

**PENGEMBANGAN JAMUR TIRAM PUTIH “BANG JAY” :
PENDEKATAN STRATEGI GENERIK *COST LEADERSHIP***

PRAKTIK BISNIS



Disusun Oleh :

Agus Jayadi

15911014

**PROGRAM PASCASARJANA FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2019**

**PENGEMBANGAN JAMUR TIRAM PUTIH “BANG JAY” :
PENDEKATAN STRATEGI GENERIK *COST LEADERSHIP***

PRAKTIK BISNIS

Ditulis untuk memenuhi sebagai syarat guna
Memperoleh gelar derajat sarjana Strarta-2 Magister Manajemen,
Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia Yogyakarta

Nama : Agus Jayadi
NIM : 15911014
Jurusan : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Strategik



**Disusun Oleh :
Agus Jayadi
15911014**

**PROGRAM PASCASARJANA FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2019**

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

“Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam Laporan Tugas Akhir ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan disuatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku”.

Yogyakarta, 19 Maret 2019

Penulis,

Agus Jayadi

HALAMAN PENGESAHAN



Yogyakarta, 19 Maret 2019

Telah diterima dan disetujui dengan baik oleh :

Dosen Pembimbing

Drs. Al Hasin, MBA.

Dosen Pembimbing

Drs. Achmad Sobirin, MBA., Ph.D., Ak.

**BERITA ACARA UJIAN
TUGAS AKHIR PRAKTIK BISNIS**

Pada hari Selasa, 5 Maret 2018, Program Studi Magister Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia telah mengadakan ujian tugas akhir yang disusun oleh :

AGUS JAYADI

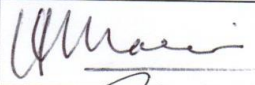
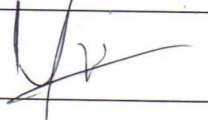
No. MHS. : 15911014

Konsentrasi : Manajemen Strategik

Dengan Judul:

**PENGEMBANGAN JAMUR TIRAM PUTIH “BANG JAY”: PENDEKATAN
STRATEGI GENERIK *COST LEADERSHIP***

Berdasarkan penilaian yang diberikan oleh Tim Penguji,
maka tugas akhir tersebut dinyatakan **LULUS**

Pembimbing	Drs. Al Hasin, MBA.	
Pembimbing	Drs. Achmad Sobirin, MBA., Ph.D., Ak.	
Penguji	Drs. Yunan Najamuddin, MBA.	

Mengetahui

Ketua Program Studi Magister Manajemen,



Dr. Dwipraptono Agus Harjito, M.Si.

HALAMAN PERSEMBAHAN

Karya ini saya persembahkan kepada :

- ✚ Kedua orang tua saya Ayahanda Adamuddin dan ibunda Nurhayati, yang telah mendidik saya dari kecil dengan segala cinta, do'a dan kasih sayang mereka sehingga penulis berhasil menyelesaikan pendidikan Strata-2.
- ✚ Kakak saya Endang Kurniawati yang selalu mendukung setiap keputusan – keputusan penting dalam kehidupan penulis.
- ✚ Keluarga besar yang selama ini selalu memberikan dukungan baik secara materil ataupun dengan semangat yang terus membuat saya bangkit.
- ✚ Universitas Islam Indonesia Yogyakarta yang telah memberikan segala fasilitas yang bagus selama saya menuntut ilmu.
- ✚ Kepada dosen-dosen Pascasarjana Universitas Islam Yogyakarta yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat, sehingga dengan ilmu itu dapat saya gunakan untuk menyelesaikan laporan tugas akhir praktik bisnis ini.
- ✚ Sahabat dan teman-teman yang telah membantu dan mendukung penulis untuk menyelesaikan praktik bisnis ini.
- ✚ Owner Jamur Lombok yaitu Mas Agus yang telah memberikan arahan selama melakukan praktik bisnis dan para pelanggan Jamur Tiram Bang Jay yang selama ini telah setia membeli dan mengkonsumsi produk jamur tiram segar penulis.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji syukur kehadiran Allah Subhanahu Wa Ta'ala atas segala nikmat kehidupan, kesehatan dan kesempatan yang telah diberikan sehingga penulis bisa sampai pada titik ini, yaitu menyelesaikan tugas akhir praktik bisnis jamur tiram Bang Jay. Sholawat dan salam semoga selalu terucap dari lisan dan hati ini kepada Nabi Muhammad Shallallahu 'Alaihi wa Sallam, manusia agung yang pernah ada di muka bumi yang datang untuk menyempurnakan akhlak seluruh umat manusia dan sebagai rahmat bagi alam semesta.

