

# I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan salah satu negara yang memiliki berbagai macam jenis jamur mulai dari yang dapat dikonsumsi maupun tidak dapat dikonsumsi. Salah satu jamur yang dapat dikonsumsi yaitu jamur tiram. Jamur tiram merupakan jamur konsumsi dari kelompok *Basidiomycota* dan termasuk kelas *Homobasidiomycetes*. Jamur tiram dapat dibudidayakan melalui media buatan yang disebut LOG. LOG merupakan media tanam yang terbuat dari serbuk kayu yang dikemas menggunakan plastik dan sudah disterilkan dengan cara dikukus.

Salah satu daerah yang membudidayakan jamur konsumsi adalah Kota Pekanbaru. Tabel 1 berikut menampilkan data produksi jamur konsumsi di Kota Pekanbaru berdasarkan kecamatan.

Tabel 1 Data produksi jamur Kota Pekanbaru berdasarkan kecamatan

No	Kecamatan	Jamur (kg)		
		2018	2019	2020
1	Payung sekaki	0	0	745
2	Tenayan raya	4.675	3.930	3.460
3	Sail	210	15	0
4	Rumbai pesisir	3.260	0	0
	Total	8.145	3.945	4.205

Sumber : Badan Pusat Statistik Riau (2020)

Berdasarkan data pada Tabel 1, total produksi jamur konsumsi tertinggi di Kota Pekanbaru yaitu pada Kecamatan Tenayan Raya dengan jumlah produksi pada tahun 2018 sebesar 4.675 kg, 2019 sebesar 3.930 kg, dan 2020 sebesar 3.460 kg.

Salah satu pelaku bisnis jamur di Kecamatan Tenayan Raya adalah Rumah Jamur Nando. Pebisnis ini membuka usahanya sejak tahun 2017 dengan luas lahan yang masih terbatas. Usaha terus berkembang dan Rumah Jamur Nando saat ini sudah memiliki beberapa pelanggan tetap untuk pemasaran baglog jamur tiram tiap tahunnya. Berikut data rata-rata pertahun permintaan baglog jamur tiram dalam 3 tahun terakhir yaitu tahun 2018, 2019, dan 2020 pada Tabel 2.

Tabel 2 Rata-rata pertahun permintaan baglog jamur tiram pada Rumah Jamur Nando

No	Daerah	Jumlah pelanggan	Per tahun (pcs)
1	Pekanbaru	9	22.668
2	Kuansing	2	3.001
3	Kampar	1	2.834
4	Kab. Pasaman	1	1.500
	Total	13	30.003

Sumber : Rumah Jamur Nando (2021)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPIB.  
 2. Dilarang memurnikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPIB.





Tabel 2 menunjukkan data permintaan rata-rata pertahun pelanggan baglog jamur tiram Rumah Jamur Nando berjumlah 33.669 pcs baglog dan dominan pelanggan berasal dari daerah Pekanbaru. Permintaan akan jamur tiram putih di Kota Pekanbaru terus meningkat setiap tahunnya dimana permintaan tersebut mampu mencapai 300 kg per hari. Hal ini merupakan salah satu latar belakang adanya pengembangan ide bisnis pada Rumah Jamur Nando yaitu perluasan pasar baglog jamur tiram menggunakan media tanam *growbox* pada Rumah Jamur Nando. Selain itu, latar belakang adanya pengembangan ide bisnis ini yaitu banyaknya pengunjung pada Rumah Jamur Nando yang ingin melakukan budidaya sendiri di rumah dengan cara tidak membutuhkan banyak tempat dan memiliki kemasan yang menarik sehingga baglog tersebut bukan hanya sebagai media tanam produksi jamur tiram namun juga sebagai media hiasan di ruangan. Penggunaan *growbox* pada budidaya jamur tiram akan memudahkan konsumen untuk melakukan budidaya di rumah.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas dapat dirumuskan beberapa masalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah pengaruh kemasan *growbox* jamur tiram terhadap pertumbuhan jamur tiram pada baglog?
2. Bagaimanakah proses pertumbuhan jamur tiram menggunakan kemasan *growbox*?

## 1.3 Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari kajian pengembangan ide bisnis ini adalah sebagai berikut:

1. Merumuskan ide pengembangan bisnis pada perusahaan Rumah Jamur Nando melalui penerapan analisis SWOT.
2. Menentukan perencanaan pengembangan bisnis pada perusahaan Rumah Jamur Nando berdasarkan strategi STP dan bauran pemasaran.

## 1.4 Manfaat

Kajian pengembangan ide bisnis ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara langsung maupun tidak langsung terhadap beberapa pihak yang terkait. Adapun beberapa pihak yang terkait dalam manfaat pengembangan ide bisnis yaitu sebagai berikut:

1. Penulis  
Hasil dari Kajian Pengembangan Bisnis (KPB) ini diharapkan penulis mampu mendapatkan pengalaman dalam perluasan pemasaran suatu produk serta menambah pengetahuan dan keterampilan bagi penulis.
2. Akademisi  
Kajian Pengembangan Bisnis (KPB) bagi akademisi diharapkan mampu memberikan manfaat seperti sumber informasi bagi Kajian Pengembangan Bisnis (KPB) selanjutnya.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang memurnikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.





3. Perusahaan  
Kajian Pengembangan Bisnis (KPB) bagi perusahaan yang terkait diharapkan mampu memberikan manfaat seperti masukan untuk memperbaiki kekurangan dan kelemahan suatu perusahaan agar perusahaan lebih baik dari sebelumnya.

### 1.5 Ruang Lingkup

Ruang lingkup dalam penulisan Kajian Pengembangan Bisnis (KPB) ini akan membahas perluasan pemasaran untuk meningkatkan pendapatan suatu perusahaan dengan menggunakan strategi persaingan, strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) 4P yang akan diterapkan pada Rumah Jamur Nando. Pembahasan yang akan dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Latar belakang Kajian Pengembangan Bisnis (KPB)
2. Tujuan dan manfaat Kajian Pengembangan Bisnis (KPB)
3. Mekanisme strategi persaingan dan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) 4P.



**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies