran Pemasaran 2 UMKM Elok Mekarsari Jamur Tiram Putih di Semolowaru, Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya.

Pada gambar 4.3 terlihat pada saluran 2 Pemasaran jamur tiram putih UMKM Elok Mekarsari melibatkan pedagang pengepul. Berbeda dengan saluran pemasaran 1 pada saluran kedua melibatkan pedagang pengepul membeli jamur tiram putih dari UMKM Elok Mekarsari dan menjual jamur tiram putih pada konsumen akhir yang pangsa pasarnya lebih luas. Penting bagi UMKM Elok Mekarsari untuk melakukan analisis pasar, mengidentifikasi target pelanggan, dan mengembangkan strategi pemasaran yang efektif. Dalam hal ini, kolaborasi dengan lembaga atau ahli terkait juga dapat membantu dalam mengoptimalkan proses budidaya dan memperluas saluran pemasaran jamur tiram putih mereka.

Biaya investasi UMKM Elok Mekarsari di Semolowaru Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya.

Tabel 2. Biaya Investasi UMKM Elok Mekarsari

Sumber data penelitian : Wawancara (2023)

No	Jenis Barang	Jumlah	Harga satuan (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	Tanah	1300 m	20.000	26.000.000
2	Tandon Besar	3 buah	400.000	1.200.000
3	Palet/Widik	50 lembar	50.000	2.500.000
4	Panci Besar	2 buah	350.000	700.000
5	Keranjang	5 buah	30.000	150.000
6	Mesin Penghalus Serbuk Kayu	1 buah	4.000.000	4.000.000
7	Gayung	5 buah	10.000	50.000
8	Kipas Angin <i>Merk</i> Miyako	2 buah	250.000	500.000
Total				35.100.000

Dari data tabel 2. biaya investasi umkm elok mekarsari di Semolowaru kecamatan Sukolilo kota Surabaya.: Tanah yang di beli oleh UMKM Elok Mekarsari dengan luas 1300m dengan harga permeternya Rp.20.000 dengan total biaya Rp.26.000.000, Tandon besar yang dibutuhkan oleh UMKM Elok Mekarsari dengan jumlah 3 buah dengan harga Rp. 400.000 pertandonya jadi total biayanya Rp. 1.200.000, Palet atau Widik yang dibutuhkan oleh UMKM Elok Mekarsari Sebanyak 5 lembar dengan harga satu lembar Rp 50.000 jadi total biaya 5 lembar palet atau widik Rp.2.500.000, Panci besar yang di butuhkan oleh UMKM Elok Mekarsari 2 buah panci dengan harga satu panci Rp.350.000 jadi biaya untuk pembelian panci sebesar Rp.700.000, Mesin penghalus serbuk kayu dengan jumlah barang 1 buah dan harga belinya Rp. 4.000.000, gayung yang dibutuhkan 5 buah gayung dengan harga satu gayung Rp. 10.000 jadi jumlah biaya 5 buah gayung Rp.50.000, kipas angin 2 buah dengan harga satu buah kipas angin dengan harga Rp.250.000 jadi total harga 2 buah kipas angin 500.000. Total keseluruhan pengeluaran biaya pembelian barang atau lahan di UMKM Elok Mekarsari dengan jumlah RP. 35.100.000.

. Tabel 3. Hasil Perhitungan Harga Pokok Produksi/Bulan

No	Bulan	HPP	Harga Jual
1	Januari	Rp. 4.430,-	Rp. 7.000
2	Februari	Rp. 4.430,-	Rp. 7.000
3	Maret	Rp. 4.430,-	Rp. 7.000
4	April	Rp. 4.430,-	Rp. 7.000
5	Mei	Rp. 4.430,-	Rp. 7.000
6	Juni	Rp. 4.904,-,-	Rp. 7.000
7	Juli	Rp. 4.902,-	Rp. 8.500
8	Agustus	Rp. 4.973,-	Rp. 8.500
9	September	Rp. 4.973,-	Rp. 8.500
10	Oktober	Rp. 4.973,-	Rp. 8.500
11	November	Rp. 4.973,-	Rp. 8.500
12	Desember	Rp. 4.430,-	Rp. 8.500

Dari data tabel 3. di atas maka dapat disimpulkan harga jamur tiram putih yang diterapkan oleh UMKM Elok Mekarsari pada periode tahun 2022 sebesar Rp. 7.000, - Rp. 8.500/kg merupakan harga jual yang tidak tepat dan membuat perusahaan mengalami kerugian. Beberapa aspek penting di dalam penetapan biaya produksi tidak diperhitungkan oleh pengarajin jamur tiram UMKM Elok Mekarsari seperti biaya penyusutan, biaya pemeliharaan, biaya *Overhead*, dll. Dengan kebijakan perusahaan menaikkan harga jamur tiram tanpa melakukan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), maka pada periode tertentu perusahaan mengalami kerugian. Pada kurun waktu bulan Januari hingga bulan Juni belum merubah kebijakan harga jual di UMKM Elok Mekarsari dengan harga Rp.7.000/kg, sedangkan pada kurun waktu bulan Juli hingga bulan Desember, UMKM Elok Mekarsari menjual jamur tiram dengan harga Rp.8.500/kg. Keuntungan yang diraih oleh perusahaan berubah-ubah berdasarkan harga pokok produksi yang semakin meningkat setiap bulannya. UMKM Elok Mekarsari dalam melakukan penjualan mempunyai berbagai macam ukuran pengemasan jamur tiram.

