

DAFTAR PUSTAKA

- Almaysa Widya Krisma, Kuwing Baboe, Sundari, & Eko Riadi. (2021). Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Pada Pondok Jamur Zidan Palangka Raya. *Edunomics Journal*, 2(2), 87–94. <https://doi.org/10.37304/Ej.V2i2.3012>
- Amil, Y. H. (2019). Analisis Usaha Dan Pemasaran Jamur Tiram Di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru. *Universitas Islam Riau*.
- Arafat, A., Puspitasari, D. I., & Wagino, W. (2019). Sistem Pengendalian Suhu Dan Kelembaban Kumbung Jamur Tiram Secara Realtime Menggunakan Esp8266. *Jurnal Fisika Flux*, 1(1), 6. <https://doi.org/10.20527/Flux.V1i1.5928>
- Arrodhi, & Muhammad, D. A. (2018). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Peningkatan Omzet Di Mh Mart Kecamatan Paciran Kabupaten Lamongan Skripsi. In *Skripsi*.
- Egra, S., Dermawan, M. S., Wahyuni, E., Pudjiwati, E. H., Amarullah, A., Santoso, D., Murdianto, D., Sirait, S., & Hendris, H. (2019). Peningkatan Pertumbuhan Miselium Jamur Tiram (*Pleurotus Ostreatus*) Yang Dipengaruhi Oleh Promol 12. *Ulin: Jurnal Hutan Tropis*, 3(2), 58. <https://doi.org/10.32522/Ujht.V3i2.2889>
- Erpan, H., Soetoro, & Tito, H. (2017). Strategi Pemasaran Jamur Tiram (Studi Kasus Pada Perusahaan Margi Mulyo Di Desa Adimulya Kecamatan Wanareja Kabupaten Cilacap). *Imiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 4(3), 338–343.
- Evelyn. (2018). Analisis Manajemen Strategi Bersaing Dengan Matriks Ie, Matriks Swot Dan Matriks Qspm Pada Pt. Xyz. *Manajemen Bisnis Dan Kewirausahaan*, 02(4), 99–106.
- Fadhiela Nd, K., & Roslita, R. (2023). Strategi Pemasaran Bubuk Kopi Gayo Specialty “Nagayo” Di Desa Simpang Peut Kecamatan Kuala Kabupaten Nagan Raya (Studi Kasus Ud. Nagan Roasting). *Jia (Jurnal Ilmiah Agribisnis) : Jurnal Agribisnis Dan Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian*, 8(1), 26–37. <https://doi.org/10.37149/Jia.V8i1.345>
- Fajar, A., Yusiarti, A., & Arsyad, A. (2017). Strategi Pemasaran Benih Cabai Besar (*Capsicum Annum L*) Di Cv. Tani Mandiri Desa Ciherang Pondok Kecamatan Caringin Kabupaten Bogor. *Jurnal Agribisains*, 1(1). <https://doi.org/10.30997/Jagi.V1i1.57>
- Istiqomah., & Irsad, A. (2017). Analisis Swot Dalam Pengembangan Bisnis. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, 5(2), 363–382. https://doi.org/10.1007/978-3-319-68198-6_3
- Kotler, K. &. (2009). *Manajemen Pemasaran, Terjemahan* (13th Ed., Issue April). Erlangga.
- Lidyana, N. (2022). Strategi Pemasaran Jamur Tiram Di Kabupaten Probolinggo. *Akuntabilitas: Jurnal Ilmiah Ilmu-Ilmu Ekonomi*, 14(2), 10–20. <https://doi.org/10.35457/Akuntabilitas.V14i2.1806>
- Machfudi, M., Supriyatna, A., & Hendrawan, H. (2021). Budidaya Jamur Tiram Sebagai Peluang Usaha (Studi Kasus Puslit Biologi Lipi). *Community Development Journal : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 127–135. <https://doi.org/10.31004/Cdj.V2i1.1396>
- Malonda, P. M., & Moniharapon, S. (2019). Analisis Swot Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Pada Rumah Makan Bakso Baper Jogja Swot Analysis In Determining Marketing Strategies At The Jogja Baper Meatball Restaurant. *Jurnal Emba*, 7(3), 3827–3836.