Alhamdulillah, laporan tugas akhir ini telah berhasil saya selesaikan dengan baik dan maksimal. Segala usaha dan kerja keras telah dilewati dan itu tidak mudah, tidak sedikit waktu, tenaga, pikiran dan materi telah dikorbankan untuk menyusun laporan ini. Maka melalui kata pengantar ini saya ingin mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu penulis :

1. Kepada Ayahanda Adamuddin dan Ibunda Nurhayati tercinta yang tidak bosan-bosannya memberikan dukungan penuh kepada penulis dari awal studi hingga saat ini.
2. Kepada kakak tersayang Endang Kurniawati yang telah memberikan nasehat-nasehat terbaiknya.
3. Dr. Jaka Sriyana, S.E., M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
4. Dr. Dwipraptono Agus Harjito, M.Si, selaku Ketua Program Studi Magister Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
5. Drs. Al Hasin, MBA., dan Drs. Achmad Sobirin, MBA., Ph.D., Ak., selaku dosen pembimbing, yang telah memberikan bimbingan kepada penulis, sehingga Tugas Akhir praktik Bisnis Jamur Tiram Bang Jay ini dapat diselesaikan dengan baik.
6. Kepada semua pihak yang telah membantu dalam kegiatan praktik bisnis.

Penulis

Agus Jayadi

INTISARI

Jamur Tiram Bang Jay merupakan perusahaan baru di Kabupaten Sumbawa Barat yang bergerak pada kegiatan Budidaya Jamur Tiram, produk yang dihasilkan saat ini hanya jamur tiram segar. Karena perusahaan ini masih baru dengan dana yang masih terbatas karena menggunakan modal pribadi, maka untuk tumbuh memilih menggunakan Strategi utama yaitu strategi *Cost Leadership* pada manajemen pemasaran, manajemen sumber daya manusia dan manajemen operasi.

Penerapan *cost leadership* dalam manajemen pemasaran yaitu dalam kegiatan promosi dan komunikasi menggunakan media sosial *Facebook*, *WhatsApp*, *Instagram*, disamping itu data promosi dapat digunakan berkali-kali dan dapat di sebar kemanapun tanpa batas. Penerapan *cost leadership* dalam manajemen sumber daya manusia, merekrut hanya 2 karyawan untuk melakukan semua kegiatan praktik bisnis, 1 orang pada kegiatan perawatan, produksi dan pemasaran dan 1 orang lagi di keuangan. Penerapan *cost leadership* dalam manajemen operasi adalah membeli baglog dengan harga Rp 2.500 per baglog dari Jamur Lombok di Pulau Lombok.

Untuk dapat tumbuh dan bertahan dalam jangka panjang tidak cukup dengan mengandalkan strategi *cost leadership*, maka dari tahun 2 hingga tahun 5 budidaya Jamur Tiram Bang Jay mulai menerapkan strategi pengembangan *differensiasi* dan yang mendapatkan perhatian lebih besar adalah aspek pemasaran bisnis. Dalam manajemen pemasaran akan mulai melakukan perubahan pada desain dan kemasan produk jamur tiram menggunakan plastik *ziplock* yang sudah diprintkan dengan logo Jamur Tiram Bang Jay sehingga terlihat lebih elegan, *eye catching* dan ini akan menjadi perbedaan yang besar antara produk Jamur Tiram Bang Jay dibandingkan dengan produk pesaing. Pada tahun pertama kami masih memiliki 1 produk yaitu jamur tiram segar, pada tahun 2 – tahun 3 Jamur Tiram Bang Jay memiliki 2 produk yaitu jamur tiram segar dan jamur *crispy*, tahun 4 – tahun 5 Jamur Tiram Bang Jay memiliki produk jamur tiram, jamur *crispy* dan baglog.

