



## LAPORAN AKHIR KAJIAN PENGEMBANGAN BISNIS

### PERLUASAN PEMASARAN BAGLOG JAMUR TIRAM MENGUNAKAN MEDIA TANAM GROWBOX PADA RUMAH JAMUR NANDO

**NABILA AZZAHRA RYANTO**



**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies



**MANAJEMEN AGRIBISNIS  
SEKOLAH VOKASI  
INSTITUT PERTANIAN BOGOR  
BOGOR  
2021**

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

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.



## PERNYATAAN MENGENAI LAPORAN AKHIR DAN SUMBER INFORMASI SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA

Dengan ini saya menyatakan bahwa laporan akhir dengan judul Perluasan Pemasaran Baglog Jamur Tiram menggunakan Media Tanam *Growbox* pada Rumah Jamur Nando adalah karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi manapun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka di bagian akhir laporan akhir ini.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari karya tulis saya kepada Institut Pertanian Bogor.

Bogor, Juli 2021



**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies

Nabila Azzahra Ryanto  
J3J118057

- 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.



## RINGKASAN

NABILA AZZAHRA RYANTO. Perluasan Pemasaran Baglog Jamur Tiram menggunakan Media Tanam *Growbox* pada Rumah Jamur Nando. *Expansion of marketing baglog oyster mushrooms using growbox planting media on nando mushroom house*. Dibimbing oleh DAHRI TANJUNG.

Rumah Jamur Nando adalah tempat pembudidayaan jamur tiram yang didirikan oleh Bapak Bayu Fernando pada tahun 2015. Lokasi Rumah Jamur Nando ini berada di H. Imam Munandar Ujung, Jl. Singkong no.3, Kelurahan Sail, Kecamatan Tenayan Raya, Kota Pekanbaru, Riau. Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada perusahaan ini dilakukan selama 12 minggu mulai tanggal 01 Februari 2021 sampai tanggal 31 April 2021.

Kajian Pengembangan Bisnis yang akan dilakukan pada Perusahaan Rumah Jamur Nando didapatkan dari hasil analisis SWOT yaitu faktor internal dan eksternal perusahaan. Strategi yang digunakan dalam pengembangan bisnis ini adalah strategi S-O (*strengths dan opportunities*). Kekuatan yang didapatkan dari perusahaan melalui analisis yang dilakukan diantaranya produksi jamur tiram yang bersifat *continue*, usaha yang bersifat mandiri, dan memiliki lahan yang luas. Peluang yang didapatkan dari perusahaan melalui analisis yang dilakukan diantaranya yaitu belum adanya pesaing dengan jenis produk yang sama di daerah Riau khususnya Pekanbaru, seringnya kunjungan dari beberapa *instansi* dan masyarakat setempat, dan meningkatnya konsumsi jamur tiram oleh masyarakat setempat.

Analisis yang sudah dilakukan menghasilkan ide bisnis untuk dilakukannya pengembangan bisnis yaitu perluasan pemasaran baglog jamur tiram dengan menggunakan media tanam *growbox*. Penulisan kajian pengembangan ide bisnis ini memiliki tujuan untuk merumuskan ide pengembangan bisnis berupa perluasan pemasaran baglog jamur tiram dengan menggunakan media tanam *growbox* berdasarkan aspek finansial dan aspek non finansial.

Berdasarkan aspek non finansial pengembangan bisnis ini layak untuk dijalankan dikarenakan perusahaan sudah mempunyai pelanggan tetap, mampu memproduksi baglog jamur tiram sesuai dengan permintaan konsumen, penambahan tenaga kerja harian, dan bekerja sama dengan penyedia input pembuatan baglog jamur tiram. Berdasarkan aspek finansial pengembangan bisnis ini layak untuk dijalankan karena dilihat dari analisis anggaran parsial, Rumah Jamur Nando mendapatkan keuntungan tambahan sebesar Rp 332.993.661,00 dan nilai R/C *ratio* pada pengembangan ide bisnis ini sebesar 4,6 dimana nilai R/C *ratio* > 1.

Kata kunci : *growbox* , jamur tiram, perluasan pasar

- 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.



© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University



**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies

© Hak Cipta milik IPB, tahun 2021  
Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

*Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumbernya. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik, atau tinjauan suatu masalah, dan pengutipan tersebut tidak merugikan kepentingan IPB.*

*Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apa pun tanpa izin IPB*

#### 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



# PERLUASAN PEMASARAN BAGLOG JAMUR TIRAM MENGUNAKAN MEDIA TANAM GROWBOX PADA RUMAH JAMUR NANDO

**NABILA AZZAHRA RYANTO**



**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies

Laporan Akhir

sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar

Ahli Madya pada

Program Studi Manajemen Agribisnis

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN AGRIBISNIS  
SEKOLAH VOKASI  
INSTITUT PERTANIAN BOGOR  
BOGOR  
2021**

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University



**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies

Penguji pada ujian laporan akhir: Dr. Ir. Popong Nurhayati, M.M.

#### 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 mengumumkan dan memperbarainya sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



Judul Laporan Akhir : Perluasan Pemasaran Baglog Jamur Tiram menggunakan  
Media Tanam Growbox pada Rumah Jamur Nando

Nama : Nabila Azzahra Ryanto  
NIM : J3J118057

Disetujui oleh  
Pembimbing

Pembimbing:  
Dr. Ir. Dahri, M.Si.



Diketahui oleh  
**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies

Ketua Program Studi:  
Dr. Ir. Anita Ristianingrum, M.Si.  
NIP. 196710241993022001

Dekan:  
Dr. Ir. Arief Darjanto, M.Ec  
NIP. 196106181986091001



## PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah subhanahu wa ta'ala atas segala karunia-Nya sehingga karya ilmiah ini berhasil diselesaikan. Tema yang dipilih dalam penelitian yang dilaksanakan sejak bulan Februari 2021 sampai bulan April 2021 ini adalah tanaman dengan judul “Perluasan Pemasaran Baglog Jamur Tiram menggunakan Media Tanam Growbox pada Rumah Jamur Nando”.

Terima kasih penulis ucapkan kepada pembimbing, Bapak Dr. Ir. Dahri, MSi yang telah membimbing dan banyak memberi saran. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada pembimbing akademik, moderator seminar, dan penguji luar komisi pembimbing. Di samping itu, penghargaan penulis sampaikan kepada Bapak Bayu Fernando selaku pimpinan Rumah Jamur Nando sekaligus pembimbing lapang beserta karyawan Rumah Jamur Nando yang telah membantu selama pengumpulan data. Ungkapan terima kasih juga disampaikan kepada ayah, ibu, adik, serta seluruh keluarga saya yang telah memberikan dukungan, doa, dan kasih sayangnya.

Semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan dan bagi kemajuan ilmu pengetahuan.



**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies

Bogor, Juli 2021

*Nabila Azzahra Ryanto*

- 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.





## DAFTAR ISI

|     |  |    |
|-----|--|----|
|     | DAFTAR TABEL                                   | ix |
|     | DAFTAR GAMBAR                                  | x  |
|     | DAFTAR LAMPIRAN                                | x  |
| I   | PENDAHULUAN                                    | 1  |
|     | 1.1 Latar Belakang                             | 1  |
|     | 1.2 Rumusan Masalah                            | 2  |
|     | 1.3 Tujuan                                     | 2  |
|     | 1.4 Manfaat                                    | 2  |
|     | 1.5 Ruang Lingkup                              | 3  |
| II  | METODE KAJIAN PENGEMBANGAN BISNIS              | 4  |
|     | 2.1 Lokasi dan Waktu                           | 8  |
|     | 2.2 Teknik Pengumpulan Data dan Analisis Data  | 8  |
|     | 2.3 Prosedur Kerja                             | 8  |
| III | KEADAAN UMUM PERUSAHAAN                        | 10 |
|     | 3.1 Sejarah dan Perkembangan Perusahaan        | 10 |
|     | 3.2 Kegiatan Lembaga                           | 11 |
|     | 3.3 Aspek Sumber Daya Perusahaan               | 11 |
|     | 3.3.1 Sumber Daya Fisik                        | 11 |
|     | 3.3.2 Sumber Daya Manusia                      | 12 |
|     | 3.3.3 Sumber Daya Keuangan                     | 13 |
|     | 3.4 Unit Bisnis                                | 13 |
|     | 3.4.1 Pengadaan Input                          | 14 |
|     | 3.4.2 Proses Produksi                          | 15 |
|     | 3.4.3 Pemasaran                                | 16 |
| IV  | KAJIAN PENGEMBANGAN BISNIS                     | 18 |
|     | 4.1 Rumusan Ide Pengembangan Bisnis            | 18 |
|     | 4.1.1 Analisis Lingkungan Eksternal Perusahaan | 18 |
|     | 4.1.2 Analisis Lingkungan Internal Perusahaan  | 21 |

- 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.





- 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.

|  |    |
|--|----|
| 4.1.3 Penentuan Ide Pengembangan Bisnis    | 22 |
| 4.2 Rencana Pengembangan Bisnis            | 24 |
| 4.2.1 Perencanaan Produk                   | 24 |
| 4.2.2 Perencanaan Pemasaran                | 25 |
| 4.2.3 Perencanaan Produksi                 | 27 |
| 4.2.4 Perencanaan Organisasi dan Manajemen | 32 |
| 4.2.5 Perencanaan Sumber Daya Manusia      | 32 |
| 4.2.6 Perencanaan Kolaborasi               | 33 |
| 4.2.7 Perencanaan Finansial                | 33 |
| 4.3 Tahapan Pengembangan Bisnis            | 37 |
| V SIMPULAN DAN SARAN                       | 41 |
| 5.1 Simpulan                               | 41 |
| 5.2 Saran                                  | 41 |
| DAFTAR PUSTAKA                             | 42 |
| LAMPIRAN                                   | 43 |

**DAFTAR TABEL**

|   |    |
|---|----|
| 1 Data produksi jamur Kota Pekanbaru berdasarkan kecamatan                | 1  |
| 2 Rata-rata pertahun permintaan baglog jamur tiram pada Rumah Jamur Nando | 1  |
| 3 Analisis anggaran parsial   | 8  |
| 4 Data pengunjung Rumah Jamur Nando                                       | 10 |
| 5 Peralatan produksi pada Rumah Jamur Nando                               | 12 |
| 6 Sumber daya manusia pada Rumah Jamur Nando                              | 13 |
| 7 Sarana produksi pada Rumah Jamur Nando                                  | 14 |
| 8 Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) atas dasar harga berlaku          | 19 |
| 9 Data pelanggan baglog jamur tiram Rumah Jamur Nando                     | 20 |
| 10 Data baglog jamur tiram yang terkontaminasi                            | 21 |
| 11 Data kolaborasi Rumah Jamur Nando                                      | 22 |
| 12 Kebutuhan bahan baku produksi <i>growbox</i> jamur tiram               | 28 |
| 13 Jumlah sumber daya manusia setelah pengembangan                        | 32 |
| 14 Biaya variabel sebelum pengembangan bisnis                             | 34 |
| 15 Biaya variabel setelah pengembangan bisnis                             | 34 |
| 16 Penerimaan sebelum pengembangan bisnis                                 | 35 |
| 17 Penerimaan setelah pengembangan bisnis                                 | 35 |





- 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.

|    |  |    |
|----|--|----|
| 18 | Analisis R/C ratio sebelum dan sesudah pengembangan bisnis | 36 |
| 19 | Analisis laba rugi pengembangan bisnis                     | 37 |
| 20 | Rencana aktivitas pengembangan bisnis                      | 38 |
| 21 | Hasil solusi metode CPM                                    | 38 |

## DAFTAR GAMBAR

|    |   |    |
|----|---|----|
| 1  | Matriks SWOT  | 4  |
| 2  | Tahapan produksi jamur tiram pada Rumah Jamur Nando                 | 15 |
| 3  | Alur pengembangan ide bisnis perluasan pemasaran baglog jamur tiram | 23 |
| 4  | Tampilan sisi kiri produk   | 24 |
| 5  | Tampilan sisi kanan produk  | 24 |
| 6  | Tampilan growbox sebagai hiasan                                     | 26 |
| 7  | Tahapan produksi growbox jamur tiram pada Rumah Jamur Nando         | 29 |
| 8  | Proses pengayakan serbuk kayu                                       | 29 |
| 9  | Proses pembuatan media tanam  | 30 |
| 10 | Proses sterilisasi  | 30 |
| 11 | Proses inokulasi  | 31 |
| 12 | Media tanam yang berhasil   | 31 |
| 13 | Alur aktivitas tahapan pengembangan bisnis                          | 39 |

## DAFTAR LAMPIRAN

|   |  |    |
|---|--|----|
| 1 | Layout produksi  | 43 |
| 2 | Biaya investasi sebelum pengembangan bisnis                      | 44 |
| 3 | Biaya investasi sesudah pengembangan bisnis                      | 45 |
| 4 | Biaya tetap sebelum pengembangan bisnis                          | 46 |
| 5 | Biaya tetap setelah pengembangan bisnis                          | 46 |
| 6 | Analisis anggaran parsial  | 47 |
| 7 | Matriks SWOT   | 48 |
| 8 | Kuesioner calon konsumen produk <i>growbox</i> di Kota Pekanbaru | 50 |
| 9 | Harga <i>growbox</i> di pasaran                                  | 51 |





**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

#### 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 mengumumkan dan memperbarainya sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



# 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)

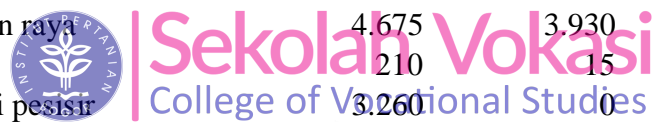
Berdasarkan data pada Tabel 1, total produksi jamur konsumsi tertinggi di Kota Pekanbaru yaitu pada Kecamatan Tenayan Raya dengan jumlah produksi pada tahun 2018 sebesar 4.675 kg, 2019 sebesar 3.930 kg, dan 2020 sebesar 3.460 kg.

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)





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.

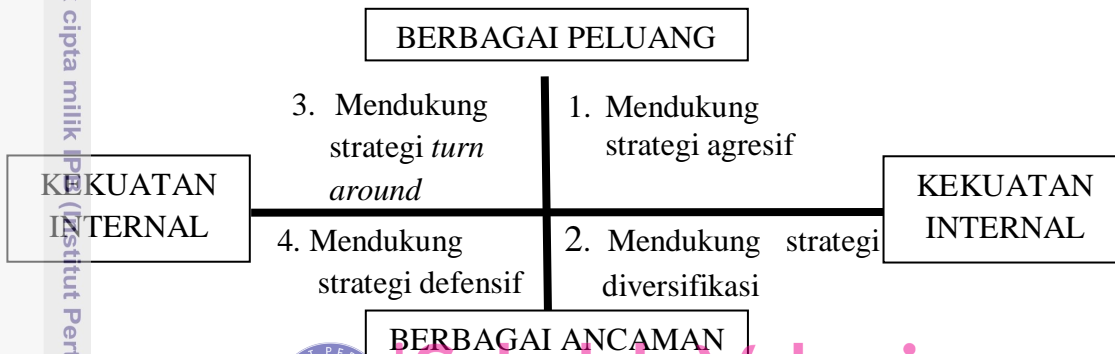


**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies

## II METODE KAJIAN PENGEMBANGAN BISNIS

### A. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan untuk memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan untuk meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*) (Rangkuti 1998). Menurut (Rangkuti 1998), analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal Peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*) dengan faktor internal Kekuatan (*Strengths*) dan Kelemahan (*Weakness*). Matriks SWOT dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1 Matriks SWOT  
Sumber: Rangkuti 1998

1. Kuadran 1 : Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Kondisi ini memungkinkan perusahaan menggunakan strategi agresif (*Growth oriented strategy*).
2. Kuadran 2 : Meskipun perusahaan menghadapi ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal, sehingga strategi yang harus ditetapkan perusahaan yaitu dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).
3. Kuadran 3 : Perusahaan menghadapi peluang yang sangat besar, namun di sisi lain perusahaan juga menghadapi beberapa kelemahan internal.
4. Kuadran 4 : Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan bagi perusahaan dikarenakan perusahaan menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan.

### B. Aspek Pasar

Aspek pasar merupakan dua sisi yang tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya. Pasar dan pemasaran memiliki tingkat ketergantungan yang tinggi dan saling mempengaruhi satu sama lainnya dengan kata lain, setiap ada kegiatan pasar selalu diikuti oleh pemasaran dan setiap kegiatan pemasaran adalah untuk mencari atau menciptakan pasar (Kasmir dan Jakfar 2003).

Agar investasi atau bisnis yang akan dijalankan dapat berhasil dengan baik, maka sebelumnya perlu melakukan strategi bersaing yang tepat. Unsur strategi persaingan ini adalah dengan cara menentukan segmentasi pasar (*segmentation*),





menetapkan pasar sasaran (*targeting*), dan menentukan posisi pasar (*positioning*), atau sering disebut dengan STP (Kasmir dan Jakfar 2003). Berikut penjelasan STP:

1. Segmentasi Pasar (*Market Segmentation*)

Segmentasi pasar artinya membagi pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin memerlukan produk atau *marketing mix* yang berbeda pula. Segmentasi pasar perlu dilakukan mengingat di dalam suatu pasar terdapat banyak pembeli yang berbeda keinginannya dan kebutuhannya. Oleh karena itu setiap perbedaan memiliki potensi untuk menjadi pasar tersendiri (Kasmir dan Jakfar 2003).