- Mamduh, H. (2015). Konsep Dasar Dan Perkembangan Teori Manajemen. In *Manajemen* (Vol. 1, Issue 1). [Http://Repository.Ut.Ac.Id/4533/1/Ekma4116-M1.Pdf](http://Repository.Ut.Ac.Id/4533/1/Ekma4116-M1.Pdf)
- Mubarok, N. (2017). Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista. *I-Economic*, 3(1), 80.
- Nawangarsi, W., & Destiarni, R. P. (2023). *Strategi Pengembangan Umkm Bantal Kapuk Untuk Peningkatan Daya Saing: Sebuah Analisis Swot Dan Qspm The Development Strategy Of Kapok Pillow Msmes To Increase The Competitiveness: An Analysis Of Swot And Qspm*. 16(2), 125–138. <https://doi.org/10.19184/jsep.v16i2.38417>
- Nurchayani Endang, Yulianti, & Sutyarso. (2022). Pelatihan Budidaya Jamur Tiram Untuk Peningkatan Pendapatan Petani Di Desa Bandar Sari, Padang Ratu, Lampung Tengah. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(06), 664–670. [Http://Repository.Lppm.Unila.Ac.Id/43606/1/Endang_Nurchayani-Jamur_Tiram-Jurnal_Amma_25juli22.Pdf](http://Repository.Lppm.Unila.Ac.Id/43606/1/Endang_Nurchayani-Jamur_Tiram-Jurnal_Amma_25juli22.Pdf)
- Nurhusaeni, A., Yusuf, M. N., & Setia, B. (2021). Analisis Pendapatan Usahatani Jamur Tiram Putih (*Pleurotus Ostreatus*) Di Desa Singajaya Kecamatan Cibalong Kabupaten Tasikmaya. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 8(1), 85. <https://doi.org/10.25157/jimag.v8i1.4612>
- Pazouki, M., Jozi, S. A., & Ziari, Y. A. (2017). Strategic Management In Urban Environment Using Swot And Qspm Model. *Global Journal Of Environmental Science And Management*, 3(2), 207–216. <https://doi.org/10.22034/gjesm.2017.03.02.009>
- Prayudi, D., & Yulistria, R. (2020). Penggunaan Matriks Swot Dan Metode Qspm Pada Strategi Pemasaran Jasa Wedding Organizer: Studi Kasus Pada Umkm Gosimplifywedding Sukabumi. *Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, Dan Entrepreneurship*, 9(2), 225. <https://doi.org/10.30588/jmp.v9i2.516>
- Puspitasari, R. L., & Pangeran, M. H. (2015). *Pleurotus Ostreatus* Sebagai Nutrisi Pertumbuhan Pada Mus *Musculus*. *Seminar Nasional Konservasi Dan Pemanfaatan Sumber Daya Alam*, 165–170.
- Retnaningsih, N., & C, B. N. (2017). Strategi Pengembangan Jamur Tiram (*Pleurotus Ostreatus*) Di Kelompok Tani Aneka Jamur Desa Gondangmanis Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar. *Sepa: Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 14(1), 61. <https://doi.org/10.20961/sepa.v14i1.21048>
- Saputra, A. D., Nurmala, R., & Cakrawala, A. P. (2018). Penerapan Strategi Pemasaran 8p Terhadap Peningkatan Omset Penjualan Pada Warung Marso Malang. *Eksekutif*, 15(1), 19–41.
- Sari, I. D. O. (2019). Analisis Faktor Eksternal Dan Internal Sebagai Dasar Perumusan Strategi Bisnis Ud Sekar Jati Star Jombang. *Jurnal Akuntansi Akunesa*, 53(9), 1689–1699. <https://jurnalmahasiswa.unesa.ac.id/index.php/jurnal-akuntansi/article/view/26978/24691>
- Setyorini, H., Effendi, Ud, & Santoso, I. (2016). Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Matriks Swot Dan Qspm (Studi Kasus: Restoran Ws Soekarno Hatta Malang) Marketing Strategy Analysis Using Swot Matrix And Qspm (Case Study: Ws Restaurant Soekarno Hatta Malang). *Jurnal Teknologi Dan Manajemen Agroindustri*, 5(1), 46–53.
- Sofiani. (2021). Analysis Of Marketing Mix (8p) And Customer Satisfaction For Brand

- Awareness In Santika Hotel Jabodetabek Area Sofiani. *Jurnal Bisnis Dan Kewirausahaan (Journal Of Business And Entrepreneurship)*, 9(1), 2021.
- Sugiharta, I. N., Darmawan, D. P., & Yudhari, I. Dewa A. S. (2016). Strategi Pemasaran Benih Padi Pada Ud Tani Sejati Di Kecamatan Blahbatuh Kabupaten Gianyar. *E-Journal Agribisnis Dan Agrowisata (Journal Of Agribusiness And Agritourism)*, 5(4), 648–657.
- Sumoloang, Tri, Engka. (2017). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produksi Industri Kecil Olahan Ikan Di Kota Manado Zisca*. 1–23.
- Suparti, Agustina, L., & Agustina, P. (2020). Pengembangan Budidaya Jamur Pangan Dan Produk Olahannya Di Aisyiyah Ranting Saren. *Urecol*, 188–192.
- Wattimena, L. (2020). Analisis Biaya Produksi Dan Pendapatan Usaha Jamur Tiram Putih Pada Usaha D'papua Jamur Di Kelurahan Malasom Kabupaten *Jurnal Jendela Ilmu*, 1(1). [Http://Jurnal.Lpmiunvic.Ac.Id/Index.Php/Ji/Article/View/73](http://Jurnal.Lpmiunvic.Ac.Id/Index.Php/Ji/Article/View/73)
- Zulfarina, Z., Suryawati, E., Yustina, Y., Putra, R. A., & Taufik, H. (2019). Budidaya Jamur Tiram Dan Olahannya Untuk Kemandirian Masyarakat Desa. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (Indonesian Journal Of Community Engagement)*, 5(3), 358. <https://doi.org/10.22146/jpkm.44054>

LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner penelitian

Pedoman Wawancara

A. Profil Usaha

1. Nama Perusahaan :
2. Alamat :
3. Telp :
4. Tahun berdiri :
5. Nama Pemilik :
6. Tempat/Tanggal Lahir :
7. Tahun Pengembangan Usaha :

B. Kondisi Umum

1. Bagaimana sejarah berdirinya PT. Timur Mushroom Farm?
Jawab:.....
2. Apa motivasi anda sehingga memilih pengembangan usaha jamur tiram?
Jawab:.....
3. Apa visi dan misi perusahaan?
Jawab:.....
4. Bagaimana struktur organisasi pada PT. Timur Mushroom Farm?
Jawab:.....
5. Bagaimana lokasi dan geografis usaha? (Luas lahan, bangunan/ kumbang jamur, rak, dll)
Jawab:.....
6. Bagaimana tata letak/desain PT. Timur Mushroom Farm?
Jawab:.....
7. Apakah dalam menjalankan usaha jamur tiram ini, perusahaan juga terdapat Kerjasama/bermitra dengan petani jamur atau yang lainnya? Jika menjalin Kerjasama, apakah mitra yang terjalin ini bersifat kontrak atau tidak?
Jawab:.....
8. Bagaimana perkembangan usaha sampai saat ini?
Jawab:.....
9. Bibit jamur pertama kali diperoleh dari mana?
Jawab:.....
10. Berapa macam produk yang dihasilkan PT. Timur Mushroom Farm?
Jawab:.....
11. Apakah ada bimbingan teknis dalam menjalankan usaha jamur tiram ini?
Jawab:.....
12. Apakah ada pekerjaan lain yang dilakukan sebelum dan sesudah menjalankan usaha jamur tiram ini ?
Jawab:.....
13. Apakah ada masalah dalam perusahaan selama berjalan? Bagaimana solusinya?
Jawab:.....
14. Apa yang menjadi kekuatan dalam PT. Timur Mushroom Farm?
Jawab:.....

15. Apa yang menjadi kelemahan dalam PT. Timur Mushroom Farm?

Jawab:.....

16. Apa yang menjadi peluang PT. Timur Mushroom Farm?

Jawab:.....

17. Apa yang menjadi ancaman dalam PT. Timur Mushroom Farm?

Jawab:.....

C. Aspek Produksi

1. Bahan baku apa saja yang digunakan atau dibutuhkan dalam proses budidaya dan hasil olahan jamur tiram?

Jawab:.....

2. Darimana asal bahan baku yang digunakan?

Jawab:.....

3. Apakah keetersediaan bahan baku selalu ada?

Jawab:.....

4. Bagaimana proses produksi jamur tiram yang dilakukan oleh PT. Timur Mushroom Farm?

Jawab:.....

5. Berapa kapasitas penampungan jamur dalam kumbung?

Jawab:.....

6. Apakah kapasitas produksi pada PT. Timur Mushroom Farm dapat memenuhi permintaan pasar?

Jawab:.....

7. Apakah terdapat kendala selama proses produksi berjalan?

Jawab:.....

8. Apakah teknologi yang digunakan PT. Timur Mushroom Farm dalam proses budidaya dan pengolahan? Apakah sudah bersifat maju atau masih dalam tahapan konvensional?

Jawab:.....

9. Peralatan apa saja yang digunakan dalam budidaya jamur dan pengolahan jamur tiram?

Jawab:.....

10. Apakah ada standar teknis dalam merencanakan produksi?

Jawab:.....

11. Bagaimana kemasan yang digunakan oleh perusahaan dalam mengemas produk jamur tiram?

Jawab:.....

12. Apakah kemasan yang digunakan berpengaruh dalam menarik konsumen?

Jawab:.....