Kata Kunci : Jamur Tiram Bang Jay, Strategi Cost Leadership, Strategi Pengembangan Differensiasi.

DAFTAR ISI

Halaman Sampul Depan Laporan Tugas Akhir	i
Halaman Pernyataan Bebas Plagiarisme	ii
Halaman Pengesahan	iii
Halaman Berita Acara Ujian	iv
Halaman Persembahan	v
Kata Pengantar	vi
Intisari	vii
Daftar Isi	viii
Daftar Tabel	xiv
Daftar Gambar	xvi
BAB I : PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Permasalahan	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Praktek Bisnis	6
1.4 Manfaat Praktek Bisnis	6
1.4.1 Manfaat Untuk Akademis	6
1.4.2 Manfaat Untuk Penulis	7
1.4.3 Manfaat Untuk Perusahaan	7
1.5 Sistematika Penulisan	7
 BAB II : PROFIL DAN KINERJA BISNIS	 9
2.1 Profil Perusahaan	9
2.1.1 Sejarah Berdirinya Usaha	9
2.1.2 Lokasi Usaha	10
2.2 Industri Jamur Tiram Kabupaten Sumbawa Barat	10
2.2.1 Persaingan Antar Kompetitor Dalam Industri	10
2.2.2 Ancaman Pendetang Baru	11
2.2.3 Kemampuan Tawar Menawar Pembeli	11
2.2.4 Ancaman Produk Pengganti	11
2.2.5 Kemampuan Tawar Menawar Pemasok	11

2.3	Kinerja Bisnis Manajemen Pemasaran	12
2.3.1	<i>Product</i>	12
2.3.2	<i>Price</i>	13
2.3.3	<i>Promotion</i>	14
2.3.4	<i>Place</i>	16
2.3.5	<i>Segmenting</i>	18
2.3.6	<i>Targeting</i>	18
2.3.7	<i>Positioning</i>	19
2.3.8	Manajemen Pemasaran Vs <i>Cost Leadership</i>	19
2.4	Kinerja Bisnis Manajemen Sumber Daya Manusia	20
2.4.1	<i>Job Description</i> dan <i>Job Specification</i>	20
2.4.2	<i>Training</i> Karyawan	21
2.4.3	Waktu Kerja	21
2.4.4	Manajemen Sumber Daya Manusia Vs <i>Cost Leadership</i>	22
2.5	Kinerja Bisnis Manajemen Operasi	22
2.5.1	Sumber Pendanaan	22
2.5.2	Kegiatan dan Waktu Pelaksanaan	22
2.5.3	Struktur Organisasi Perusahaan	25
2.5.4	<i>Supply</i>	32
2.5.5	Teknik Pembukaan Baglog	33
2.5.6	Distribusi	35
2.5.7	Manajemen Operasi Vs <i>Cost Leadership</i>	36
2.6	Kinerja Bisnis Manajemen Keuangan	36
2.6.1	Sumber Dana	36
2.6.2	Biaya Operasional	36
2.6.3	Depresiasi Aset Tetap Tahun 1	37
2.6.4	Harga Pokok Penjualan 5 Bulan	38
2.6.5	Penjualan 5 Bulan	40
2.6.6	Laba Rugi 5 Bulan	42
2.6.7	Arus Kas 5 Bulan	43