Pasar Sasaran (*Marketing Targeting*)

Setelah melakukan segmentasi pasar, maka terdapat beberapa segmen yang layak untuk digarap karena dianggap paling potensial. Secara umum pengertian menetapkan pasar sasaran yaitu mengevaluasi keaktifan setiap segmen, kemudian memilih salah satu dari segmen pasar atau bahkan lebih untuk dilayani (Kasmir dan Jakfar 2003).

Posisi Pasar (*Market Positioning*)

Tahap selanjutnya yaitu menentukan posisi pasar dimana hal ini bertujuan untuk menentukan posisi yang kompetitif untuk produk atau jasa suatu pasar. Kegiatan ini dilakukan setelah menentukan segmen mana yang dipilih, maka harus pula menentukan posisi mana yang ingin ditempati dalam segmen tersebut (Kasmir dan Jakfar 2003).

Setelah menentukan strategi bersaing dan unsur segmentasi, target, dan posisi pasar (STP) ditetapkan, maka selanjutnya perlu diselaraskan dengan kegiatan pemasaran lainnya yaitu bauran pemasaran (*marketing mix strategy*) (Kasmir dan Jakfar 2003). Berikut strategi bauran pemasaran:

1. Strategi Produk

Produk merupakan sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan para konsumen. Pihak perusahaan terlebih dahulu harus mendefinisikan, memilih, dan mendesain suatu produk yang disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan para konsumen yang akan dilayani agar investasi yang ditanam dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan (Kasmir dan Jakfar 2003).

2. Strategi Harga

Harga adalah salah satu aspek terpenting dalam kegiatan *marketing mix*. Harga adalah sejumlah uang yang diserahkan dalam pertukaran untuk mendapatkan suatu barang atau jasa. Penentuan harga sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku atau tidaknya suatu produk yang ditawarkan. Apabila salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan dan berakibat tidak lakunya produk tersebut di pasaran (Kasmir dan Jakfar 2003).

Strategi Lokasi dan Distribusi

Kegiatan pada strategi lokasi dan distribusi bertujuan untuk menentukan kantor cabang, kantor pusat, pabrik atau gudang perusahaan. Penentuan lokasi dan distribusi beserta sarana dan prasarana pendukung menjadi sangat penting, hal ini disebabkan agar konsumen mudah menjangkau setiap lokasi yang ada serta mendistribusikan barang atau jasa. (Kasmir dan Jakfar 2003).

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

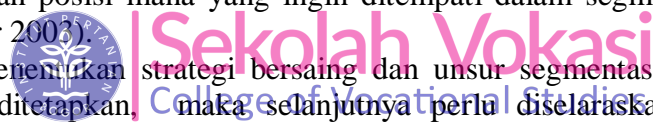
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

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.

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University





#### 4. Strategi Promosi

Strategi promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang terakhir. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang sama pentingnya dengan ketiga kegiatan diatas, baik produk, harga, lokasi atau distribusi (Kasmir dan Jakfar 2003). Dalam kegiatan ini setiap perusahaan berusaha untuk mempromosikan seluruh produk atau jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung (Kasmir dan Jakfar 2003).

#### C. Aspek Produksi

Aspek teknis atau operasi yang juga dikenal sebagai aspek produksi. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam aspek teknis ini adalah masalah penentuan lokasi, luas produksi, tata letak (*lay out*), penyusunan peralatan pabrik, dan proses produksinya seperti pemilihan teknologi yang akan digunakan. Kelengkapan kajian aspek operasi sangat tergantung dari jenis usaha yang akan dijalankan, karena setiap jenis usaha memiliki prioritas tersendiri (Kasmir dan Jakfar 2003).

#### D. Aspek Organisasi dan Manajemen

Tujuan perusahaan akan lebih mudah tercapai apabila perusahaan telah memenuhi kaidah-kaidah atau tahapan dalam proses manajemen. Proses manajemen ini akan tergambar dari masing-masing fungsi yang ada dalam manajemen. Masing-masing fungsi tidak dapat berjalan sendiri-sendiri akan tetapi harus dilaksanakan secara berkesinambungan, karena kaitan antara satu fungsi dengan fungsi lainnya sangat erat (Kasmir dan Jakfar 2003). Fungsi-fungsi yang terdapat dalam manajemen tersebut seperti perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pelaksanaan (*actuating*), pengawasan (*controlling*).

#### E. Aspek Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia merupakan suatu konsep yang berhubungan dengan kebijaksanaan, prosedur dan praktik bagaimana mengelola atau mengatur orang dalam perusahaan agar mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Kasmir dan Jakfar 2003).

#### F. Aspek Kolaborasi

Kolaborasi merupakan bentuk proses sosial, dimana didalamnya terdapat suatu aktivitas yang bertujuan untuk mencapai tujuan yang sama dengan saling membantu dan saling memahami aktivitas masing-masing (Syani 2007).

#### G. Aspek Finansial

Analisis finansial merupakan suatu aspek yang digunakan untuk menilai keuangan suatu perusahaan secara keseluruhan (Kasmir dan Jakfar 2003). Penilaian aspek keuangan meliputi penilaian sumber-sumber dana yang akan diperoleh, kebutuhan biaya investasi, estimasi pendapatan dan biaya investasi selama beberapa periode termasuk jenis-jenis dan jumlah biaya yang akan dikeluarkan selama umur investasi, proyeksi neraca dan laporan laba rugi untuk beberapa periode kedepan, kriteria penilaian investasi dan rasio keuangan yang digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan (Kasmir dan Jakfar 2003).

Metode analisis yang digunakan dalam kajian pengembangan ide bisnis ini diantaranya analisis penerimaan, analisis biaya operasional, analisis laba rugi, dan analisis anggaran parsial.

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.



1. Analisis Penerimaan (TR)

Penerimaan atau pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh perusahaan atau organisasi dari kegiatan aktivitasnya seperti penjualan produk/jasa kepada pelanggan. Total penerimaan dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$TR = P \times Q$$

Keterangan :

TR = Total penerimaan usaha/*Total revenue* (Rp)

P = Harga/*Price* (Rp)

Q = Kuantitas/*Quantity* (Unit)

Analisis Biaya Operasional

Biaya operasional merupakan biaya yang sudah pasti harus dikeluarkan oleh perusahaan untuk melakukan kegiatan produktivitas perusahaan. Biaya operasional terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tidak dipengaruhi oleh jumlah produksi. Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya dipengaruhi oleh jumlah produksi. Berikut rumus untuk mencari biaya operasional:

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan :

TC = Total biaya/*Total cost* (Rp)

TFC = Total biaya tetap/*Total fixed cost* (Rp)

TVC = Total biaya variabel/*Total variabel cost* (Rp)

3. Analisis Laba Rugi

Laporan rugi merupakan laporan keuangan yang berisi total penerimaan dan kondisi keuntungan yang didapatkan perusahaan untuk periode akuntansi tertentu. Rumus untuk mencari laba rugi adalah sebagai berikut:

$$\Pi = TR - TC$$

Keterangan :

$\Pi$  = Keuntungan (Rp)

TR = Total penerimaan/*Total revenue* (Rp)

TC = Total biaya/*Total cost* (Rp)

4. Analisis Anggaran Parsial

Analisis anggaran parsial dilakukan dengan cara mengevaluasi akibat-akibat yang disebabkan oleh perubahan-perubahan produksi atau organisasi usahatani. Dalam analisis anggaran parsial hanya diperhatikan faktor-faktor yang ada kaitannya dengan perubahan tersebut (Soekartawi 2002). Analisis anggaran parsial menunjukkan besaran keuntungan tambahan yang diperoleh setelah adanya perubahan-perubahan dalam suatu kegiatan bisnis. Komponen analisis anggaran parsial terdiri atas komponen kerugian dan komponen keuntungan. Komponen kerugian terdiri atas biaya tambahan yang terjadi karena adanya perubahan dan penghasilan yang hilang karena adanya perubahan. Komponen keuntungan berupa pengeluaran atau biaya yang dihemat karena adanya perubahan dan tambahan pendapatan kotor atau penghasilan yang timbul karena adanya perubahan. Langkah-langkah anggaran parsial ditunjukkan pada Tabel 3.

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.

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University





Tabel 3 Analisis anggaran parsial

| Kerugian (Rp)                        | Keuntungan (Rp)                      |
|--------------------------------------|--------------------------------------|
| Biaya tambahan                       | Biaya yang dihemat                   |
| 1. Biaya variabel                    | 1. Biaya variabel                    |
| 2. Biaya tetap                       | 2. Biaya tetap                       |
| Biaya produksi sebelum pengembangan: | Biaya produksi sesudah pengembangan: |
| Penerimaan                           | Penerimaan tambahan                  |
| Penerimaan sebelum pengembangan:     | Penerimaan sesudah pengembangan:     |
| Kerugian total:                      | Keuntungan total:                    |
| Keuntungan tambahan (Rp):            | Total keuntungan – total kerugian    |

Sumber : Soekartawi (2002)

Penggunaan analisis anggaran parsial dalam kajian pengembangan bisnis sebagai analisis finansial adalah agar perusahaan dapat mengetahui seberapa besar biaya tambahan atau biaya yang dihemat dalam perencanaan pengembangan bisnis pada perusahaan.

## 2.1 Lokasi dan Waktu

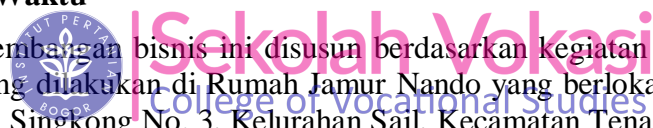
Kajian pengembangan bisnis ini disusun berdasarkan kegiatan Praktek Kerja Lapangan (PKL) yang dilakukan di Rumah Jamur Nando yang berlokasi di H. Imam Mungandar Ujung, Jl. Singkong No. 3, Kelurahan Sail, Kecamatan Tenayan raya, Kota Pekanbaru, Riau. Waktu pelaksanaan kegiatan PKL ini dilakukan selama 12 minggu dimulai pada tanggal 01 Februari 2021 sampai 31 April 2021.

## 2.2 Teknik Pengumpulan Data dan Analisis Data

Data yang digunakan untuk penulisan laporan akhir Kajian Pengembangan Bisnis ini terdiri dari 2 jenis yaitu data primer dan data sekunder. Data primer ini merupakan data yang didapatkan dari hasil pengamatan dan wawancara langsung selama kegiatan Praktik Kerja Lapang di Rumah Jamur Nando selama 12 minggu dengan *owner* Rumah Jamur Nando dan karyawan Rumah Jamur Nando itu sendiri. Selain data primer, kajian pengembangan bisnis ini juga menggunakan data sekunder. Data sekunder merupakan data yang sudah diolah dari data yang diperoleh melalui buku-buku, internet, serta perpustakaan.

## 2.3 Prosedur Kerja

Membuat pekerjaan dapat terselesaikan lebih lancar, sehingga waktu penyelesaiannya lebih cepat. Prosedur kerja juga memberikan pengawasan lebih baik tentang apa dan bagaimana suatu pekerjaan telah dilakukan (Maryati 2008). Prinsip prosedur kerja yang baik menurut (Maryati 2008) adalah sederhana, tidak terlalu rumit dan berbelit-belit. Tiga bagan dalam prosedur yaitu :





1. Bagan aliran kerja atau bagan proses (*Work flow chart*)  
Bagan proses adalah bagan yang menunjukkan secara rinci langkah-langkah dalam suatu proses pekerjaan. Langkah-langkah ditunjukkan dalam bentuk simbol dan disusun secara vertikal.
2. Bagan gerak atau bagan *layout* kerja (*Work layout*)  
Bagan *layout* menggambarkan gerakan pekerjaan dalam suatu ruangan kerja. Bagan gerak digambarkan pada sebuah *layout* kerja sehingga gerakan diukur dalam hubungannya dengan faktor fisik energi.
3. Bagan arus  
Bagan arus ini menggambarkan bagaimana aliran atau arus suatu kegiatan dalam menyelesaikan sebuah pekerjaan.

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)



**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies

Bogor Agricultural University

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.

### III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

#### 3.1 Sejarah dan Perkembangan Perusahaan

Perusahaan Rumah Jamur Nando mulai berdiri sejak tahun 2015 akhir, perusahaan ini didirikan oleh Bapak Bayu Fernando dengan memanfaatkan lahan tidur yang ada di halaman rumahnya dengan luas lahan sebesar 850 m<sup>2</sup>. Rumah Jamur Nando ini awalnya berfokus pada budidaya jamur tiram. Seiring berjalannya waktu, pada tahun 2017 beliau melihat adanya peluang di Kota Pekanbaru untuk membuat tempat wisata yang berbasis edukasi, sehingga beliau menjadikan sebagai tempat wisata edukasi bagi instansi dan masyarakat setempat. Wisata edukasi ini dapat dikunjungi oleh masyarakat lokal, masyarakat luar kota, bahkan wisatawan asing. Rumah Jamur Nando juga aktif memberikan pelatihan kepada petani-petani Kota Pekanbaru tentang budidaya jamur tiram. Berikut data pengunjung wisatawan Rumah Jamur Nando dalam 3 tahun terakhir 2018, 2019, dan 2020 dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4 Data pengunjung Rumah Jamur Nando

| No | Keterangan                | Jumlah (Orang) |       |       | Total (Orang) |
|----|---------------------------|----------------|-------|-------|---------------|
|    |                           | 2018           | 2019  | 2020  |               |
| 1  | Wisatawan Lokal Pekanbaru | 2.600          | 3.750 | 1.800 | 8.150         |
| 2  | Wisatawan Luar Pekanbaru  | 1.200          | 1.100 | 160   | 2.460         |
| 3  | Wisatawan Mancanegara     | 200            | 150   | 40    | 390           |
|    | Total                     | 4.000          | 5.000 | 2.000 | 11.000        |

Sumber : Rumah Jamur Nando (2021)

Tabel 4 menunjukkan data pengunjung Rumah Jamur Nando selama 3 tahun terakhir yang berjumlah sebanyak 11.000 orang. Dari data tersebut dapat dilihat bahwa pengunjung dari wisatawan lokal Kota Pekanbaru yang lebih mendominasi yaitu sebanyak 8.150 orang dan pada tahun 2020 Rumah Jamur Nando mengalami penurunan pengunjung sebanyak 3.000 orang dari tahun sebelumnya dikarenakan adanya pandemi Covid-19 saat ini.

Seiring berkembangnya perusahaan, pada tahun 2019 Bapak Bayu Fernando kembali membuka lahan seluas 1 hektar untuk khusus budidaya jamur tiram dan pembuatan baglog jamur tiram. Lokasi lahan yang kedua ini tidak terlalu jauh dengan lokasi yang pertama. Saat ini kegiatan bisnis yang dilakukan Rumah Jamur Nando selain budidaya jamur tiram dan wisata edukasi yaitu menjual produk olahan jamur tiram dengan beberapa produk seperti jamur krispi, es krim jamur, jamur rendang, teh jamur, dan nugget jamur. Produk olahan ini diproduksi 3 kali dalam seminggu.

### 3.2 Kegiatan Lembaga

Kegiatan yang dilakukan oleh Rumah Jamur Nando yaitu mulai dari pembudidayaan jamur tiram, wisata edukasi, dan pengolahan jamur tiram. Budidaya jamur tiram pada perusahaan ini dilakukan pada halaman milik pribadi Bapak Bayu Fernando seluas 1 Ha. Kegiatan budidaya jamur tiram ini dimulai dari pembuatan baglog jamur tiram hingga melakukan pemanenan jamur tiram. Wisata edukasi pada perusahaan dilakukan dengan cara melakukan edukasi budidaya jamur tiram kepada pengunjung dengan membeli tiket terlebih dahulu dimana harga tiket yang ditawarkan yaitu Rp 10.000 per tiket. Wisata edukasi ini dapat dikunjungi oleh wisatawan lokal. Wisatawan asing bahkan institusi yang ada di daerah sekitar. Sedangkan untuk kegiatan pengolahan jamur tiram, perusahaan mengolah jamur tiram yang dibudidayakan sendiri untuk beberapa olahan seperti nugget jamur, jamur *crispy*, bakso jamur dan es krim jamur. Pengolahan ini dilakukan 3 kali seminggu.

### 3.3 Aspek Sumber Daya Perusahaan

Sumber daya suatu perusahaan mencakup semua aset yang ada pada perusahaan dan digunakan untuk membantu semua kegiatan operasional mulai dari kegiatan budidaya sampai kegiatan pemasaran. Sumberdaya Rumah Jamur Nando ada 3 yaitu, sumber daya fisik, sumber daya manusia, dan sumber daya keuangan.