D. Aspek Pemasaran

1. Berapa harga jual untuk masing-masing jenis produk yang dihasilkan ?

Jenis produk	Harga (Rp)
a. Jamur Segar	
b. Jamur <i>Crispy</i>	
c. Nugget Jamur	
d. Baglog	

2. Berapa rata-rata jumlah produk yang dapat dipasarkan dalam satu bulan?

- Jawab:.....
3. Bagaimana kebijakan perusahaan terhadap harga jual jamur terhadap konsumen?
Jawab:.....
4. Bagaimana kualitas produk perusahaan selama ini?
Jawab:.....
5. Bagaimana cara mempertahankan mutu produk?
Jawab:.....
6. Daerah mana yang menjadi target pasar perusahaan?
Jawab:.....
7. Bagaimana strategi pemasaran yang selama ini dilakukan?
Jawab:.....
8. Bagaimana proses promosi yang dilakukan oleh PT. Timur Mushroom Farm? Baik itu secara langsung dan tidak langsung?
Jawab:.....
9. Berapa besar alokasi dana untuk mempromosikan produk?
Jawab:.....
10. Bagaimana permintaan pasar terhadap produk olahan jamur tiram?
Jawab:.....
11. Bagaimana tingkat penjualan produk?
Jawab:.....
12. Bagaimana tingkat persaingan pada penjualan produk?
Jawab:.....
13. Bagaimana jalur distribusi pemasaran produk?
Jawab:.....
14. Dalam pemasarannya apakah menjalin kemitraan/kerjasama? Seperti reseller dan sejenisnya?
Jawab:.....
15. Apakah terdapat kendala dalam memasarkan produk?
Jawab:.....
16. Apakah dalam menjalankan usaha pernah mengalami kerugian? Jika Ya, berapa banyak kerugian? Kapan terjadinya? Mengapa terjadi kerugian tersebut?
Jawab:.....

Lampiran 2. Pembobotan dan Rating

1. Bobot faktor-faktor internal dan eksternal

Kuesioner		Responden			Jumlah	Bobot
No.	Kekuatan	1	2	3		
1.	Jamur berkualitas baik	4	4	4	12	0,14
2.	Legalitas halal produk	4	4	4	12	0,14
3.	Olahan yang dihasilkan tanpa MSG	3	3	3	9	0,10
4.	Bahan baku yang mudah didapatkan	3	3	3	9	0,10
5.	Legalitas perizinan perusahaan	4	4	4	12	0,14
6.	Jenis Produk yang bervariasi	4	4	4	12	0,14

Kuesioner		Responden			Jumlah	Bobot
No.	Kelemahan	1	2	3		
1.	Produksi masih terbatas	3	3	3	9	0,10
2.	Beberapa alat pengolahan masih bersifat manual	2	2	2	6	0,07
3.	Reseller dan distributor belum berjalan dengan maksimal	2	2	2	6	0,07
Total					87	1,00
Kuesioner		Responden			Jumlah	Bobot
No.	Peluang	1	2	3		
1.	Memiliki peluang pasar yang besar	4	4	4	12	0,16
2.	Mudah dalam mendapatkan modal usaha atau investor	3	3	3	9	0,12
3.	Daerah penghasil jamur yang masih tergolong baru	3	3	3	9	0,12
4.	Memanfaatkan adanya segmentasi pasar jamur yang selalu terbuka	4	4	4	12	0,16
5.	Perkembangan teknologi yang semakin cepat	4	4	4	12	0,16
Kuesioner		Responden			Jumlah	Bobot
No.	Ancaman	1	2	3		
1.	Biaya produksi yang berfluktuatif	2	2	2	6	0,07
2.	Adanya produk substitusi atau jananan sehat yang lainnya	2	3	2	7	0,09
3.	Adanya Kompetitor atau pesaing usaha jamur lainnya	2	2	2	6	0,12
Total					73	1,00

2. Rating faktor-faktor internal dan eksternal

Kuesioner		Responden			Jumlah	Rating
No.	Kekuatan	1	2	3		
1.	Jamur berkualitas baik	4	4	4	12	4
2.	Legalitas halal	4	4	4	12	4
3.	Olahan yang dihasilkan tanpa MSG	3	3	3	9	3
4.	Bahan baku yang mudah didapatkan	3	3	3	9	3
5.	Legalitas perizinan perusahaan	4	4	4	12	4
6.	Jenis Produk yang bervariasi	4	4	4	12	4
Kuesioner		Responden			Jumlah	Rating
No.	Kelemahan	1	2	3		
1.	Produksi masih terbatas	3	3	3	9	3
2.	Beberapa alat pengolahan masih bersifat manual	2	2	2	6	2
3.	Reseller dan distributor belum berjalan dengan maksimal	2	2	2	6	2
Kuesioner		Responden			Jumlah	Rating
No.	Peluang	1	2	3		
1.	Memiliki peluang pasar yang besar	4	4	4	12	4
2.	Banyaknya kemudahan dalam pendanaan yang diberikan bank	3	3	3	9	3

3.	Daerah penghasil jamur yang masih tergolong baru	3	3	3	9	3
4.	Memfaatkan adanya segmentasi pasar jamur yang selalu terbuka	4	4	4	12	4
5.	Banyaknya perkembangan teknologi yang mendukung usaha dalam bidang produksi.	4	4	4	12	4
Kuesioner		Responden			Jumlah	Rating
No.	Ancaman	1	2	3		
1.	Biaya produksi yang berfluktuatif	2	2	2	6	2
2.	Adanya produk substitusi atau jananan sehat yang lainnya	2	3	2	7	2,3
3.	Adanya Kompetitor atau pesaing usaha jamur lainnya	2	2	2	6	2

Lampiran 3. Hasil Pengisian Kuesioner QSPM untuk menentukan *Atractive Score* (AS)

1. Strategi 1: Menjaga kualitas dan cita rasa produk untuk mempertahankan citra yang baik kepada konsumen

Responden	Faktor Internal								
	Kelebihan						Kelemahan		
	S1	S2	S3	S4	S5	S6	W1	W2	W3
1	4	4	4	3	4	3	3	2	1
2	4	4	3	3	4	3	3	2	2
3	4	4	3	3	4	3	2	2	1
Total	12	12	10	9	12	9	8	6	4
Rata-rata	4	4	3,3	3	4	3	2,7	2	1,3
Responden	Faktor Eksternal								
	Peluang					Ancaman			
	O1	O2	O3	O4	O5	T1	T2	T3	
1	4	4	4	3	3	2	3	1	
2	4	4	4	3	2	2	3	1	
3	3	4	4	2	2	2	3	1	
Total	11	12	12	8	7	6	9	3	
Rata-rata	3,7	4	4	2,7	2,3	2	3	1	

2. Strategi 2: Membuat periklanan yang menarik dengan menonjolkan kelebihan yang dimiliki produk

Responden	Faktor Internal								
	Kelebihan						Kelemahan		
	S1	S2	S3	S4	S5	S6	W1	W2	W3
1	3	3	2	1	3	3	1	1	1
2	3	2	3	1	3	2	1	2	1
3	4	3	3	2	3	3	1	1	1
Total	10	8	8	4	9	8	3	4	3
Rata-rata	3,3	2,7	2,7	1,3	3	2,7	1	1,3	1
Responden	Faktor Eksternal								
	Peluang					Ancaman			
	O1	O2	O3	O4	O5	T1	T2	T3	
1	3	1	2	1	2	1	2	1	
2	2	1	2	1	2	1	2	1	
3	3	2	1	2	3	1	2	1	
Total	8	4	5	4	7	3	6	3	
Rata-rata	2,7	1,3	1,7	1,3	2,3	1	2	1	

3. Strategi 3: Mengajukan prosposal kepada investor atau bank sebagai pemilik modal untuk mengembangkan usaha.

Responden	Faktor Internal								
	Kelebihan						Kelemahan		
	S1	S2	S3	S4	S5	S6	W1	W2	W3
1	3	2	1	2	3	2	4	2	4
2	3	2	1	2	3	3	3	2	3
3	4	2	1	2	3	3	4	1	3
Total	10	6	3	6	9	8	11	5	10
Rata-rata	3,3	2	1	2	3	2,7	3,7	1,7	3,3
Responden	Faktor Eksternal								
	Peluang					Ancaman			
	O1	O2	O3	O4	O5	T1	T2	T3	
1	4	3	4	3	1	2	2	2	
2	4	3	4	3	2	3	2	2	
3	4	2	4	3	1	2	3	1	
Total	12	8	12	9	4	7	7	5	
Rata-rata	4	2,7	4	3	1,3	2,3	2,3	1,7	

4. Strategi 4: Menjalin kerja sama dengan distributor untuk memperluas pemasaran

Responden	Faktor Internal								
	Kelebihan						Kelemahan		
	S1	S2	S3	S4	S5	S6	W1	W2	W3
1	3	3	2	1	4	3	4	3	2
2	3	3	1	1	4	3	4	2	2
3	3	3	2	1	4	3	4	3	3
Total	9	9	5	3	12	9	12	8	7
Rata-rata	3	3	1,7	1	4	3	4	2,7	2,3
Responden	Faktor Eksternal								
	Peluang					Ancaman			
	O1	O2	O3	O4	O5	T1	T2	T3	
1	4	1	3	3	2	2	3	3	
2	4	2	2	3	2	3	3	3	
3	4	2	2	3	1	3	3	3	
Total	12	5	7	9	5	8	9	9	
Rata-rata	4	1,7	2,3	3	1,7	2,7	3	3	

5. Strategi 5: Memperbaiki Pengelolaan keuangan untuk menekan biaya produksi dan bahan baku

Responden	Faktor Internal								
	Kelebihan						Kelemahan		
	S1	S2	S3	S4	S5	S6	W1	W2	W3
1	1	1	1	2	1	2	2	2	1
2	1	1	1	2	1	2	2	2	1
3	1	1	1	2	1	3	1	1	1
Total	3	3	3	6	3	7	5	5	3
Rata-rata	1	1	1	2	1	2,3	1,7	1,7	1
Responden	Faktor Eksternal								
	Peluang					Ancaman			
	O1	O2	O3	O4	O5	T1	T2	T3	
1	3	1	2	2	2	4	1	1	
2	2	1	1	2	2	4	2	1	
3	3	2	2	2	1	3	1	1	
Total	8	4	5	6	5	11	4	3	
Rata-rata	2,7	1,3	1,7	2	1,7	3,7	1,3	1	