Untuk melengkapi penjelasan perhitunagan harga pokok produksi di atas, penulis mengaplikasikan penjelasan melalui rumus HPP :

Gordianus Jimi Junior & Andri Krisna Dianto, "ANALISIS PEMASARAN JAMUR TIRAM PUTIH (PLEUROTUS OSTREATUS) PADA UMKM ELOK MEKARSARI DI SEMOLOWARU, KECAMATAN SUKOLILO SURABAYA"

Bahan langsung	xxxxx
Tenaga kerja langsung	xxxxx
Overhead Pabrik	
Bahan tidak langsung	xxxxx
Tenaga kerja tidak langsung	xxxxx
Biaya tidak langsung lainnya	xxxxx
Biaya penyusutan peralatan	xxxxx+
	xxxxx+
Harga Pokok Produksi	xxxxx

(Usry dan Matz, 1990 *diacu dalam* Kusaeri Aulani 2014)

Sedangkan untuk mengetahui biaya produksi dalam kg digunakan rumus :

$$\text{Harga pokok produksi per KG} = \frac{\text{Jumlah semua biaya}}{\text{Jumlah KG yang diproduksi}}$$

(Kardinata, 1996 *diacu dalam* Kusaeri Diki 2021)

Berdasarkan rumus diatas, dapat diaplikasikan sebagai berikut :Perhitungan Harga Pokok Produksi per Bulan

Perhitungan Harga Pokok Produksi Per Kg Jamur Tiram (Januari)

Biaya bahan baku langsung perbulan 1.500kg x Rp.7.500	= Rp.11.250.000,-
Biaya tenaga kerja langsung perbulan 23 x Rp 800.000	= <u>Rp. 18.400.000,-</u> +
	Rp. 29.600.000

Biaya *Overhead* Pabrik :

- Tetes tebu atau molase	= Rp. 180.000,-
- Pelastik /baglog	= Rp. 144.000,-
- Cincin tutup baglog	= Rp. 90.000,-
- Biaya Listrik dan Air	= Rp. 395.000,-
- Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	= <u>Rp. 500.000,-</u> +
<i>Jumlah Biaya Overhead adalah</i>	= <u>Rp. 1.309.000,-</u> +
	Rp. 30.909.000,-
<i>Jumlah biaya penyusutan</i>	= <u>Rp. 107.850,-</u> +
	= Rp. 31.016.850,

Total Harga Pokok Produksi (HPP)

Harga Pokok Produksi (HPP) untuk 1.500kg jamur tiram atau pada bulan Januari adalah Rp. 31.016.850,-. Jadi, harga pokok produksi untuk 1Kg jamur tiram pada bulan Januari adalah Rp. 31.016.850,- /7.000kg = Rp. 4.430,- (pembulatan dari 4.430,97.-).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut pemasaran pada UMKM Elok Mekarsari menggunakan dua saluran pemasaran yang 1 petani jamur tiram putih, konsumen ahir saluran pemasaran yang 2 petani jamur, pengepul, konsumen ahir. *Marketing mix*, hasil analisis UMKM Elok Mekarsari sudah meyalurkan peroses penjualan *Marketing Mix* (5p) menurut data wawancara HPP.

Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, beberapa saran untuk pengembangan budidaya dan pemasaran jamur tiram putih adalah sebagai berikut. Penelitian lebih lanjut dilakukan untuk mengidentifikasi dan mengatasi kendala yang mungkin muncul selama proses budidaya jamur tiram putih, pengembangan varietas jamur yang lebih unggul dan adaptif terhadap berbagai kondisi lingkungan. Pelatihan dan pendidikan petani jamur tentang praktik budidaya terbaik, penggunaan teknologi terkini dapat memanfaatkan platform online, seperti media sosial seperti (*Instagram, Facebook, shopee*) untuk memasarkan dan menjual produk jamur tiram putih, dan pengelolaan lingkungan. Harapan dari peneliti dengan saran ini dapat membantu meningkatkan produktivitas dan pemasaran jamur tiram putih.

DAFTAR PUSTAKA

- Butarbutar, Vera, and Bambang Ismanto. "Evaluasi Pemasaran Jasa Pendidikan Tinggi Keguruan dan Ilmu Pendidikan Perguruan Tinggi." *Mimbar Ilmu* 27.3 (2022).
- Butarbutar, V. M. D., & Ismanto, B. (2022). Evaluasi Pemasaran Jasa Pendidikan Tinggi Keguruan dan Ilmu Pendidikan Perguruan Tinggi. *Mimbar Ilmu*, 27(3), 485-492.
- Kriyantono, R. (2020). Efektivitas website perguruan tinggi negeri sebagai penyedia informasi bagi mahasiswa. *Jurnal Studi Komunikasi*, 4(1), 117-142.
- Widyastuti, Winda, and Nova Laili Wisuda. "Pelatihan Peningkatan Produksi Jamur Tiram Putih di Desa Kandangmas Kecamatan Dawe Kabupaten Kudus." *JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT INDONESIA* 2.1 (2023): 60-69.