#### 3.3.1 Sumber Daya Fisik

Sumber daya fisik merupakan sumber daya yang berupa wujud dimana digunakan sebagai sarana dan prasarana penunjang kegiatan operasional perusahaan terutama dalam proses budidaya. Sumber daya fisik yang dimiliki oleh Rumah Jamur Nando adalah sebagai berikut:

##### 1. Lahan dan bangunan

Lahan pada Rumah Jamur Nando merupakan lahan milik pribadi. Total lahan yang dimiliki Rumah Jamur Nando sebagai penunjang kegiatan budidaya jamur tiram seluas 850 m<sup>2</sup> pada lokasi pertama dan 1 Ha pada lokasi kedua. Lahan ini dipergunakan pemilik untuk budidaya jamur tiram dan wisata edukasi. Lahan kedua ini difokuskan pemilik khusus untuk budidaya jamur tiram dan pembuatan baglog jamur tiram. Sedangkan untuk wisata edukasi, wisatawan bisa mengunjungi lahan yang pertama. Lahan Rumah Jamur Nando sendiri terdapat beberapa bangunan seperti kumpang, gudang, saung, gazebo, dan toilet.

##### 2. Alat Transportasi

Alat transportasi pada perusahaan berguna untuk membantu mengantarkan pesanan kepada pelanggan, mengantarkan baglog jamur tiram dari lokasi kedua ke lokasi pertama dan kegiatan operasional lainnya. Alat transportasi yang terdapat pada Rumah Jamur Nando adalah 1 unit motor dan 1 mobil *pick up*.

3. Peralatan dan Perlengkapan

Rumah Jamur Nando memiliki sarana dan prasarana yang dipergunakan untuk mendukung kegiatan operasional pada usahanya. Peralatan dan perlengkapan yang terdapat pada Rumah Jamur Nando dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5 Peralatan produksi pada Rumah Jamur Nando

| No | Keterangan         | Jumlah (unit) |
|----|--------------------|---------------|
| 1  | Tungku Pengukus    | 3             |
| 2  | Mesin <i>Press</i> | 3             |
| 3  | Obeng              | 8             |
| 4  | Baskom             | 5             |
| 5  | Ember              | 10            |
| 6  | <i>Cutter</i>      | 8             |
| 7  | Gunting            | 5             |
| 8  | Sapu               | 3             |
| 9  | Sapu lidi          | 4             |
| 10 | Sekop              | 6             |
| 11 | Selang air         | 3             |
| 12 | Gerobak            | 4             |
| 13 | Keranjang          | 10            |
| 14 | <i>Sprayer</i>     | 4             |

Sumber : Rumah Jamur Nando (2021)

4. Alat Transportasi

Alat transportasi pada perusahaan berguna untuk membantu mengantarkan pesanan kepada pelanggan, mengantarkan baglog jamur tiram dari lokasi kedua ke lokasi pertama dan kegiatan operasional lainnya. Alat transportasi yang terdapat pada Rumah Jamur Nando adalah 1 unit motor dan 1 mobil *pick up*.

3.3.2 Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia merupakan salah satu komponen yang sangat penting dalam menjalankan sebuah aktivitas pada perusahaan. Penempatan sumber daya manusia yang sesuai dengan keahlian masing-masing karyawan dalam suatu usaha akan membantu dan memperlancar keberlangsungan aktivitas pada perusahaan. Rumah Jamur Nando memiliki 13 orang karyawan dengan 1 pimpinan perusahaan, 5 kepala bagian dan 7 karyawan tetap. Karyawan Rumah Jamur Nando berasal dari masyarakat lingkungan sekitar yakni warga Kecamatan Tenayan Raya.

Sistem gaji yang diterapkan pada Rumah Jamur Nando bagi tenaga kerjanya yaitu memakai sistem gaji bulanan. Para karyawan menerima gaji rutin pada setiap awal bulan. Upah yang diterapkan perusahaan berbeda dengan tingkatan masing-masing karyawan, sehingga upah kepala bagian dengan upah karyawan akan berbeda.

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.

© Hak cipta milik IPIB (Institut Pertanian Bogor)



Sekolah Vokasi  
 College of Vocational Studies



Gaji untuk kepala bagian yaitu sebesar Rp 1.250.000 per bulan dan Rp 850.000 per bulan. Para karyawan juga setiap tahunnya diberikan Tunjangan Hari Raya (THR). Aktivitas pekerjaan pada Rumah Jamur Nando dilakukan mulai dari hari senin hingga hari sabtu pada pukul 08.00 WIB hingga pukul 16.00 WIB. Rincian sumber daya manusia pada Rumah Jamur Nando dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6 Sumber daya manusia pada Rumah Jamur Nando

| No | Nama          | Umur<br>(tahun) | Jenis kelamin<br>(L/P) | Jabatan                         |
|----|---------------|-----------------|------------------------|---------------------------------|
| 1  | Bayu Fernando | 31              | L                      | Pemilik                         |
| 2  | Ilham hidayat | 22              | L                      | Manajer marketing dan pelayanan |
| 3  | Fujiyanto     | 48              | L                      | Manajer produksi media tanam    |
| 4  | Jurisman      | 58              | L                      | Manajer sarana dan prasarana    |
| 5  | Nurhidayati   | 55              | P                      | Manajer produksi kuliner        |
| 6  | Kartini       | 27              | P                      | Manajer keuangan                |
| 7  | Dedi          | 45              | L                      | Karyawan                        |
| 8  | Rudi          | 45              | L                      | Karyawan                        |
| 9  | Yatno         | 48              | L                      | Karyawan                        |
| 10 | Riski         | 23              | L                      | Karyawan                        |
| 11 | Iwan          | 23              | L                      | Karyawan                        |
| 11 | Hani          | 25              | P                      | Karyawan                        |
| 12 | Halimah       | 17              | P                      | Karyawan                        |
| 13 | Vivi          | 32              | P                      | Karyawan                        |

Sumber : Rumah Jamur Nando (2021)

### 3.3.3 Sumber Daya Keuangan

Sumber daya keuangan pada Rumah Jamur Nando berasal dari modal pribadi pemilik perusahaan tanpa adanya pinjaman dari pihak luar. Modal awal yang dikeluarkan pemilik pada awal pembuatan usaha sebesar Rp 135.660.000. Modal awal ini digunakan pemilik untuk pembelian peralatan sarana produksi, membayar tenaga kerja dan membeli bahan pembuatan baglog jamur tiram.

## 3.4 Unit Bisnis

Rumah Jamur Nando merupakan bisnis yang bergerak pada bidang agribisnis untuk komoditas jamur tiram. Kegiatan bisnis ini dimulai dari pengadaan input, proses produksi dan pemasaran. Produk yang dihasilkan yaitu jamur tiram putih mentah dan produk olahan jamur tiram.

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.

Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University



### 3.4.1 Pengadaan Input

Pengadaan input merupakan subsistem hulu dimana subsistem ini menyediakan sarana produksi pertanian yang meliputi lahan, benih, sarana produksi, tenaga kerja, pupuk, dan penunjang lainnya (listrik, air, dan peralatan lainnya). Berikut adalah input yang digunakan oleh Rumah Jamur Nando:

1. Lahan  
Lahan yang dimiliki oleh Rumah Jamur Nando pada lokasi pertama yaitu seluas 850 meter persegi dan lokasi kedua seluas 1 Ha. Lahan tersebut merupakan lahan pribadi milik Bapak Bayu Fernando sendiri. Lahan tersebut digunakan untuk kegiatan budidaya jamur tiram dan tempat wisata edukasi. Lahan tersebut memiliki beberapa bangunan yang membantu produktivitas pada Rumah Jamur Nando.
2. Bibit  
Bibit yang digunakan pada Rumah Jamur Nando yaitu bibit unggul dimana bibit ini diproduksi oleh Rumah Jamur Nando sendiri sehingga kualitas bibit jamur tiram ini terjamin dan berkualitas.
3. Tenaga Kerja  
Rumah Jamur Nando mempekerjakan tenaga kerja yang bersifat tenaga kerja tetap. Tenaga kerja mayoritas berasal dari wilayah lokasi budidaya jamur tiram yaitu di Kecamatan Tenayan Raya. Hari kerja pada tenaga kerja yaitu satu minggu kecuali hari minggu yang dimulai pada pukul 08.00 WIB sampai dengan pukul 16.00 WIB. Upah yang diberikan kepada tenaga kerja yaitu sebesar Rp 850.000 per bulan untuk karyawan dan Rp 1.250.000 perbulan untuk kepala bagian. Tenaga kerja juga mendapatkan THR setiap sekali setahunnya.
4. Sarana Produksi  
Sarana produksi pada Rumah Jamur Nando merupakan alat yang membantu kegiatan produktivitas perusahaan mulai dari budidaya hingga pemasaran produk. Sarana produksi Rumah Jamur Nando dapat dilihat pada Tabel 7.

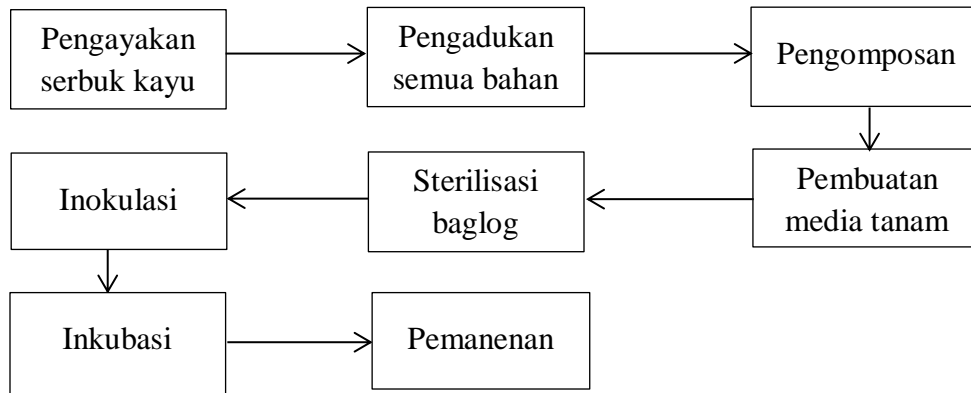
Tabel 7 Sarana produksi pada Rumah Jamur Nando

| No | Nama            | Jumlah (unit) |
|----|-----------------|---------------|
| 1  | Tungku pengukus | 3             |
| 2  | Tabung gas      | 3             |
| 3  | Mesin press     | 2             |
| 4  | Sprayer         | 1             |
| 5  | Sekop           | 6             |
| 6  | Gerobak         | 4             |
| 7  | Cutter          | 8             |
| 8  | Baskom          | 5             |
| 9  | Keranjang       | 10            |
| 10 | Selang          | 2             |
| 11 | Ember           | 3             |

Sumber : Rumah Jamur Nando (2021)

### 3.4.2 Proses Produksi

Proses produksi pada perusahaan Rumah Jamur Nando sangat penting dalam menentukan penjualan produk jamur tiram mentah dan produk jamur tiram olahan yang berkualitas dan terjamin mutunya. Rumah Jamur Nando memproduksi jamur tiram mentah setiap hari dan memproduksi jamur tiram olahan 2 kali dalam seminggu. Tahapan produksi jamur tiram mentah pada Rumah Jamur Nando dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2 Tahapan produksi jamur tiram pada Rumah Jamur Nando

Sumber : Rumah Jamur Nando (2021)

Gambar 2 menunjukkan bahwa terdapat 6 tahapan dalam proses budidaya jamur tiram hingga panen. Proses budidaya jamur tiram yaitu sebagai berikut.

1. Pengayakan serbuk kayu  
 Pengayakan serbuk kayu merupakan kegiatan pertama yang dilakukan pada proses pembuatan baglog jamur tiram. Kegiatan ini bertujuan untuk memisahkan serbuk kayu dengan barang-barang tajam yang dapat merobek plastik baglog. Pengayakan ini dilakukan dengan cara menggunakan sekop lalu diayak manual oleh tenaga manusia.
2. Pengadukan semua bahan  
 Bahan-bahan yang dicampurkan yaitu serbuk kayu, dedak, dan kapur. Pengadukan semua bahan ini dicampurkan dengan menggunakan air bersih hingga semua bahan tercampur merata. Jumlah air yang diperlukan cukup ditandai dengan cara menggenggam semua bahan yang sudah tercampur tidak terlalu basah sehingga membentuk gumpalan yang apabila dilepaskan langsung pecah. Pencampuran semua bahan-bahan ini dilakukan secara manual tanpa mesin.
- Pengomposan  
 Bahan-bahan yang sudah tercampur secara rata kemudian dilakukan pengomposan selama satu hari. Pengomposan dilakukan dengan cara menutup bahan-bahan tersebut menggunakan terpal. Hal ini bertujuan mengurangi kadar air untuk menghalang pertumbuhan mikroba yang dapat merusak baglog.

#### 4. Pembuatan media tanam

Setelah didiamkan selama 1 hari, langkah selanjutnya yaitu memasukkan media tanam kedalam plastik bening yang berukuran 17 x 35 cm dengan ketebalan 0,3 mm menggunakan mesin *press* sehingga media tanam dapat dipadatkan dengan baik agar tidak ada ruang udara untuk masuk ke dalam baglog. Setelah bahan-bahan sudah masuk dengan padat ke dalam plastik, media tanam diikat menggunakan karet.

#### 5. Sterilisasi

Media tanam yang sudah terbungkus rapi lalu dilakukan sterilisasi. Kegiatan ini dilakukan dengan tujuan untuk memastikan tidak adanya mikroba-mikroba pengganggu yang dapat merusak pertumbuhan jamur tiram. Sterilisasi dilakukan dengan cara menggunakan mesin pengukus yang terbuat dari bahan aluminium berbentuk drum dengan kapasitas mencapai 800 baglog. Proses sterilisasi dilakukan selama delapan jam dengan suhu mencapai 90°C. Setelah proses sterilisasi sudah siap, baglog tersebut kemudian didinginkan selama tujuh jam pada suhu 30°C.

#### 6. Inokulasi

Inokulasi atau pembibitan merupakan proses pemasukan spora ke dalam media tanam yang telah disediakan. Tujuan inokulasi ini adalah menumbuhkan miselium jamur pada baglog sehingga menghasilkan jamur tiram yang baik dan berkualitas. Bibit spora pada pembuatan baglog ini terbuat dari bahan dasar jagung. Inokulasi dapat dilakukan dengan dua cara yaitu penebaran dan tusukan. Inokulasi dengan cara penebaran yaitu menebarkan bibit spora sekitar tiga sendok teh dibagian atas media tanam. Sedangkan inokulasi dengan cara tusukan yaitu dengan cara membuat lubang pada bagian tengah baglog lalu diisi bibit spora yang sudah dihancurkan terlebih dahulu.

#### 7. Inkubasi

Inkubasi merupakan proses penyebaran miselium jamur sampai memenuhi seluruh media tanam. Inkubasi ini kurang lebih memakan waktu 15-20 hari sejak inokulasi dengan suhu berkisar 25°C – 30°C. Keberhasilan inkubasi ditandai dengan media tanam yang sudah berubah warna menjadi putih secara keseluruhan. Apabila media tanam terdapat noda berwarna hijau, tandanya media tanam sudah terkontaminasi dan diperlukan sterilisasi ulang.

#### 8. Pemanenan

Pemanenan dilakukan ketika baglog jamur tiram sudah dibuka kurang lebih dari 15-20 hari dengan penyemprotan yang rutin. Pemanenan jamur tiram dilakukan dengan langsung menarik menggunakan tangan tanpa menggunakan gunting atau pisau supaya bakteri yang terdapat pada besi pisau atau gunting tidak menempel pada baglog. Cara memanen jamur tiram yang baik yaitu menarik pangkal jamur tiram lalu diputar sampai jamur terlepas dari baglog.

#### 3.4.3 Pemasaran

Produk yang dipasarkan oleh Rumah Jamur Nando berupa baglog jamur tiram, jamur tiram segar dan jamur tiram olahan seperti jamur crispy, nugget jamur,

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPIB.

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

bakso jamur, teh jamur dan rending jamur. Baglog jamur tiram, jamur tiram segar maupun jamur tiram diolah kemudian dikirim kepada konsumen secara langsung menggunakan motor, mobil ataupun dijemput secara langsung oleh konsumen. Harga baglog yang diterapkan perusahaan yaitu sebesar Rp 5.000 per pcs, harga jamur tiram segar dijual dengan harga Rp 40.000 per kg kepada pelanggan harian dan Rp 25.000 kepada pelanggan tetap dan harga jamur tiram olahan dijual dengan harga yang mengikuti harga pasaran yang ada. Saluran pemasaran baglog jamur tiram pada Rumah Jamur Nando yaitu langsung ke petani jamur tiram yang kemudian akan dibudidayakan kembali oleh petani jamur tiram tersebut.



**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies

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.



## IV KAJIAN PENGEMBANGAN BISNIS

### 4.1 Rumusan Ide Pengembangan Bisnis

#### 4.1.1 Analisis Lingkungan Eksternal Perusahaan

Lingkungan eksternal perusahaan merupakan suatu faktor yang terjadi di luar lingkungan perusahaan. Lingkungan eksternal tersebut dapat berupa peluang ataupun ancaman bagi perusahaan. Lingkungan eksternal dapat dibedakan menjadi dua yaitu lingkungan makro dan lingkungan industri.

##### A. Lingkungan Makro

1. Faktor Politik dan Kebijakan Pemerintah  
Peran pemerintah kepada petani jamur sangat dibutuhkan untuk kelangsungan produktivitas sebuah perusahaan. Peran pemerintah yang dilakukan kepada perusahaan yaitu, pemerintah menyediakan pelatihan kepada masyarakat umum bagaimana caranya bertani jamur tiram. Selain itu, pemerintah Pekanbaru juga sering mengadakan sosialisasi bertani jamur tiram dan Rumah Jamur Nando sebagai pelaksana dalam sosialisasi ini.
2. Faktor Sosial Budaya  
Mudahnya memperoleh tenaga kerja menjadi peluang bagi perusahaan untuk terus berkembang dan menjalankan usahanya. Hal ini diperlihatkan dengan tenaga kerja pada Rumah Jamur Nando yang berasal dari warga sekitar. Selain mudah memperoleh tenaga kerja, kesadaran masyarakat untuk hidup sehat dengan mengonsumsi banyak protein juga menjadi peluang bagi perusahaan. Terlebih lagi sekarang pola hidup dengan vegetarian sedang ramai diterapkan oleh banyak masyarakat. Rumah Jamur Nando juga memiliki peluang yaitu dimana perusahaan sudah banyak dikenal oleh masyarakat Riau khususnya Kota Pekanbaru. Hal ini berdasarkan jumlah pengikut *instagram* pada Rumah Jamur Nando sebanyak 6.370 pengikut.
3. Faktor Ekonomi  
Tingkat pendapatan masyarakat yang meningkat menjadi salah satu faktor meningkatnya daya beli masyarakat di suatu daerah. Harga jamur tiram yang murah dengan rasa yang nikmat menjadi peluang bagi Rumah Jamur Nando untuk dapat meningkatkan penerimaan. Selain dapat menjadi peluang, faktor ekonomi yang terjadi juga dapat menjadi ancaman bagi perusahaan yaitu harga yang fluktuatif dimana ketika terjadinya penurunan yang signifikan sehingga mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Terjadinya peningkatan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) atas dasar harga Kota Pekanbaru yang mengalami peningkatan dapat menggambarkan kondisi pertumbuhan ekonomi yang terus meningkat. Berikut adalah Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) atas dasar harga berlaku Kabupaten/Kota Provinsi Riau dapat dilihat pada Tabel

Tabel 8 Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) atas dasar harga berlaku Kabupaten/Kota Provinsi Riau 2016-2020 (juta rupiah)

| No | Kabupaten /Kota  | Tahun  |        |        |        |        |
|----|------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
|    |                  | 2016   | 2017   | 2018   | 2019   | 2020   |
| 1  | Kuantan Singingi | 13.652 | 14.569 | 14.633 | 15.288 | 17.121 |
| 2  | Indragiri Hulu   | 10.693 | 11.164 | 11.402 | 11.897 | 13.32  |
| 3  | Indragiri Hilir  | 27.553 | 29.236 | 26.927 | 28.014 | 30.415 |
| 4  | Pelalawan        | 16.089 | 17.177 | 17.792 | 18.458 | 20.571 |
| 5  | Siak             | 14.571 | 15.656 | 15.575 | 16.173 | 18.053 |
| 6  | Kampar           | 18.200 | 19.590 | 20.289 | 21.510 | 24.188 |
| 7  | Rokan Hulu       | 15.231 | 16.039 | 16.506 | 17.334 | 19.563 |
| 8  | Bengkalis        | 11.201 | 11.985 | 12.256 | 13.053 | 14.662 |
| 9  | Rokan Hilir      | 21.656 | 22.728 | 23.357 | 23.981 | 26.151 |
| 10 | Kep. Meranti     | 5.836  | 6.183  | 6.365  | 6.562  | 7.191  |
| 11 | Pekanbaru        | 1.510  | 1.622  | 1.730  | 1.834  | 1.946  |
| 12 | Dumai            | 1.688  | 1.807  | 1.875  | 1.923  | 2.079  |

Sumber : BPS (2020)

4. Faktor Teknologi

Perkembangan teknologi pada suatu perusahaan menjadi peluang bagi Rumah Jamur Nando dalam melakukan aktivitas produksi sehingga dapat dijalankan dengan efektif dan efisien. Perkembangan teknologi yang dapat dimanfaatkan perusahaan oleh perusahaan seperti perkembangan teknologi informasi dan komunikasi seperti penggunaan media sosial dan penggunaan jasa kirim yang ada.

5. Faktor Ekologi

Suhu maksimum untuk tumbuhnya jamur tiram berkisar 30°C sampai 40°C dan optimalnya pada suhu 20°C sampai 30°C. Jamur tiram pada Rumah Jamur Nando yang berada di Pekanbaru yang memiliki suhu paling panas yaitu 36,8°C sehingga jamur tiram masih mampu untuk tumbuh di daerah Pekanbaru dan sekitarnya. Selain itu, kumbung pada perusahaan yang terbuat dari bambu mampu menjadi peluang perusahaan yaitu dapat melembabkan kumbung dimana hal ini mampu membantu proses pertumbuhan jamur tiram dengan baik.

**B. Lingkungan Industri**

1. Pesaing

Adanya petani jamur tiram yang berada di Kota pekanbaru merupakan pesaing dari Rumah Jamur Nando. Pesaing tersebut menghasilkan jumlah jamur tiram dan baglog jamur tiram lebih banyak daripada perusahaan. Pesaing Rumah Jamur Nando diantaranya yaitu Omah Jamur Feri, Central Jamur Tiram Pekanbaru, dan Seroja Jamur Tiram Sejati Agro.

2. Pelanggan

Pelanggan memiliki peran yang sangat penting dalam terjadinya pemasaran pada suatu usaha. Pelanggan yang terdapat pada Rumah Jamur Nando berasal dari

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.

beberapa daerah seperti Kota Pekanbaru, Kab. Kampar, Kab. Kuansing, dan Kab. Pasaman Sumatera Barat. Pelanggan ini dengan rutinnya mengambil baglog jamur tiram dalam setahun dengan jumlah sekitar 500-5000 per tahun. Data pelanggan baglog Jamur Tiram Rumah Jamur Nando tahun 2018,2019, dan 2020 dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9 Data pelanggan baglog jamur tiram Rumah Jamur Nando

| No    | Pelanggan     | Daerah       | Per tahun<br>(Kg) |        |        |
|-------|---------------|--------------|-------------------|--------|--------|
|       |               |              | 2018              | 2019   | 2020   |
| 1     | Naibaho       | Pekanbaru    | 2.000             | 3.000  | 4.500  |
| 2     | Nana          | Pekanbaru    | 500               | 2.000  | 2.000  |
| 3     | Riski Andini  | Pelalawan    | 1.000             | 2.500  | 3.500  |
| 4     | Sugian        | Pekanbaru    | 500               | 3.500  | 4.000  |
| 5     | Hariani       | Pekanbaru    | 500               | 1.500  | 3.000  |
| 6     | Liwan         | Pekanbaru    | 500               | 2.000  | 3.500  |
| 7     | Nurhasanah    | Pekanbaru    | 1.000             | 1.500  | 2.500  |
| 8     | Pospos        | Pekanbaru    | 2.000             | 2.000  | 2.000  |
| 9     | Selvina Muis  | Kuansing     | 500               | 1.500  | 2.000  |
| 10    | Aprianto      | Kampar       | 1.500             | 3.500  | 3.500  |
| 11    | Jihan Berta   | Kab. Pasaman | 1.000             | 1.000  | 2.500  |
| 12    | Syafrizal     | Pekanbaru    | 500               | 2.000  | 3.500  |
| 13    | Dia Ramadhani | Kuansing     | 1.000             | 1.000  | 3.000  |
| Total |               |              | 12.500            | 27.000 | 39.500 |

Sumber : Rumah Jamur Nando (2021)

3. Pendetang Baru  
Pendetang baru tidak pernah lepas dari yang namanya ancaman suatu perusahaan. Adanya pendatang baru tentu mempengaruhi tingkat permintaan dan penawaran produk pada perusahaan. Munculnya pendatang baru yang juga membudidayakan jamur tiram menggunakan kemasan *growbox* dengan penawaran yang lebih tinggi daripada perusahaan merupakan ancaman bagi Rumah Jamur Nando.
4. Pemasok  
Pemasok merupakan salah satu faktor penting yang dapat membantu produktivitas perusahaan dalam menghasilkan baglog jamur tiram yang akan dipasarkan. Kekuatan tawar menawar dalam hal ini berupa harga yang diberikan oleh pemasok relative terjangkau untuk perusahaan dan perusahaan rutin memesan kebutuhan bahan baku kepada pemasok. Hal ini menjadikan hubungan kerjasama antara pemasok dan perusahaan berjalan dengan baik sampai saat ini.
5. Produk Substitusi  
Produk substitusi merupakan produk pengganti yang memiliki manfaat yang sama. Produk substitusi dapat menjadi sebuah ancaman bagi perusahaan apabila



konsumen mendapatkan produk pengganti yang memiliki harga jauh lebih murah dibandingkan dengan jamur tiram. Produk substitusi dari jamur tiram ini dapat berupa telur atau daging ayam. Apabila konsumen lebih cenderung kepada produk substitusi, hal ini akan menyebabkan penurunan jumlah produksi baglog jamur tiram.

4.1.2 Analisis Lingkungan Internal Perusahaan

Analisis lingkungan internal menggambarkan bagaimana kondisi yang terjadi di dalam perusahaan. Lingkungan internal perusahaan meliputi kekuatan dan kelemahan yang dapat mempengaruhi bagaimana kondisi perusahaan tersebut. Lingkungan internal perusahaan terbagi menjadi beberapa aspek seperti aspek pemasaran, aspek produksi, aspek manajemen, aspek sumber daya manusia, aspek kolaborasi, dan aspek finansial.

1. Aspek Pemasaran

Pemasaran yang dilakukan Rumah Jamur Nando pada saat ini yaitu produk langsung dipasarkan kepada pelanggan melalui *instagram* maupun via *WhatsApp*. *Instagram* merupakan media pemasaran Rumah Jamur Nando yang menjadi kekuatan perusahaan dikarenakan jumlah pengikut pada *instagram* Rumah Jamur Nando sudah mencapai 6.000 lebih pengikut. Selain itu, kekuatan yang dimiliki oleh Rumah Jamur Nando yaitu perusahaan sudah memiliki pelanggan tetap yang setiap tahunnya memesan jamur tiram segar dan baglog jamur tiram kepada perusahaan.

2. Aspek Produksi

Aspek produksi ini Rumah Jamur Nando memiliki kekuatan yaitu bibit jamur tiram pada perusahaan merupakan bibit yang diproduksi sendiri sehingga bibit ini memiliki kualitas yang baik. Bibit berkualitas ini merupakan kekuatan perusahaan untuk menghasilkan jamur tiram yang baik dan berkualitas. Kualitas bibit jamur tiram ini ditandai dengan proses pengolahan yang dilakukan pada ruangan yang sudah steril dan sedikitnya baglog yang terkontaminasi. Jumlah baglog jamur tiram yang terkontaminasi pada Rumah Jamur Nando dalam 3 tahun terakhir yaitu tahun 2018,2019, dan 2020 dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10 Data baglog jamur tiram yang terkontaminasi

| No    | Tahun | Jumlah (pcs) |
|-------|-------|--------------|
| 1     | 2018  | 450          |
| 2     | 2019  | 300          |
| 3     | 2020  | 100          |
| Total |       | 850          |

Sumber : Rumah Jamur Nando (2021)

Jumlah baglog yang terkontaminasi menurun dari tahun ketahun yang awalnya jumlah baglog yang terkontaminasi sebanyak 450 pcs pada tahun 2018, lalu pada tahun 2019 baglog yang terkontaminasi menurun sebanyak 150 pcs menjadi 300

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.

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

pes, dan pada tahun 2020 baglog yang terkontaminasi kembali menurun sebesar 200 pcs baglog menjadi 100 pcs baglog. Total baglog yang terkontaminasi selama 3 tahun terakhir berjumlah 850 pcs baglog jamur tiram.

Selain sedikitnya jumlah baglog yang terkontaminasi, Rumah Jamur Nando memiliki kelemahan yaitu proses pembuatan baglog jamur tiram masih menggunakan teknologi semi manual sehingga proses produksi sedikit memakan waktu. Perusahaan juga memiliki hubungan yang baik kepada pemasok yang bekerja sama dengan Rumah Jamur Nando.

3. Aspek Manajemen

Hubungan yang baik antara pemilik dan tenaga kerja yang ada merupakan kekuatan bagi perusahaan dalam menjalankan bisnis ini. Hal ini membuat komunikasi antara pemilik dan karyawan berjalan dengan baik dan lancar sehingga jarang terjadinya *miss communication* antar sesama.

4. Aspek Sumber Daya Manusia

Tenaga kerja yang terdapat pada perusahaan merupakan tenaga kerja yang sudah berpengalaman dalam kegiatan budidaya jamur tiram seperti menggunakan mesin *press* dan pembuatan media tanam. Tenaga kerja pada perusahaan berasal dari warga sekitar perusahaan yaitu kecamatan tenayan raya.

5. Aspek Kolaborasi

Aspek kolaborasi pada Rumah Jamur Nando yaitu melakukan kerja sama dengan beberapa perusahaan/toko yang terdapat di beberapa daerah. Berikut data pemasok Rumah Jamur Nando dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11 Data kolaborasi Rumah Jamur Nando

| No | Jenis kebutuhan | Nama pemasok            | Daerah        |
|----|-----------------|-------------------------|---------------|
| 1  | Serbuk kayu     | PT. Karet Teratak Buluh | Teratak Buluh |
| 2  | Kapur           | Toko urika              | Pekanbaru     |
| 3  | Dedak           | Toko urika              | Pekanbaru     |
| 4  | Ring baglog     | Toko Urika              | Pekanbaru     |
| 5  | Plastik         | Toko plastik bukit mas  | Pekanbaru     |

Sumber : Rumah Jamur Nando (2021)

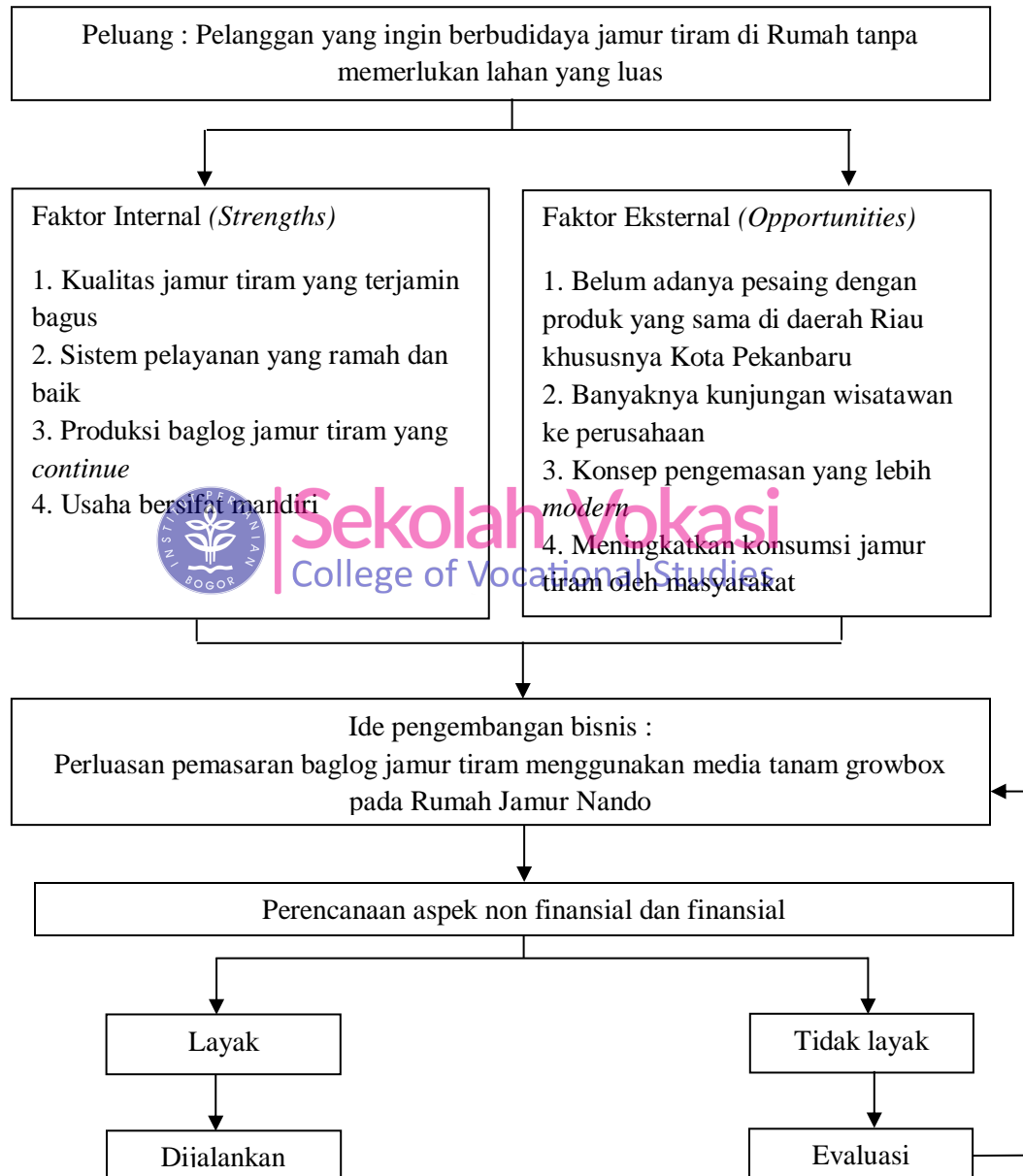
6. Aspek Keuangan

Rumah Jamur Nando dapat dikatakan memiliki aspek keuangan yang sangat baik dikarenakan usaha ini menggunakan modal sendiri dari sang pemilik tanpa adanya pinjaman dari pihak luar seperti bank konvensional. Namun, perusahaan memiliki kelemahan dalam menjalankan usaha ini yaitu perusahaan belum memiliki pencatatan keuangan yang terperinci.