6. Strategi 6: Menggunakan teknologi alat yang lebih modern untuk meningkatkan produksi dan daya saing produk

Responden	Faktor Internal								
	Kelebihan						Kelemahan		
	S1	S2	S3	S4	S5	S6	W1	W2	W3
1	2	3	2	1	2	3	4	4	2
2	2	3	3	1	1	2	4	4	2
3	2	3	2	1	1	3	4	4	1
Total	6	9	7	3	4	8	12	12	5
Rata-rata	2	3	2,3	1	1,3	1,7	4	4	1,7
Responden	Faktor Eksternal								
	Peluang					Ancaman			
	O1	O2	O3	O4	O5	T1	T2	T3	
1	3	2	1	2	4	1	1	1	
2	3	2	1	1	4	1	2	2	
3	3	1	1	1	4	1	1	1	
Total	9	5	3	4	12	3	4	4	
Rata-rata	3	1,7	1	1,3	4	1	1,3	1,3	

Lampiran 4. Hasil skor matriks QSPM

Faktor Strategi	Bobot	Alternative Strategi											
		Strategi 1		Strategi 2		Strategi 3		Strategi 4		Strategi 5		Strategi 6	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
S													
S1	0,14	4	0,56	3,3	0,46	3,3	0,46	3	0,42	1	0,14	2	0,28
S2	0,14	4	0,56	2,7	0,38	2	0,28	3	0,42	1	0,14	3	0,42
S3	0,10	3,3	0,33	2,7	0,27	1	0,10	1,7	0,17	1	0,10	2,3	0,23
S4	0,10	3	0,3	1,3	0,13	2	0,2	1	0,10	2	0,2	1	0,10
S5	0,14	4	0,56	3	0,42	3	0,42	4	0,56	1	0,14	1,3	0,18
S6	0,14	3	0,42	2,7	0,38	2,7	0,38	3	0,42	2,3	0,32	1,7	0,24
W													
W1	0,10	2,7	0,27	1	0,10	3,7	0,37	4	0,4	1,7	0,17	4	0,4
W2	0,07	2	0,14	1,3	0,09	1,7	0,12	2,3	0,16	1,7	0,12	4	0,28
W3	0,07	1,3	0,09	1	0,07	3,3	0,23	2,4	0,17	1	0,07	1,7	0,12
O													
O1	0,16	3,7	0,59	2,7	0,43	4	0,64	4	0,64	2,7	0,43	3	0,48
O2	0,12	4	0,48	1,3	0,16	2,7	0,32	1,7	0,20	1,3	0,16	1,7	0,20
O3	0,12	4	0,48	1,7	0,20	4	0,48	2,3	0,28	1,7	0,20	1	0,12

O4	0,16	2,7	0,43	1,3	0,21	3	0,48	3	0,48	2	0,32	1,3	0,21
O5	0,16	2,3	0,37	2,3	0,37	1,3	0,21	1,7	0,27	1,7	0,27	4	0,64
T													
T1	0,07	2	0,14	1	0,07	2,3	0,16	2,7	0,19	3,7	0,26	1	0,07
T2	0,09	3	0,27	2	0,18	2,3	0,21	3	0,27	1,3	0,18	1,3	0,18
T3	0,12	1	0,12	1	0,12	1,7	0,20	3	0,36	1	0,12	1,3	0,16
Total	2,00	50	4,11	32,3	3,8	44	5,3	45,8	5,51	28,1	3,34	35,6	4,31

Lampiran 5. Penyusutan Alat Budidaya Jamur Tiram

URAIAN	UMUR EKONOMIS	HARGA AWAL	NILAI INVESTASI	NILAI RESIDU	PENYUSUTAN
Press baglog	10	25,000,000	25,000,000	5,000,000	2,000,000
Presto panen	5	3,000,000	3,000,000	1,000,000	400,000
Ruang sterilisasi	8	2,000,000	2,000,000	1,000,000	125,000
Pengayakan	5	1,000,000	1,000,000	500,000	100,000
Pengukur suhu sterilisasi	4	120,000	120,000	60,000	15,000
Tangki spray	5	1,300,000	1,300,000	600,000	140,000
Pengukur suhu kumbung	4	100,000	100,000	30,000	17,500
Gerobak	6	500,000	1,000,000	80,000	140,000
Sekop	5	80,000	160,000	30,000	20,000
Keranjang	4	35,000	175,000	5,000	30,000
Blower	5	1,000,000	1,000,000	500,000	100,000
vakum sealer	3	197,000	394,000	50,000	98,000
kulkas	6	4,000,000	4,000,000	1,600,000	400,000
		Total	39,249,000	10,455,000	3,585,500