4.1.3. Penentuan Ide Pengembangan Bisnis

Berdasarkan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) yang ada pada Rumah Jamur Nando, salah satu alternatif strategi yang dapat dijadikan solusi dalam penanganan pelanggan Rumah Jamur Nando yang ingin

melakukan budidaya jamur tiram di rumah adalah melalui perluasan pemasaran baglog jamur tiram menggunakan media tanam *growbox* didapat dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada pada Rumah Jamur Nando. Adapun alur rumusan ide pengembangan bisnis dalam perluasan pemasaran baglog jamur tiram dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3 Alur pengembangan ide bisnis perluasan pemasaran baglog jamur tiram

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.

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

## 4.2 Rencana Pengembangan Bisnis

### 4.2.1 Perencanaan Produk

Melalui rumusan ide bisnis melalui perluasan pemasaran baglog jamur tiram pada Rumah Jamur Nando, produk yang akan dihasilkan pada perusahaan yaitu mengganti media tanam baglog jamur tiram yang sudah ada menggunakan media tanam yang disebut *growbox*. Penggunaan media tanam *growbox* pada jamur tiram adalah untuk meningkatkan nilai jual pada baglog jamur tiram pada perusahaan. *Growbox* yang digunakan pada perencanaan bisnis yaitu berbentuk persegi yang berukuran 15 x 15 cm yang berdominan berwarna merah. Produk ini dapat disimpan dalam ruangan tertutup dan terbuka. Produktivitas pertumbuhan *growbox* pada ruangan tertutup jauh lebih cepat dari pada ruangan terbuka. *Growbox* ini juga dapat dijadikan sebagai media hiasan pada ruangan yang ada di rumah seperti ruang tamu, ruang keluarga atau kamar tidur. Contoh media *growbox* untuk sisi kiri produk pada perencanaan ide bisnis Rumah Jamur Nando dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4 Tampilan sisi kiri produk

Sedangkan untuk contoh media *growbox* pada sisi kanan *growbox* dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5 Tampilan sisi kanan produk

- 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.

#### 4.2.2 Perencanaan Pemasaran

Perencanaan pasar dan pemasaran sangatlah penting dan berpengaruh terhadap perkembangan suatu usaha. Perencanaan pasar dan pemasaran dalam rencana ide pengembangan bisnis ini meliputi analisis pesaing, strategi pemasaran, dan bauran pemasaran.

##### 1. Analisis Pesaing

Analisis pesaing dalam perencanaan produk ini yaitu perusahaan jamur tiram yang mengikuti *trend* pada saat ini dan menghasilkan produk yang sama dengan Rumah Jamur Nando. Akan tetapi, perusahaan pesaing di wilayah Kota Pekanbaru tidak menjadi masalah yang besar bagi Rumah Jamur Nando karena rata-rata petani jamur tiram di Kota Pekanbaru hanya berfokus kepada baglog jamur tiram yang biasa dan Rumah Jamur Nando sudah menjalin kerja sama dalam pemasaran *growbox* tersebut dengan beberapa sekolah dan *restaurant vegetarian* yang ada pada Kota Pekanbaru.

##### 2. Strategi Pemasaran

###### a. Segmentasi (*segmentation*)

Segmentasi pada perusahaan Rumah Jamur Nando berdasarkan kondisi geografis, demografis, dan psikografis. Segmentasi geografis yang dipilih yaitu wilayah Provinsi Riau dan sekitarnya. Segmentasi demografis yang dipilih yaitu berdasarkan usia, jenis kelamin dan pendapatan. Segmentasi pendapatan pada perencanaan bisnis ini yaitu seluruh kalangan masyarakat mulai dari kalangan menengah kebawah dan menengah keatas. Sedangkan segmentasi psikografis pasar yang akan dituju yaitu konsumen yang tertarik dengan gaya hidup sehat, *simple* dan masyarakat vegetarian.

###### b. Target Pasar (*targeting*)

Target pasar yang dituju Rumah Jamur Nando dalam pengembangan ide bisnis ini yaitu Lotus *Vegetarian Restaurant*, SD Islam Al-Azhar 54 Pekanbaru dan SMA Al-Itihad Pekanbaru.

###### c. Posisi Pasar (*positioning*)

Posisi pasar dalam pengembangan ide bisnis ini dilakukan untuk memberikan citra perusahaan yang baik terhadap konsumen dan juga memiliki perbedaan khusus terhadap produk yang sama terhadap pesaing. Penetapan posisi pasar ini juga dilakukan agar konsumen loyal terhadap produk yang dihasilkan. Rumah Jamur Nando memiliki posisi pasar sebagai penghasil *growbox* jamur tiram dengan kualitas yang baik dan dengan harga yang murah dari pasaran yang sudah ada seperti penghasil *growbox* di daerah Bandung, perusahaan tersebut menjual *growbox* jamur tiram ini dengan harga sebesar Rp 50.000 per kotak. Harga pesaing *growbox* ini dapat dilihat pada shopee dan tokopedia.

##### 3. Bauran Pemasaran

Pengembangan bisnis ini, selain menggunakan strategi pemasaran Rumah Jamur Nando juga menggunakan bauran pemasaran untuk mendukung pengembangan ide bisnis pada perusahaan. Bauran pemasaran (*marketing mix*) yang digunakan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

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.

- 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.

terdiri dari 4P yaitu *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), dan *promotion* (promosi). Berikut penjelasan dari bauran pemasaran (*marketing mix*):

a. Produk (*product*)

Produk yang dihasilkan dari pengembangan ide bisnis ini yaitu baglog jamur tiram yang dikemas dalam kemasan *growbox* yang berukuran 15 x 15 cm. *Growbox* ini terbuat dari bahan dasar kardus yang dilapisi plastik sehingga apabila konsumen melakukan penyemprotan tidak akan membuat kemasan *growbox* robek. *Growbox* ini berdominan berwarna putih dan merah. Kemasan *growbox* ini memiliki bentuk yang sederhana sehingga konsumen tidak membutuhkan banyak tempat untuk menyimpan produk ini. Produk ini dapat disimpan dalam ruangan tertutup dan terbuka. Produktivitas pertumbuhan *growbox* pada ruangan tertutup jauh lebih cepat dari pada ruangan tertutup. Selain sebagai produk konsumsi, *growbox* ini juga dapat dijadikan sebagai media hiasan pada ruangan yang ada di rumah seperti ruang tamu, ruang keluarga atau kamar tidur. Tampilan *growbox* sebagai hiasan dapat dilihat pada Gambar 6.



Gambar 6 Tampilan *growbox* sebagai hiasan

b. Harga (*price*)

Perencanaan harga yang ditawarkan untuk *growbox* jamur tiram adalah Rp25.000,00 per kotak. Penentuan harga berdasarkan perhitungan HPP produksi ditambah dengan laba yang diharapkan dan disesuaikan dengan rata-rata penjualan 3 bulan terakhir (November, Desember, Januari) pada Rumah Jamur Nando. Berikut perhitungan Harga jual perencanaan pengembangan ide bisnis Rumah Jamur Nando:

$$\begin{aligned}
 \text{HPP} &= \text{TFC} + \text{TVC} \\
 &= \frac{\text{Rp 144.721.667} + \text{Rp 73.954.400}}{11.400 \text{ pcs}} \\
 \text{HPP} &= \text{Rp 19.182 per pcs} \\
 \text{Mark up} &= \text{HPP} \times \text{Laba yang diharapkan}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &= \text{Rp } 19.182 \times 30\% \\ &= \text{Rp } 5.754 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= \text{HPP} + \text{mark up} \\ &= \text{Rp } 19.182 + \text{Rp } 5.754 \\ &= \text{Rp } 24.936 \\ &= \text{Rp } 25.000 \text{ per kotak} \end{aligned}$$

Harga untuk *growbox* ini didapat dari hasil perhitungan HPP (Harga Pokok Produksi) ditambah *mark up*. Harga yang diperoleh dapat dikatakan terjangkau karena pada dasarnya, harga yang sudah berlaku dipasaran *growbox* ini dijual dengan harga mulai dari Rp 50.000 hingga Rp 87.000 yang dapat ditemui melalui *shopee* dan tokopedia.

c. Saluran Distribusi (*place*)

Lokasi pendistribusian *growbox* jamur tiram ini berada di wilayah Kota Pekanbaru. *Growbox* jamur tiram dipasarkan secara langsung kepada konsumen sehingga konsumen dapat membeli melalui *instagram* maupun langsung membeli ke Rumah Jamur Nando. Selain melalui *instagram* dan Rumah Jamur Nando, produk ini akan didistribusikan langsung ke Lotus *Vegetarian Restaurant* setiap bulan sekali.

d. Promosi (*promotion*)

Promosi yang dilakukan Rumah Jamur Nando untuk mengenalkan produk *growbox* dan memperluas pasar yaitu strategi *word of mouth*, strategi penjualan secara langsung (*personal selling*), strategi media sosial, dan strategi membuka pameran di berbagai acara seperti pameran pertanian yang diselenggarakan di *mall* ataupun di hotel.

#### 4.2.3 Perencanaan Produksi

Perencanaan produksi dalam pengembangan ide bisnis ini merupakan kegiatan inti dalam menghasilkan produk *growbox* jamur tiram. Kegiatan proses produksi tidak jauh berbeda dengan proses produksi yang dilakukan biasanya. Berikut perencanaan produksi untuk pengembangan ide bisnis pada Rumah Jamur Nando:

1. Lokasi Usaha

Lokasi yang digunakan untuk rencana pengembangan ide bisnis ini yaitu berada di Kecamatan Tenayan Raya, Kota Pekanbaru, Riau. Lokasi ini dipilih dikarenakan beberapa faktor yaitu karena lahan perusahaan merupakan milik pribadi, akses jalan yang mudah dilalui kendaraan dan tidak jauh dari pemukiman warga.

Perencanaan *Layout* Produksi

Perencanaan *layout* produksi memanfaatkan lahan milik Rumah Jamur Nando dengan luas lahan yaitu 1 hektar yang terdiri dari kumbung jamur tiram, tempat istirahat tenaga kerja, tempat pengomposan, ruang pembuatan media tanam, tempat sterilisasi baglog, ruang inokulasi, ruang inkubasi, ruang pengemasan baglog dan gudang peralatan. Lahan yang digunakan untuk perencanaan pengembangan ide bisnis ini yaitu sebesar 1.900 m<sup>2</sup>. *Layout* produksi *growbox*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

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.

ini terdiri dari gudang barang, ruang istirahat tenaga kerja, tempat pengayakan serbuk kayu, tempat pengadukan semua bahan, ruang pengomposan, ruang inokulasi, ruang pembuatan media tanam, ruang inkubasi, kamar mandi, kumbung jamur tiram, ruang sterilisasi, dan ruang pengemasan *growbox*. Denah layout produksi *growbox* ini dapat dilihat pada Lampiran 1.

3. Kapasitas Produksi

Lahan yang digunakan untuk memproduksi *growbox* jamur tiram dengan produksi *growbox* per siklus yaitu seluas 1.900 m<sup>2</sup> dari 1 Ha lahan yang dimiliki. Hal ini atas pertimbangan jumlah produksi yang tidak terlalu banyak dan tidak membutuhkan lahan yang luas. Produksi *growbox* ini dilakukan 3 kali dalam seminggu yang artinya dalam sebulan produksi *growbox* dilakukan 12 kali produksi. Jumlah *growbox* yang dihasilkan dalam sekali produksi dapat mencapai 50-70 *growbox* sehingga dalam sebulan, perusahaan mampu menghasilkan *growbox* sebanyak 840 baglog. Kapasitas pembuatan baglog ini berdasarkan hasil kunjungan masyarakat yang berkunjung ke Rumah Jamur Nando. Selain itu, pembuatan baglog jamur tiram ini masih menggunakan teknologi semi manual dimana hal ini menyebabkan sedikit lambatnya proses pembuatan baglog jamur tiram.

4. Kebutuhan Bahan Baku

Bahan baku utama dalam pembuatan baglog jamur tiram ini didapatkan dari perusahaan kayu karet yang terdapat di Kabupaten Teratak Buluh serta sarana produksi didapatkan dari toko di sekitar lokasi. Berikut merupakan bahan baku yang dibutuhkan untuk rencana pengembangan ide bisnis melalui perluasan pemasaran baglog jamur tiram dapat dilihat pada Tabel 12.

Tabel 12 Kebutuhan bahan baku produksi *growbox* jamur tiram pada Rumah Jamur Nando

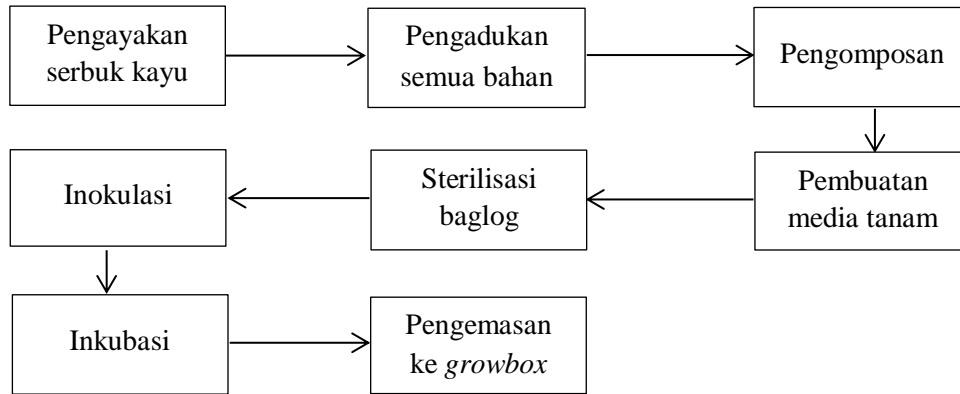
| No | Keterangan           | Kebutuhan (10.000 <i>growbox</i> ) | Satuan |
|----|----------------------|------------------------------------|--------|
| 1  | Serbuk kayu          | 5.000                              | Kg     |
| 2  | Dedak                | 1.150                              | Kg     |
| 3  | Kapur                | 120                                | Kg     |
| 4  | Spora                | 200                                | Botol  |
| 5  | Plastik              | 50                                 | Kg     |
| 6  | Cincin baglog        | 10.000                             | Pcs    |
| 7  | Karet                | 2                                  | Kg     |
| 8  | Kertas               | 8                                  | Kg     |
| 9  | Kotak <i>growbox</i> | 10.000                             | Pcs    |

Sumber : Data diolah (2021)

5. Perencanaan Produksi

Pada proses produksi terdapat tahapan-tahapan dalam mengubah *input* menjadi *output*. Alur produksi pada proses produksi *growbox* jamur tiram dapat dilihat pada Gambar 7.





Gambar 7 Tahapan produksi growbox jamur tiram pada Rumah Jamur Nando

Berikut penjelasan alur proses produksi *growbox* jamur tiram pada rencana pengembangan ide bisnis melalui perluasan pemasaran baglog jamur tiram pada Rumah Jamur Nando:

1. Pengayakan serbuk kayu

Pengayakan serbuk kayu merupakan kegiatan pertama yang dilakukan pada proses pembuatan baglog jamur tiram. Kegiatan ini bertujuan untuk memisahkan serbuk kayu dengan barang-barang tajam yang dapat merobek plastik baglog. Pengayakan ini dilakukan dengan cara menggunakan sekop lalu diayak manual oleh tenaga manusia.



Gambar 8 Proses pengayakan serbuk kayu

2. Pengadukan semua bahan

Bahan-bahan yang dicampurkan yaitu serbuk kayu, dedak, dan kapur. Pengadukan semua bahan ini dicampurkan dengan menggunakan air bersih hingga semua bahan tercampur merata. Jumlah air yang diperlukan cukup ditandai dengan cara menggenggam semua bahan yang sudah tercampur tidak terlalu basah sehingga membentuk gumpalan yang apabila dilepaskan langsung pecah. Pencampuran semua bahan-bahan ini dilakukan secara manual tanpa mesin.

### 3. Pengomposan

Bahan-bahan yang sudah tercampur secara rata kemudian dilakukan pengomposan selama satu hari. Pengomposan dilakukan dengan cara menutup bahan-bahan tersebut menggunakan terpal. Hal ini bertujuan mengurangi kadar air untuk menghalang pertumbuhan mikroba yang dapat merusak baglog.

### 4. Pembuatan media tanam

Setelah proses pengomposan, langkah selanjutnya yaitu memasukkan media tanam ke dalam plastik bening yang berukuran 17 x 35 cm dengan ketebalan 0,3 mm menggunakan mesin *press* sehingga media tanam dapat dipadatkan dengan baik agar tidak ada ruang udara untuk masuk ke dalam baglog. Setelah bahan-bahan sudah masuk dengan padat ke dalam plastik, media tanam diikat menggunakan karet.



Gambar 9 Proses pembuatan media tanam

### 5. Sterilisasi

Media tanam yang sudah terbungkus rapi lalu dimasukkan kedalam mesin pengukus untuk memastikan tidak adanya mikroba pengganggu yang dapat merusak proses pertumbuhan jamur tiram. Kapasitas mesin pengukus ini mampu mencapai 800 baglog. Proses sterilisasi dilakukan selama delapan jam dengan suhu mencapai 90°C. Setelah proses sterilisasi sudah siap, baglog tersebut kemudian didinginkan selama tujuh jam pada suhu 30°C.



Gambar 10 Proses sterilisasi



## 6. Inokulasi

Inokulasi atau pembibitan merupakan proses pemasukan spora ke dalam media tanam yang telah disediakan. Tujuan inokulasi ini adalah menumbuhkan miselium jamur pada baglog sehingga menghasilkan jamur tiram yang baik dan berkualitas. Bibit spora pada pembuatan baglog ini terbuat dari bahan dasar jagung. Inokulasi dapat dilakukan dengan dua cara yaitu penebaran dan tusukan. Inokulasi dengan cara penebaran yaitu menebarkan bibit spora sekitar tiga sendok teh dibagian atas media tanam. Sedangkan inokulasi dengan cara tusukan yaitu dengan cara membuat lubang pada bagian tengah baglog lalu diisi bibit spora yang sudah dihancurkan terlebih dahulu.



Gambar 11 Proses inokulasi

## 7. Inkubasi

Inkubasi merupakan proses penyebaran miselium jamur sampai memenuhi seluruh media tanam. Inkubasi ini kurang lebih memakan waktu 15-20 hari sejak inokulasi dengan suhu berkisar 25°C – 30°C. Keberhasilan inkubasi ditandai dengan media tanam yang sudah berubah warna menjadi putih secara keseluruhan. Apabila media tanam terdapat noda berwarna hijau, tandanya media tanam sudah terkontaminasi dan diperlukan sterilisasi ulang.



Gambar 12 Media tanam yang berhasil

## 8. Pengemasan ke *growbox*

Pengemasan baglog jamur tiram yang sudah siap lalu dimasukkan ke dalam kotak *growbox* yang sudah dipesan kepada V grafika Pekanbaru. Pengemasan ini



dilakukan oleh 2 orang tenaga kerja harian. Pengemasan ini dilakukan pada pagi hari setiap 3 x seminggu sesuai jadwal kerja yang sudah ditentukan.

#### 4.2.4 Perencanaan Organisasi dan Manajemen

Perencanaan organisasi dan manajemen dalam pengembangan ide bisnis ini tidak merubah bagian dari struktur organisasi yang sudah ada sebelumnya dan dapat dilihat pada Gambar 2. Perencanaan organisasi dan manajemen pada perencanaan ide bisnis ini terstruktur dengan baik dan jelas mulai dari perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pelaksanaan (*actuating*), dan pengawasan (*controlling*).

#### 4.2.5 Perencanaan Sumber Daya Manusia

Perencanaan sumber daya manusia dalam suatu usaha sangat penting untuk menjalankan produktivitas perusahaan dengan baik agar mencapai tujuan yang diinginkan. Jumlah sumber daya manusia sebelum adanya pengembangan ide bisnis ini yaitu sebanyak 13 orang yang mempunyai tanggung jawab masing-masing. Pada pengembangan perencanaan ide bisnis ini, Rumah Jamur Nando akan menambah 3 orang tenaga kerja harian untuk bagian produksi *growbox* 2 orang dan pemasaran *growbox* 1 orang. Penambahan karyawan harian ini tidak membutuhkan minimal pendidikan tetapi membutuhkan orang yang mampu bekerja sesuai dengan target dan mahir dalam pengemasan baglog ke dalam *growbox*. Selama proses produksi *growbox* tenaga kerja akan diberi arahan dan dikontrol agar hasil produksi sesuai dengan apa yang diinginkan. Tenaga kerja tambahan ini hanya bekerja 3 kali dalam seminggu. Perekrutan tenaga kerja ini tidak membutuhkan pendidikan khusus hanya saja harus memiliki keahlian dan keterampilan yang baik dalam bekerja. Jumlah sumber daya manusia pada Rumah Jamur Nando setelah pengembangan dapat dilihat pada Tabel 13.

Tabel 13 Jumlah sumber daya manusia setelah pengembangan

| No | Jabatan                        | Jumlah (orang) |
|----|--------------------------------|----------------|
| 1  | Pimpinan perusahaan            | 1              |
| 2  | Kepala keuangan                | 1              |
| 3  | Kepala produksi dan kuliner    | 1              |
| 4  | Kepala produksi media tanam    | 1              |
| 5  | Kepala sarana dan prasarana    | 1              |
| 6  | Kepala marketing dan pelayanan | 1              |
| 7  | Karyawan tetap                 | 13             |
| 8  | Karyawan harian                | 3              |

Sumber : Data diolah (2021)

#### 4.2.6 Perencanaan Kolaborasi

Kolaborasi merupakan kerjasama yang terjadi antara dua orang bahkan lebih dan memiliki hubungan yang baik dan saling menguntungkan. Kegiatan kolaborasi dalam menjalankan perencanaan pengembangan ide bisnis ini, Rumah Jamur Nando akan berkolaborasi dengan V grafika Pekanbaru dalam *design* dan pembuatan kotak *growbox*. Rumah Jamur Nando juga akan berkolaborasi dengan SD Al-Azhar 54 Pekanbaru, SMP Al-Itihad Pekanbaru, dan Lotus Vegetarian *Restaurant* dalam melakukan pemasaran produk.

#### 4.2.7 Perencanaan Finansial

Perencanaan finansial dalam rencana pengembangan ide bisnis pada Rumah Jamur Nando menggunakan metode analisis parsial dengan cara membandingkan keuangan sebelum dan sesudah adanya pengembangan ide bisnis ini. Asumsi-asumsi yang digunakan untuk rencana pengembangan ide bisnis ini sebagai berikut:

1. Perencanaan finansial yang digunakan untuk rencana pengembangan bisnis ini yaitu analisis anggaran parsial dan laba rugi.
2. Sumber dana modal yang dikeluarkan merupakan dana pribadi tanpa adanya pinjaman dari pihak luar seperti bank konvensional.
3. Analisis perencanaan finansial dilakukan berdasarkan perencanaan untuk satu tahun.
4. Harga jual produk *growbox* jamur tiram yaitu Rp 25.000 berdasarkan HPP produksi yang sudah diolah melalui data yang dimiliki.
5. Perencanaan hasil produksi harian Rumah Jamur Nando adalah 30-50 *growbox*.
6. Pajak penghasilan yang digunakan perusahaan dalam pengembangan ide bisnis ini sebesar 0,5% sesuai dengan peraturan pemerintah (PP) Nomor 23 Tahun 2018 tentang Pajak Penghasilan atas Penghasilan dari Usaha yang Diterima.

Berdasarkan asumsi-asumsi diatas, berikut rincian perencanaan keuangan dalam menjalankan perencanaan pengembangan ide bisnis perluasan pemasaran baglog jamur tiram menggunakan media tanam *growbox* pada Rumah Jamur Nando.

##### 1. Biaya investasi

Biaya investasi merupakan Biaya yang dikeluarkan sebagai modal awal usaha. Pengembangan ide bisnis pada Rumah Jamur Nando ini membuat Biaya investasi perusahaan mengalami perubahan sebesar Rp 35.935.000 dimana biaya investasi perusahaan sebelum pengembangan ide bisnis sebesar Rp 135.660.000 meningkat menjadi Rp 171.595.000 dengan penyusutan sebesar Rp 35.455.833. Biaya investasi Rumah Jamur Nando meningkat sebesar 26%. Rincian Biaya investasi sebelum dan setelah pengembangan dapat dilihat pada Lampiran 2 dan Lampiran 3.

##### 2. Biaya variabel

Biaya variabel merupakan biaya yang berubah-ubah tergantung dengan produksi yang dijalankan. Biaya variabel dalam pengembangan bisnis melalui perluasan pemasaran baglog jamur tiram menggunakan media tanam *growbox* mengalami

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 14 Biaya variabel sebelum pengembangan bisnis

| No | Keterangan    | Kebutuhan<br>(34.000 baglog) | Satuan | Harga<br>satuan (Rp) | Total<br>Biaya (Rp) |
|----|---------------|------------------------------|--------|----------------------|---------------------|
| 1  | Serbuk kayu   | 34.000                       | Kg     | 400                  | 13.600.000          |
| 2  | Dedak         | 7.820                        | Kg     | 3.000                | 23.460.000          |
| 3  | Kapur         | 816                          | Kg     | 10.000               | 8.160.000           |
| 4  | Spora         | 680                          | Botol  | 15.000               | 10.200.000          |
| 5  | Plastik       | 175                          | Kg     | 35.000               | 6.125.000           |
| 6  | Cincin baglog | 34.000                       | Pcs    | 350                  | 11.900.000          |
| 7  | Karet         | 3                            | Kg     | 61.000               | 183.000             |
| 8  | Kertas        | 27                           | Kg     | 12.000               | 326.400             |
|    | Total         |                              |        |                      | 73.954.400          |

Sumber : Data diolah (2021)

Tabel 15 Biaya variabel setelah pengembangan bisnis

| No | Keterangan           | Kebutuhan<br>(10.000 baglog) | Satuan | Harga<br>satuan (Rp) | Total<br>Biaya (Rp) |
|----|----------------------|------------------------------|--------|----------------------|---------------------|
| 1  | Serbuk kayu          | 5.000                        | Kg     | 400                  | 2.000.000           |
| 2  | Dedak                | 1.150                        | Kg     | 3.000                | 3.450.000           |
| 3  | Kapur                | 120                          | Kg     | 10.000               | 1.200.000           |
| 4  | Spora                | 200                          | Botol  | 15.000               | 3.000.000           |
| 5  | Plastik              | 50                           | Kg     | 35.000               | 1.750.000           |
| 6  | Cincin baglog        | 10.000                       | Pcs    | 350                  | 3.500.000           |
| 7  | Karet                | 2                            | Kg     | 61.000               | 122.000             |
| 8  | Kertas               | 8                            | Kg     | 12.000               | 96.000              |
| 9  | Kotak <i>growbox</i> | 10.000                       | Pcs    | 4.500                | 45.000.000          |
|    | Total                |                              |        |                      | 60.118.000          |

Sumber : Data diolah (2021)

Pada Tabel 14 biaya variabel yang paling banyak dikeluarkan yaitu pada bagian biaya serbuk kayu untuk 34.000 kg dengan jumlah biaya sebesar Rp 13.600.000 dan biaya variabel yang paling sedikit dikeluarkan yaitu pada bagian biaya karet untuk 3 Kg sebesar Rp 183.000. Pada Tabel 15 biaya variabel yang paling banyak dikeluarkan yaitu pada bagian biaya kotak *growbox* untuk 10.000 pcs

- 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.

sebesar Rp 45.000.000 dan biaya variabel yang paling sedikit dikeluarkan yaitu pada bagian biaya kertas untuk 8 Kg sebesar Rp 96.000.

3. Biaya tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang tidak mengalami perubahan dan tidak dipengaruhi oleh jumlah produksi. Biaya tetap yang dikeluarkan sebelum adanya pengembangan ide bisnis ini yaitu sebesar Rp 144.721.1667 dan jumlah biaya tetap yang dikeluarkan setelah adanya pengembangan ide bisnis ini yaitu sebesar Rp 170.730.833. Rincian biaya tetap sebelum pengembangan dan sesudah pengembangan bisnis dapat dilihat pada Lampiran 2. Biaya tetap sesudah pengembangan mengalami perubahan pada bagian penambahan gaji karyawan harian 3 orang, THR karyawan harian dan biaya penyusutan. Biaya tetap setelah pengembangan bisnis dapat dilihat pada Lampiran 3.

4. Perencanaan penerimaan

Penerimaan merupakan hasil yang diperoleh dari penjualan produk ke konsumen. Penerimaan yang diperoleh Rumah Jamur Nando sebelum pengembangan bisnis dalam satu tahun dapat dilihat pada Tabel 16.

Tabel 16 Penerimaan sebelum pengembangan bisnis

| Penjualan          | Jumlah | Satuan | Harga (Rp) | Total Penerimaan (Rp) |
|--------------------|--------|--------|------------|-----------------------|
| Baglog jamur tiram | 33.669 | Kg     | 5.000      | 168.345.000           |
| Wisata edukasi     | 11.000 | Orang  | 10.000     | 110.000.000           |
| Jamur tiram segar  | 16.095 | Kg     | 25.000     | 402.375.000           |
| Total              |        |        |            | 680.720.000           |

Sumber : Rumah Jamur Nando (2021)

Pada Tabel 16 menunjukkan bahwa total penerimaan Rumah Jamur Nando sebelum adanya pengembangan bisnis yaitu sebesar Rp 680.720.000 yang didapat dari hasil penjualan baglog jamur tiram, wisata edukasi, jamur tiram segar per tahun. Penerimaan Rumah Jamur Nando setelah adanya pengembangan ide bisnis dengan perluasan pasar baglog jamur tiram menggunakan media tanam *growbox* dapat dilihat pada Tabel 17.

Tabel 17 Penerimaan setelah pengembangan bisnis

| Penjualan           | Jumlah | Satuan | Harga (Rp) | Total Penerimaan (Rp) |
|---------------------|--------|--------|------------|-----------------------|
| Baglog Jamur Tiram  | 30.000 | Pcs    | 5.000      | 150.000.000           |
| Wisata Edukasi      | 13.000 | Orang  | 10.000     | 130.000.000           |
| Jamur Tiram Segar   | 20.000 | Kg     | 25.000     | 500.000.000           |
| Growbox Jamur Tiram | 10.000 | Pcs    | 25.000     | 250.000.000           |
| Total               |        |        |            | 1.030.000.000         |

Sumber : Data diolah (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 IPB.

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

Berdasarkan Tabel 17 dapat dilihat penerimaan Rumah Jamur Nando setelah adanya pengembangan ide bisnis dengan perluasan pasar baglog jamur tiram menggunakan media tanam *growbox* sebesar Rp 1.030.000 dengan adanya peningkatan wisata edukasi dari 11.000 menjadi 13.000, penjualan jamur tiram segar dari 16.095 kg menjadi 20.000 kg, penambahan produk baru yaitu *growbox* sebanyak 10.000 baglog. Sedangkan penjualan baglog jamur tiram mengalami penurunan dari 33.669 pcs menjadi 30.000 pcs dikarenakan baglog jamur tiram tersebut dialihkan ke pembuatan *growbox* yang akan dipasarkan kepada pengunjung wisata edukasi yang mana selama ini pengunjung tersebut apabila ingin membudidayakan jamur tiram menggunakan baglog jamur tiram dalam bentuk kemasan pada umumnya

#### 5. Analisis R/C ratio

Analisis R/C ratio dipergunakan untuk mengetahui perbandingan antara jumlah penerimaan yang diperoleh dengan biaya yang dikeluarkan pada suatu perusahaan. Analisis R/C ratio dapat dikatakan layak apabila nilai R/C ratio  $>1$ . Berikut merupakan nilai analisis R/C ratio pada Rumah Jamur Nando setelah dan sebelum pengembangan bisnis dapat dilihat pada Tabel 18.

Tabel 18 Analisis R/C ratio sebelum dan sesudah pengembangan bisnis

| No | Komponen         | Sebelum pengembangan (Rp) | Sesudah pengembangan (Rp) |
|----|------------------|---------------------------|---------------------------|
| 1  | Total penerimaan | 680.720.000               | 1.030.000.000             |
| 2  | Total biaya      | 218.676.067               | 231.598.833               |
| 3  | Nilai R/C        | 3,1                       | 4,4                       |

Sumber : Data diolah (2021)

Pada Tabel 18 dapat dilihat bahwa nilai R/C ratio sebelum adanya pengembangan bisnis yaitu sebesar 3,1 dan sesudah adanya pengembangan bisnis meningkat menjadi 4,4. Pengembangan bisnis ini dapat dikatakan layak karena nilai R/C ratio lebih besar dari satu. Pada pengembangan bisnis ini nilai R/C ratio yang dihasilkan yaitu 4,4 yang berarti setiap Rp 1 yang dikeluarkan akan menghasilkan manfaat bersih sebesar Rp 4,4.