Lampiran 6. Penyusutan Alat Pengolahan Jamur *Crispy*

URAIAN	UMUR EKONOMIS	HARGA AWAL	NILAI INVESTASI	NILAI RESIDU	PENYUSUTAN
spinner	8	2,500,000	2,500,000	1,000,000	187,500
timbangan digital	4	100,000	100,000	30,000	17,500
hand sealer	3	100,000	100,000	25,000	25,000
mesin pengemas sachet	15	30,000,000	30,000,000	9,000,000	1,400,000
gunting	5	15,000	45,000	5,000	6,000
pisau	4	15,000	45,000	5,000	7,500
Wajan	5	250,000	500,000	90,000	64,000
penjepit	5	15,000	30,000	5,000	4,000
spatula	3	18,000	54,000	7,000	11,000
saringan	3	37,000	74,000	10,000	18,000
tampah	3	30,000	90,000	9,000	21,000
kompot	8	300,000	600,000	150,000	37,500
		total	34,138,000	10,336,000	1,799,000

Lampiran 7. Penyusutan Alat Pembuatan *Baglog*

URAIAN	UMUR EKONOMIS	HARGA AWAL	NILAI INVESTASI	NILAI RESIDU	PENYUSUTAN
Press baglog	10	25,000,000	25,000,000	10,000,000	1,500,000
Ruang sterilisasi	8	2,000,000	2,000,000	1,000,000	125,000
Pengayakan	5	1,000,000	1,000,000	500,000	100,000
Pengukur suhu sterilisasi	4	120,000	120,000	60,000	15,000
Gerobak	6	500,000	1,000,000	80,000	140,000
Sekop	5	80,000	160,000	30,000	20,000
		total	29,280,000	11,670,000	1,900,000

Lampiran 8. Penyusutan Alat Pengolahan *Nugget*

URAIAN	UMUR EKONOMIS	HARGA AWAL	NILAI INVESTASI	NILAI RESIDU	PENYUSUTAN
pisau	4	15,000	45,000	5,000	7500
blender	5	235,000	235,000	50,000	37000
panci	5	55,000	55,000	10,000	9000
kompor	8	300,000	300,000	80,000	27500
baki	6	24,000	76,000	5,000	9500
gunting	5	15,000	45,000	5,000	6000
		total	756,000	155,000	96,500

Lampiran 9. Pemasaran

No.	Penjualan	Persentasi (%)
1	Penjualan Dalam Kabupaten	40%
2	Penjualan Luar Kabupaten	20%
3	Penjualan Luar Provinsi	15%
4	Penjualan Online - Shopee Linknya: https://shopee.co.id/kampungjamur?smtt=0.279152857-1668501032.9 - Tokopedia Linknya: https://tokopedia.link/ZkKNW9z09Ab - Watshapp No Wa: 085341663548	25%