#### 6. Analisis Laba Rugi

Analisis laba rugi dipergunakan perusahaan untuk mengetahui seberapa besar keuntungan atau kerugian yang diperoleh oleh perusahaan. Laba bersih Rumah Jamur Nando sebelum adanya pengembangan ide bisnis yaitu sebesar Rp 457.423.494 dan setelah adanya pengembangan ide bisnis Rumah Jamur Nando menghasilkan laba bersih sebesar Rp 790.417.155 per tahun. Adanya pengembangan ide bisnis pada Rumah Jamur Nando mengalami peningkatan laba bersih sebesar Rp 332.993.661. Berikut analisis laba rugi dalam pengembangan ide bisnis pada Rumah Jamur Nando dapat dilihat pada Tabel 19.

#### 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.



Tabel 19 Analisis laba rugi pengembangan bisnis

| No | Uraian            | Biaya per tahun (Rp) |               | Peningkatan biaya (%) |
|----|-------------------|----------------------|---------------|-----------------------|
|    |                   | Sebelum              | Sesudah       |                       |
| 1  | Total penerimaan  | 680.720.000          | 1.030.000.000 | 51                    |
|    | Biaya tetap       | 144.721.667          | 171.480.833   | 18                    |
|    | Biaya variabel    | 73.954.400           | 60.118.000    | 18                    |
| 2  | Total biaya       | 218.676.067          | 231.598.833   | 6                     |
| 3  | EBIT              | 462.043.933          | 798.401.167   | 73                    |
| 4  | Bunga             | 0                    | 0             | 0                     |
| 5  | EBT               | 462.043.933          | 798.401.167   | 73                    |
| 6  | Pajak             | 4.620.439            | 7.984.012     | 73                    |
| 7  | Laba bersih (EAT) | 457.423.494          | 790.417.155   | 73                    |

Sumber : Data diolah (2021)

#### 7. Analisis Anggaran Parsial

Analisis anggaran parsial merupakan analisis yang untuk menghitung keuntungan atau kerugian dengan adanya pengembangan bisnis pada perusahaan. Total penerimaan yang diterima Rumah Jamur Nando sebelum adanya pengembangan bisnis yaitu sebesar Rp 680.720.000 dan dengan adanya pengembangan bisnis pada Rumah Jamur Nando, perusahaan memperoleh total penerimaan sebesar Rp 1.030.000.000. Dengan adanya pengembangan ide bisnis pada Rumah Jamur Nando, perusahaan memperoleh keuntungan tambahan sebesar Rp 231.598.833. Rincian analisis anggaran parsial Rumah Jamur Nando dapat dilihat pada Lampiran 8.

### 4.3 Tahapan Pengembangan Bisnis

Tahapan pengembangan bisnis dalam pelaksanaan pengembangan bisnis ini yaitu menggunakan metode *Critical Path Method* (CPM). Hal ini bertujuan untuk membantu para manajer pada perusahaan dalam menyusun berbagai hal seperti perencanaan, penjadwalan dan pengontrolan *project* (Sitepu dan Sebayang 2019). Tahapan pengembangan bisnis ini dilakukan untuk mengetahui langkah apa yang harus dilakukan terlebih dahulu dalam pengembangan bisnis pada perusahaan. Selain itu, dalam menentukan tahapan pengembangan bisnis ini perusahaan dapat mengetahui berapa lama waktu yang dibutuhkan pada setiap-setiap aktivitas dan apakah ada aktivitas yang dapat ditunda dalam pengerjaan suatu aktivitas. Apabila *slack* pada hasil tahapan pengembangan bisnis ini 0, maka aktivitas tersebut terdapat dalam garis kritis dimana aktivitas tersebut tidak dapat ditunda. Berikut aktivitas tahapan pada pengembangan bisnis yang akan direncanakan dapat dilihat pada Tabel

20.

Tabel 20 Rencana aktivitas pengembangan bisnis

| Uraian aktivitas                        | Simbol Kegiatan | Aktivitas yang mendahului | Waktu (Hari) |
|---|-----------------|---------------------------|--------------|
| Identifikasi masalah                    | A               | -                         | 5            |
| Perencanaan produk                      | B               | A                         | 7            |
| Survey pasar                            | C               | B                         | 7            |
| Perencanaan finansial                   | D               | C                         | 3            |
| Persiapan sarana dan prasarana produksi | E               | B,D                       | 3            |
| Perakrutan tenaga kerja                 | F               | D                         | 3            |
| Pelaksanaan produksi                    | G               | E,F                       | 90           |
| Pemasaran produk                        | H               | G                         | 5            |
| Evaluasi                                | I               | H                         | 3            |
| Total                                   |                 |                           | 126          |

Sumber : Data diolah (2021)

Pada Tabel 20 dapat dilihat bahwa aktivitas yang akan dilakukan dalam pengembangan bisnis melalui perluasan pemasaran baglog jamur tiram menggunakan media tanam *growbox* membutuhkan waktu 126 hari. Waktu yang paling lama dalam melakukan aktivitas pengembangan bisnis ini yaitu pelaksanaan produksi yang membutuhkan 90 hari. Berikut merupakan hasil solusi menggunakan metode *critical path method* dapat dilihat pada Tabel 21.

Tabel 21 Hasil solusi metode CPM

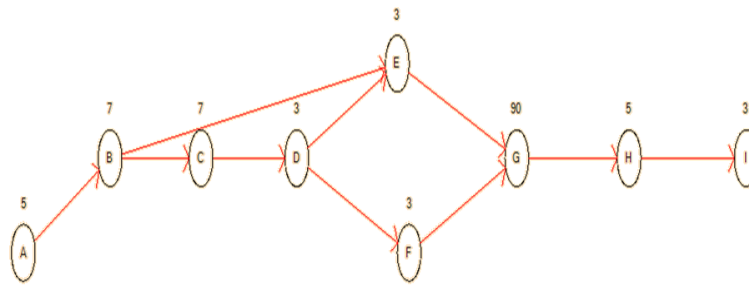
| Activity | Activity time | Early start | Early finish | Late start | Late finish | Slack |
|----------|---------------|-------------|--------------|------------|-------------|-------|
| Project  | 123           |             |              |            |             |       |
| A        | 5             | 0           | 5            | 0          | 5           | 0     |
| B        | 7             | 5           | 12           | 5          | 12          | 0     |
| C        | 7             | 12          | 19           | 12         | 19          | 0     |
| D        | 3             | 19          | 22           | 19         | 22          | 0     |
| E        | 3             | 22          | 25           | 22         | 25          | 0     |
| F        | 3             | 22          | 25           | 22         | 25          | 0     |
| G        | 90            | 25          | 115          | 25         | 115         | 0     |
| H        | 5             | 115         | 120          | 115        | 120         | 0     |
| I        | 3             | 120         | 123          | 120        | 123         | 0     |

Sumber : Data diolah (2021)

Pada Tabel 21 dapat dilihat bahwa seluruh aktivitas pada perencanaan pengembangan bisnis pada Rumah Jamur Nando melalui perluasan pemasaran baglog jamur tiram menggunakan media tanam *growbox* memiliki nilai *slack* sama dengan nol yang berarti bahwa aktivitas tersebut berada pada jalur kritis sehingga aktivitas perencanaan pengembangan bisnis tersebut tidak dapat ditunda atau didahului oleh

- 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.

aktivitas lainnya. Alur aktivitas tahapan pengembangan bisnis dapat dilihat pada Gambar 13.



Gambar 13 Alur aktivitas tahapan pengembangan bisnis

Keterangan:

- A : Identifikasi masalah
  - B : Perencanaan produk
  - C : Survey pasar
  - D : Perencanaan finansial
  - E : Persiapan sarana dan prasarana produksi
  - F : Perekrutan tenaga kerja
  - G : Pelaksanaan produksi
  - H : Pemasaran produk
  - I : Evaluasi
- : Waktu  
 ○ : Kejadian

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Berikut penjelasan dari aktivitas tahapan kegiatan perencanaan pengembangan bisnis:

1. Identifikasi masalah  
Tahap awal yang perlu dilakukan pada perencanaan pengembangan bisnis ini yaitu mengidentifikasi permasalahan yang ada pada perusahaan. Setelah mengidentifikasi permasalahan yang ada, selanjutnya yaitu merumuskan ide pengembangan bisnis dengan memanfaatkan peluang dan kelebihan pada Rumah Jamur Nando yang berasal dari internal dan eksternal perusahaan.
2. Perencanaan produk  
Setelah mengidentifikasi masalah yang ada, langkah selanjutnya yang dilakukan yaitu melakukan perencanaan produk yang akan dikembangkan. Tahap ini berkaitan dengan bahan baku produksi dan kapasitas produksi yang akan dihasilkan per siklus.
3. Survei pasar  
Setelah melakukan perencanaan produk, tahap selanjutnya yaitu melakukan survei pasar terhadap produk yang akan dikembangkan oleh perusahaan. Survei ini dilakukan bertujuan untuk mengetahui bagaimana potensi pasar terhadap produk yang dikembangkan dan mengetahui seberapa besar minat konsumen terhadap produk ini.

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 mengumumkannya dan memperdagangkannya sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



4. Perencanaan finansial  
Perencanaan finansial ini dilakukan setelah melakukan survey pasar agar perusahaan dapat mengetahui berapa besar jumlah biaya yang dikeluarkan dalam pengembangan produk ini. Selain itu, perencanaan finansial dilakukan agar perusahaan mengetahui berapa besar penerimaan yang didapat oleh Rumah Jamur Nando.
5. Persiapan sarana dan prasarana produksi  
Persiapan sarana dan prasarana produksi ini dilakukan untuk membantu dan memudahkan kegiatan proses produksi Rumah Jamur Nando dalam pengembangan produk. Persiapan sarana dan prasarana produksi ini meliputi peralatan yang digunakan, lahan yang digunakan dan transportasi.
6. Perekrutan tenaga kerja  
Perekrutan tenaga kerja ini dilakukan untuk memenuhi kebutuhan sumber daya manusia pada proses produksi produk dan pemasaran. Perekrutan tenaga kerja ini tidak membutuhkan waktu lama dikarenakan tenaga kerja berasal dari warga sekitar.
7. Pelaksanaan produksi  
Pelaksanaan produksi dalam pengembangan bisnis melalui perluasan pemasaran baglog jamur tiram menggunakan *growbox* yaitu dengan cara mengemas baglog jamur tiram ke dalam *growbox* yang berbentuk persegi. Jumlah produksi yang dihasilkan dalam kegiatan ini disesuaikan dengan jumlah permintaan pasar.
8. Pemasaran produk  
Kegiatan pemasaran pada pengembangan bisnis Rumah Jamur Nando ini didistribusikan kepada konsumen yang telah diidentifikasi pada saat perencanaan pasar dan pemasaran.
9. Evaluasi  
Evaluasi merupakan tahapan terakhir yang dilakukan perusahaan dalam pengembangan bisnis. Evaluasi ini dilakukan untuk mengetahui perkembangan sejauh mana perkembangan produk pada pengembangan bisnis yang dijalankan.

#### 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPIB.

## V SIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Simpulan

Pengembangan bisnis yang akan dikembangkan oleh Rumah Jamur Nando yaitu perluasan pemasaran baglog jamur tiram menggunakan media tanam *growbox*. Pengembangan bisnis ini didapat dari hasil analisis internal dan eksternal perusahaan berupa peluang dan kelebihan. Perusahaan memfokuskan baglog jamur tiram ini hanya bagi masyarakat yang benar-benar ingin membuka usaha budidaya jamur tiram, sehingga perusahaan perlu memperluas pemasaran baglog jamur tiram ini untuk mengembangkan perusahaan. Perluasan pasar yang dilakukan yaitu dengan menghadirkan kemasan baru bagi baglog jamur tiram yang lebih *modern* dan *simple* sehingga siapa saja dapat mencoba untuk berbudidaya jamur tiram.

Perencanaan pengembangan bisnis pada Rumah Jamur Nando dengan perluasan pemasaran baglog jamur tiram menggunakan media tanam *growbox* yaitu perusahaan melakukan analisis terhadap aspek non finansial seperti aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumber daya manusia dan aspek kolaborasi. Sedangkan analisis terhadap aspek finansial, perusahaan menggunakan analisis R/C ratio, analisis laba rugi dan analisis anggaran parsial. Berdasarkan hasil analisis finansial, Rumah Jamur Nando mendapatkan keuntungan tambahan sebesar Rp.231.598.833. Adanya perkembangan bisnis melalui perluasan pemasaran baglog jamur tiram menggunakan media tanam *growbox*, penerimaan perusahaan meningkat sebanyak 51%.

### 5.2 Saran

*Growbox* merupakan produk yang baru bagi perusahaan, sehingga saran yang diberikan kepada perusahaan yaitu perusahaan disarankan melakukan promosi yang kreatif dan aktif sehingga masyarakat Kota Pekanbaru dapat mengetahui produk ini dengan baik dan cepat. Promosi kreatif yang dapat dilakukan oleh perusahaan seperti melakukan iklan pada *instagram* dan menggunakan *website* agar konsumen dengan mudah untuk melihat dan membeli produk yang ditawarkan oleh perusahaan.



## DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. 2020. *Produksi tanaman sayuran menurut kecamatan dan jenis tanaman (ton) tahun 2018-2020*. Pekanbaru: Pemerintah Kota Pekanbaru.
- Badan Pusat Statistik. 2020. *Produk Domestic Regional Bruto kabupaten/kota di Provinsi Riau menurut lapangan usaha 2016-2020*. Pekanbaru: Pemerintah Provinsi Riau
- Kasmir, Jakfar. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kecana Prenada Media Group.
- Maryati. 2008. *Manajemen Perkantoran Efektif*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Rangkuti, F. 1998. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Sitepu RK, Sebayang V. 2019. *Metode Kuantitatif untuk Manajemen*. Sastrawan U, editor. Bogor: CV. Sinar Jaya
- Soekartawi. 2002. *Analisis Usaha Tani*. Depok: Universitas Indonesia Press.
- Syanur A. 2007. *Sosiologi Skematika, Teori, dan Terapan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.



**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies

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.

### LAMPIRAN

Lampiran 1 *Layout* produksi



© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor A

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 s
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



Lampiran 3 Biaya investasi sebelum pengembangan bisnis

| No    | Keterangan           | Jumlah | Satuan | Harga Satuan (Rp) | Total biaya (Rp) | Umur ekonomis (tahun) | Nilai sisa (Rp) | Penyusutan per tahun (Rp) |
|-------|----------------------|--------|--------|-------------------|------------------|-----------------------|-----------------|---------------------------|
| 1     | Kumpang              | 1      | Unit   | 5.000.000         | 5.000.000        | 5                     | 0               | 1.000.000                 |
| 2     | Lampu                | 10     | Unit   | 185.000           | 1.850.000        | 5                     | 0               | 370.000                   |
| 3     | Pompa air            | 1      | Unit   | 2.000.000         | 2.000.000        | 3                     | 0               | 666.667                   |
| 4     | Mobil <i>pick up</i> | 1      | Unit   | 75.000.000        | 75.000.000       | 5                     | 0               | 15.000.000                |
| 5     | Mesin kukus          | 3      | Unit   | 8.000.000         | 24.000.000       | 5                     | 0               | 4.800.000                 |
| 6     | <i>Sprayer</i>       | 1      | Unit   | 1.400.000         | 1.400.000        | 5                     | 0               | 280.000                   |
| 7     | Mesin <i>press</i>   | 1      | Unit   | 25.000.000        | 25.000.000       | 5                     | 0               | 5.000.000                 |
| 8     | Tabung gas           | 3      | Unit   | 150.000           | 450.000          | 3                     | 0               | 150.000                   |
| 9     | <i>Cutter</i>        | 3      | Unit   | 5.000             | 15.000           | 2                     | 0               | 7.500                     |
| 10    | Sekop                | 2      | Unit   | 75.000            | 150.000          | 2                     | 0               | 75.000                    |
| 11    | Gerobak dorong       | 1      | Unit   | 500.000           | 500.000          | 2                     | 0               | 250.000                   |
| 12    | Keranjang            | 2      | Unit   | 15.000            | 30.000           | 2                     | 0               | 15.000                    |
| 13    | Selang               | 2      | Unit   | 80.000            | 160.000          | 2                     | 0               | 80.000                    |
| 14    | Ember                | 3      | Unit   | 15.000            | 45.000           | 2                     | 0               | 22.500                    |
| 15    | Baskom               | 3      | Unit   | 20.000            | 60.000           | 2                     | 0               | 30.000                    |
| Total |                      |        |        |                   | 135.660.000      |                       |                 | 27.746.667                |

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 sains.
  - 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.



Sekolah Vokasi  
College of Vocational Studies



Lampiran 4 Biaya investasi sesudah pengembangan bisnis

| No    | Keterangan           | Jumlah | Satuan | Harga Satuan (Rp) | Total biaya (Rp) | Umur ekonomis (tahun) | Nilai sisa (Rp) | Penyusutan per tahun (Rp) |
|-------|----------------------|--------|--------|-------------------|------------------|-----------------------|-----------------|---------------------------|
| 1     | Kumpang              | 1      | Unit   | 5.000.000         | 5.000.000        | 5                     | 0               | 1.000.000                 |
| 2     | Lampu                | 10     | Unit   | 185.000           | 1.850.000        | 5                     | 0               | 370.000                   |
| 3     | Pompa air            | 2      | Unit   | 2.000.000         | 4.000.000        | 3                     | 0               | 1.333.333                 |
| 4     | Mobil <i>pick up</i> | 1      | Unit   | 75.000.000        | 75.000.000       | 5                     | 0               | 15.000.000                |
| 5     | Mesin kukus          | 4      | Unit   | 8.000.000         | 32.000.000       | 5                     | 0               | 6.400.000                 |
| 6     | <i>Sprayer</i>       | 1      | Unit   | 1.400.000         | 1.400.000        | 5                     | 0               | 280.000                   |
| 7     | Mesin <i>press</i>   | 2      | Unit   | 25.000.000        | 50.000.000       | 5                     | 0               | 10.000.000                |
| 8     | Tabung gas           | 4      | Unit   | 150.000           | 600.000          | 3                     | 0               | 200.000                   |
| 9     | <i>Cutter</i>        | 5      | Unit   | 5.000             | 25.000           | 2                     | 0               | 12.500                    |
| 10    | Sekop                | 2      | Unit   | 75.000            | 150.000          | 2                     | 0               | 75.000                    |
| 11    | Gerobak dorong       | 2      | Unit   | 500.000           | 1.000.000        | 2                     | 0               | 500.000                   |
| 12    | Keranjang            | 5      | Unit   | 15.000            | 75.000           | 2                     | 0               | 37.500                    |
| 13    | Selang               | 4      | Unit   | 80.000            | 320.000          | 2                     | 0               | 160.000                   |
| 14    | Ember                | 5      | Unit   | 15.000            | 75.000           | 2                     | 0               | 37.500                    |
| 15    | Baskom               | 5      | Unit   | 20.000            | 100.000          | 2                     | 0               | 50.000                    |
| Total |                      |        |        |                   | 171.595.000      |                       |                 | 35.455.833                |



- 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 sains
    - 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.

### Lampiran 5 Biaya tetap sebelum pengembangan bisnis

| No | Keterangan                          | Jumlah | Satuan      | Biaya per bulan (Rp) | Biaya per tahun (Rp) |
|----|-------------------------------------|--------|-------------|----------------------|----------------------|
| 1  | Biaya Listrik                       | 1      | Bulan       | 25.000               | 300.000              |
| 2  | Pajak Kendaraan                     | 1      | Tahun       | 0                    | 175.000              |
| 3  | Gaji kepala keuangan                | 1      | Orang       | 1.250.000            | 15.000.000           |
| 4  | Gaji kepala produksi media tanam    | 1      | Orang       | 1.250.000            | 15.000.000           |
| 5  | Gaji kepala sarana dan prasarana    | 1      | Orang       | 1.250.000            | 15.000.000           |
| 6  | Gaji kepala marketing dan pelayanan | 1      | Orang       | 1.250.000            | 15.000.000           |
| 7  | Gaji karyawan                       | 5      | Orang       | 4.250.000            | 51.000.000           |
| 8  | THR manajer                         | 4      | Orang/Tahun | 0                    | 3.000.000            |
| 9  | THR karyawan                        | 5      | Orang/Tahun | 0                    | 2.500.000            |
| 10 | Biaya penyusutan investasi          |        |             | 0                    | 27.746.667           |
|    | <b>Total</b>                        |        |             |                      | <b>144.721.667</b>   |

### Lampiran 6 Biaya tetap setelah pengembangan bisnis

| No | Keterangan                          | Jumlah | Satuan      | Biaya per bulan (Rp) | Biaya per tahun (Rp) |
|----|-------------------------------------|--------|-------------|----------------------|----------------------|
| 1  | Biaya Listrik                       | 1      | Bulan       | 50.000               | 600.000              |
| 2  | Pajak Kendaraan                     | 1      | Tahun       | 0,00                 | 175.000              |
| 3  | Gaji kepala keuangan                | 1      | Orang       | 1.250.000            | 15.000.000           |
| 4  | Gaji kepala produksi media tanam    | 1      | Orang       | 1.250.000            | 15.000.000           |
| 5  | Gaji kepala sarana dan prasarana    | 1      | Orang       | 1.250.000            | 15.000.000           |
| 6  | Gaji kepala marketing dan pelayanan | 1      | Orang       | 1.250.000            | 15.000.000           |
| 7  | Gaji karyawan                       | 5      | Orang       | 4.250.000            | 51.000.000           |
| 8  | Gaji Karyawan Harian                | 3      | Orang/Tahun | 1.500.000            | 18.000.000           |



### Lampiran lanjutan biaya tetap setelah pengembangan bisnis

|    |                            |   |             |   |                    |
|----|----------------------------|---|-------------|---|--------------------|
| 9  | THR manajer                | 4 | Orang/Tahun | 0 | 3.000.000          |
| 10 | THR karyawan               | 5 | Orang/Tahun | 0 | 2.500.000          |
| 11 | THR karyawan harian        | 3 | Orang/Tahun | 0 | 750.000            |
| 12 | Biaya penyusutan investasi |   |             | 0 | 35.455.833         |
|    | <b>Total</b>               |   |             |   | <b>171.480.833</b> |

### Lampiran 7 Analisis anggaran parsial

| No | Keterangan   | Jumlah (Rp) | Keterangan  | Jumlah (Rp)   |
|----|--|-------------|---|---------------|
| 1  | Kerugian   |             | Keuntungan  |               |
| 2  | Biaya tambahan   |             | Biaya yang dihemat                                  |               |
| 3  | Biaya variabel   | 73.954.400  | Biaya variabel                                      | 60.118.000    |
| 4  | Biaya tetap  | 144.721.667 | Biaya tetap   | 171.480.333   |
|    | Biaya produksi sebelum pengembangan                    | 218.676.067 | Biaya produksi setelah pengembangan                 | 231.598.833   |
| 5  | Penerimaan yang hilang penerimaan sebelum pengembangan |             | Penerimaan tambahan penerimaan setelah pengembangan |               |
| 6  | Total penerimaan                                       | 680.720.000 | Total penerimaan                                    | 1.030.000.000 |
| 7  | Kerugian total   | 462.043.933 | Keuntungan total                                    | 798.401.167   |
| 8  | Keuntungan tambahan                                    |             |   | 231.598.833   |

### Lampiran 8 Matriks SWOT

|  |   |  |
|--|---|--|
| <p><b>INTERNAL/EKSTERNAL</b></p>   | <p><b>Kekuatan (<i>Strengths</i>)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Rumah Jamur Nando sebagai pelaksana pelatihan budidaya jamur tiram Kota Pekanbaru</li> <li>2. Cuaca Kota Pekanbaru yang mendukung perkembangan jamur tiram</li> <li>3. Perusahaan sudah memiliki pelanggan tetap</li> <li>4. Lahan yang digunakan merupakan lahan milik pribadi</li> <li>5. Produksi baglog dan jamur tiram yang bersifat berkelanjutan</li> <li>6. Perusahaan memiliki modal yang kuat</li> <li>7. Sudah berkolaborasi dengan pemasok dalam kebutuhan proses produksi</li> <li>8. Bibit jamur tiram yang diproduksi sendiri</li> <li>9. Hubungan karyawan dan pemilik yang baik</li> <li>10. Perusahaan sudah memiliki jadwal yang tersusun dengan rapi</li> </ol> | <p><b>Kelemahan (<i>Weakness</i>)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Terdapat jamur tiram segar yang sudah menguning belum dimanfaatkan dengan baik</li> <li>2. Pembukuan keuangan yang masih manual dan belum terperinci</li> <li>3. Pengawasan karyawan yang masih belum tegas</li> <li>4. Penggunaan teknologi belum keseluruhan menggunakan teknologi modern</li> <li>5. Perusahaan belum melakukan pemasaran ke toko retail seperti <i>supermarket</i></li> <li>6. Banyaknya baglog afkir yang tidak dimanfaatkan dengan baik</li> </ol> |
| <p><b>Peluang (<i>Opportunities</i>)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Adanya pelatihan budidaya jamur tiram oleh pemerintah setempat</li> <li>2. Pertumbuhan ekonomi masyarakat Kota Pekanbaru yang semakin meningkat</li> <li>3. Mudah nya memperoleh tenaga kerja dari masyarakat setempat</li> <li>4. Meningkatnya kesadaran masyarakat</li> </ol> | <p><b>Strategi S-O</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Perluasan pemasaran baglog jamur tiram (S3, S5, S6, S8, O2, O4, O5, O7, O10)</li> </ol>  | <p><b>Strategi W-O</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengolahan baglog afkir menjadi pupuk kompos (W6, W4, O1, O3, O6, O8)</li> <li>2. Pengolahan jamur tiram yang menguning menjadi tepung (W1, W4, O2, O3, O4, O6, O10)</li> <li>3. Perluasan pasar ke toko retail seperti: <i>Hypermart, Lotte, dan Hawaii Supermarket</i> (W5, O2, O4, O10)</li> </ol>   |

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)



Sekolah Vokasi  
College of Vocational Studies

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  
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.



|  |   |   |
|--|---|---|
| <p>untuk hidup sehat</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>5. Banyaknya kunjungan dari beberapa wisatawan dan <i>instansi</i></li> <li>6. Berkembangnya teknologi yang mempermudah proses produksi dan pemasaran</li> <li>7. Belum adanya pesaing yang memproduksi <i>growbox</i> khususnya di Kota pekanbaru</li> <li>8. Hubungan yang baik antara perusahaan dengan pemasok</li> <li>9. Tingkat tawar menawar pelanggan yang rendah</li> <li>10. Tingginya kepercayaan pelanggan terhadap produk yang dihasilkan</li> </ol> |   |   |
| <p><b>Ancaman (Threats)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Petani jamur tiram yang memproduksi baglog lebih banyak daripada perusahaan</li> <li>2. Harga jamur tiram yang bersifat fluktuatif</li> <li>3. Keadaan cuaca yang berubah-ubah dapat mempengaruhi pertumbuhan jamur tiram</li> <li>4. Kenaikan harga input</li> <li>5. Harga produk substitusi yang lebih murah</li> <li>6. Banyaknya baglog jamur tiram yang terkontaminasi</li> </ol>  | <p><b>Strategi S-T</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan kualitas jamur tiram dan baglog (S1, S3, S8, T3, T6)</li> </ol> | <p><b>Strategi W-T</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan pencatatan pembukuan keuangan perusahaan menggunakan aplikasi pada <i>handphone</i> atau komputer (W2, T4)</li> </ol> |

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 s  
 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.





### Lampiran 9 Kuesioner calon konsumen produk *growbox* di Kota Pekanbaru

| No | Pertanyaan  | Pilihan  | Hasil                   |
|----|---|--|-------------------------|
| 1  | Penghasilan per bulan                                       | a. <Rp 1.200.000<br>b. Rp 1.200.000-Rp 5.000.000<br>c. >Rp 5.000.000         | <Rp 1.200.000           |
| ②  | Apakah anda mengetahui produk <i>growbox</i>                | a. Ya<br>b. Tidak  | Ya                      |
|    | Apakah anda bersedia membeli produk <i>growbox</i>          | a. Ya<br>b. Tidak  | Ya                      |
|    | Apabila ya, sebagai apakah anda membelinya?                 | a. Sebagai hiasan ruangan<br>b. Sebagai produk konsumsi<br>c. Sebagai hadiah | Sebagai produk konsumsi |
|    | Seberapa sering anda akan membeli produk ini dalam setahun? | a. 2 kali<br>b. 2-5 kali<br>c. >5 kali                                       | 2-5 kali                |
|    | Harga Rp 25.000 untuk produk ini apakah standar?            | a. Ya<br>b. Tidak  | Ya                      |
|    | Dimana tempat anda ingin membeli produk ini?                | a. Media sosial<br>b. Rumah Jamur Nando                                      | Rumah Jamur Nando       |






**tokopedia** Kategori Cari ps 2

Kulkaas 2 Pin... Xiaomi Extend... Sendal P... Kaos K... Celana Pendek P... Xiaomi Odean Toothbru...

📍 Dikirim ke Jakarta Pusat

Home > Rumah Tangga > Taman > Media Tanam > Mushome Media Tanam Jamur Tiram Putih



**Mushome Media Tanam Jamur Tiram Putih**  
Terjual 38 • 5 (20 ulasan)

**Rp50.000**

**Detail**

Kondisi: Baru  
Berat: 1.300 Gram  
Kategori: **Media Tanam**  
Etalase: **Mushome**

**A&D Shops**  
Online 9 menit lalu  
★ 4.9 rata-rata ulasan • 16 jam pesanan diproses

**Pengiriman**  
📍 Dikirim dari Kab. Tangerang  
📦 Ongkir Reguler 9 rb


Atur jumlah dan catatan  
1 Stok 99,9rb  
+ **Tambah Catatan**  
Subtotal **Rp50.000**  
**+ Keranjang**  
**Beli**  
Chat Wishlist Share

**tokopedia** Kategori Cari ps 2

Kulkaas 2 Pin... Xiaomi Extend... Sendal P... Kaos K... Celana Pendek P... Xiaomi Odean Toothbru...

📍 Dikirim ke Jakarta Pusat

Home > Makanan & Minuman > Minuman > Minuman Kemasan Lainnya > GROWBOX / Jamur Tr...



**GROWBOX / Jamur Tiram Pink**  
Wishlist 14 • Diskusi (1)

**Rp87.000**

**Detail**

Kondisi: Baru  
Berat: 1.500 Gram  
Kategori: **Minuman Kemasan Lainnya**  
Etalase: **GROWBOX**

Kaya akan antioxidant, anticancer, antitumor.  
Mengandung Beta Caroten sehingga baik untuk mata, dan mengurangi asam lemak dalam darah.

Growbox adalah sebuah kotak sederhana berisikan bibit jamur tiram yang bisa dibudidayakan oleh siapa saja, di mana saja, dan kapan saja. Kita dapat merasakan pengalaman baru untuk memiliki pertanian jamur kecil sendiri....  
[Lihat Selengkapnya](#)

Atur jumlah dan catatan  
2 Stok 999,9rb  
Min. pembelian 2 pcs  
+ **Tambah Catatan**  
Subtotal **Rp174.000**  
**+ Keranjang**  
**Beli**  
Chat Wishlist Share

**Shopee Mall** Cari di Shopee Mall

**Mushome (Media Tanam Jamur) Tiram Putih**  
4.8 ★★★★★ | 21 Penilaian | 73 Terjual

**Rp60.000**  
Shopee Garansi 100% Or  
Garansi uang kembali jika produk tidak ori

**Hemat** **Kombo Hemat**

**Pengiriman** **Gratis Ongkir**  
Gratis Ongkir dengan min. belanja Rp30.000  
**Pengiriman Ke** KOTA JAKARTA PUSAT  
Ongkos Kirim Rp0 - Rp18.000

Kuantitas - 1 + tersedia 47 buah

**Masukkan Keranjang** **Beli Sekarang**



Sekolah Vokasi  
College of Vocational Studies

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Bogor A

1. Diarangi 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 s...
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Diarangi memurnikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



## RIWAYAT HIDUP



Nabila Azzahra Ryanto dilahirkan di Pekanbaru, Riau pada tanggal 14 Januari 2000 dari pasangan Bapak Irfan Rianto dan Ibu Fettri Aida. Penulis merupakan anak pertama dari tiga bersaudara. Penulis memulai pendidikan formal di SD Negeri 02 Pekanbaru pada tahun 2006 hingga tahun 2012. Setelah itu, penulis menyelesaikan pendidikan menengah pertama di SMP Negeri 3 Pekanbaru pada tahun 2015, kemudian penulis menyelesaikan pendidikan menengah atas di SMA Negeri 4 Pekanbaru pada Tahun 2018. Pada tahun yang sama yaitu tahun 2018, penulis diterima sebagai mahasiswa Sekolah Vokasi Institut Pertanian Bogor pada program studi Manajemen Agribisnis melalui jalur undangan (USMI). Selama menjadi mahasiswa Sekolah Vokasi Institut Pertanian Bogor, penulis aktif mengikuti organisasi Badan Eksekutif Mahasiswa Sekolah Vokasi IPB pada Departemen Olahraga, Seni, dan Budaya pada tahun 2018-2019 serta aktif mengikuti kegiatan kepanitiaan kampus seperti Olimpiade Mahasiswa Vokasi IPB dan Pekan Seni Budaya. Selama penulis aktif mengikuti organisasi Badan Eksekutif Mahasiswa Sekolah Vokasi, penulis diberikan amanah menjadi sekretaris pada kegiatan Olimpiade Mahasiswa Vokasi IPB pada tahun 2019.

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.





**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

**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 mengumumkan dan memperbarainya sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.





**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

#### 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 mengumumkan dan memperbarainya sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