Lampiran 10. Dokumentasi kegiatan





Lampiran 11. Foto Produk



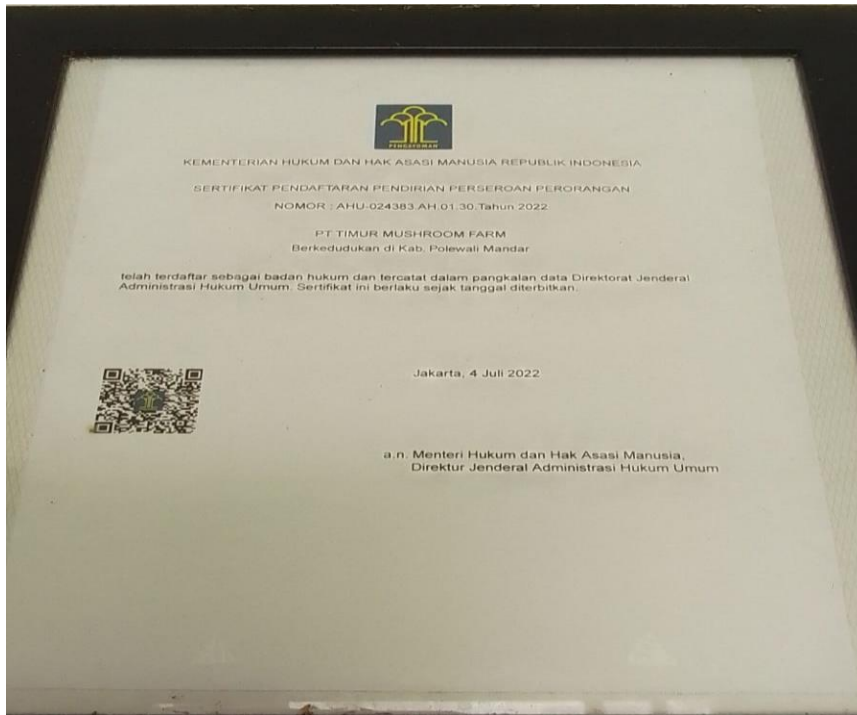




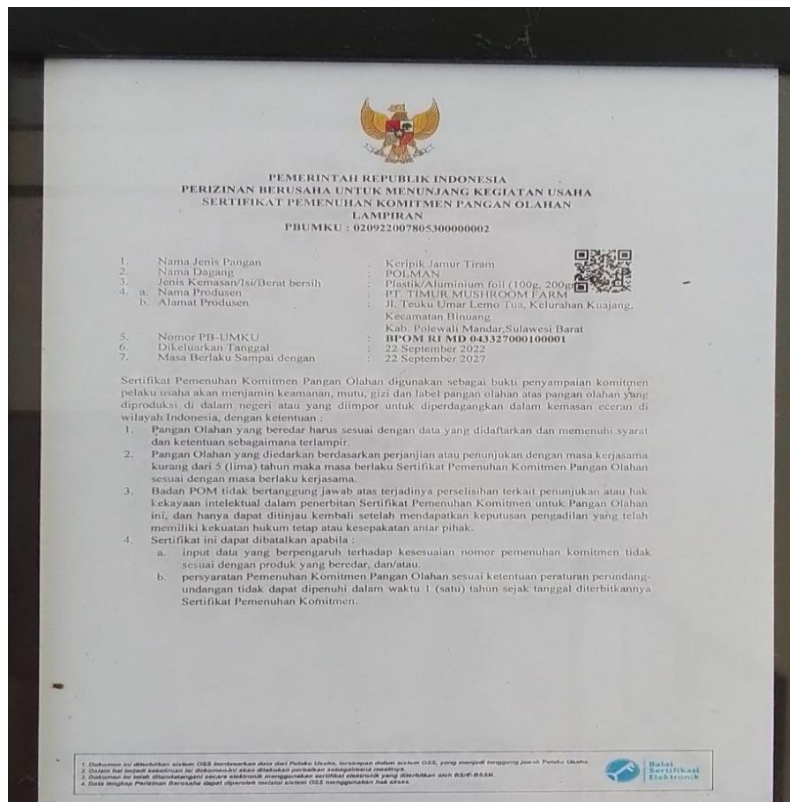
Lampiran 12. Foto Bersama informan



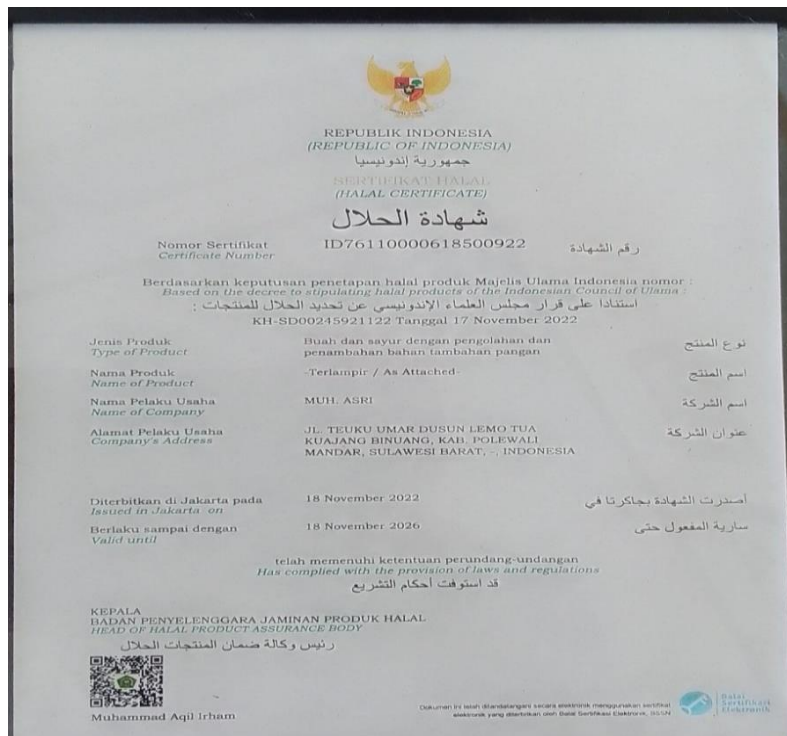
Lampiran 13. Perizinan Perusahaan



Lampiran 14. Legalitas BPOM



Lampiran 15. Legalitas Halal



Lampiran 16. Produksi Olahan Jamur Tiram per periode (3 Bulan)

No.	uraian	harga	produksi	satuan	Total biaya	penerimaan	pendapatan
1	jamur segar	30,000	3,500	kg	31,810,500	105000000	73,189,500
2	jamur crispy	13,000	3,600	pcs	13,563,000	46800000	33,237,000
3	nugget	10,000	1,050	pcs	3,408,000	10500000	7,092,000
4	baglog	5,000	10,500	pcs	15,571,500	52500000	36,928,500
				total	64,353,000	214800000	150,447,000