2.6.8	Neraca 5 Bulan	43
BAB III : ANALISIS BISNIS		44
3.1	Analisis Bisnis Umum	44
3.1.1	Aspek Manajemen Pemasaran Bisnis :	
	Perencanaan, Gap dan Teori	44
3.1.2	Strategi Pengembangan Manajemen Pemasaran	
	Bisnis	51
3.1.2.1	<i>Product</i> (Tahun 1)	57
3.1.2.2	<i>Product</i> (Tahun 2 – Tahun 3)	58
3.1.2.3	<i>Product</i> (Tahun 4 – Tahun 5)	59
3.1.2.4	<i>Price</i> (Tahun 1)	60
3.1.2.5	<i>Price</i> (Tahun 2 – Tahun 3)	61
3.1.2.6	<i>Price</i> (Tahun 4 – Tahun 5)	61
3.1.2.7	<i>Promotion</i> (Tahun 1)	62
3.1.2.8	<i>Promotion</i> (Tahun 2 – Tahun 3)	64
3.1.2.9	<i>Promotion</i> (Tahun 4 – Tahun 5)	65
3.1.2.10	<i>Place</i> (Tahun 1)	66
3.1.2.11	<i>Place</i> (Tahun 2 – Tahun 3)	66
3.1.2.12	<i>Place</i> (Tahun 4 – Tahun 5)	67
3.1.2.13	<i>Segmenting</i> (Tahun 1)	68
3.1.2.14	<i>Segmenting</i> (Tahun 2 – Tahun 3)	69
3.1.2.15	<i>Segmenting</i> (Tahun 4 – Tahun 5)	70
3.1.2.16	<i>Targeting</i> (Tahun 1)	71
3.1.2.17	<i>Targeting</i> (Tahun 2 – Tahun 3)	71
3.1.2.18	<i>Targeting</i> (Tahun 4 – Tahun 5)	72
3.1.2.19	<i>Positioning</i> (Tahun 1)	72
3.1.2.20	<i>Positioning</i> (Tahun 2 – Tahun 3)	73
3.1.2.21	<i>Positioning</i> (tahun 4 – Tahun 5)	73

3.1.3	Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia Bisnis : Perencanaan, Gap dan Teori	74
3.1.4	Strategi Pengembangan Manajemen Sumber Daya Manusia Bisnis.....	77
3.1.4.1	<i>Job Specification</i> dan <i>Job Description</i> (Tahun 1)	80
3.1.4.2	<i>Job Specification</i> dan <i>Job Description</i> (Tahun 2 – Tahun 3)	81
3.1.4.3	<i>Job Specification</i> dan <i>Job Description</i> (Tahun 4 – Tahun 5)	83
3.1.4.4	Seleksi dan Rekrutmen (Tahun 1)	85
3.1.4.5	Seleksi dan Rekrutmen (Tahun 2 – Tahun 3)	86
3.1.4.6	Seleksi dan Rekrutmen (Tahun 4 – Tahun 5)	86
3.1.4.7	<i>Training</i> Karyawan (Tahun 1)	87
3.1.4.8	<i>Training</i> Karyawan (Tahun 2 – Tahun 3)	87
3.1.4.9	<i>Training</i> Karyawan (Tahun 4 – Tahun 5)	88
3.1.4.10	Waktu Kerja (Tahun 1)	89
3.1.4.11	Waktu Kerja (Tahun 2 – Tahun 3)	89
3.1.4.12	Waktu Kerja (Tahun 4 – Tahun 5)	89
3.1.5	Aspek Manajemen Operasional Bisnis : Perencanaan, Gap dan Teori	90
3.1.6	Strategi Pengembangan Manajemen Operasional Bisnis	94
3.1.6.1	Sumber Pendanaan (Tahun 1)	98
3.1.6.2	Sumber Pendanaan (Tahun 2 – Tahun 5)	98
3.1.6.3	Kegiatan dan Waktu Pelaksanaan (Tahun 1)	99
3.1.6.4	Kegiatan dan Waktu Pelaksanaan (Tahun 2 – Tahun 3)	100

3.1.6.5	Kegiatan dan Waktu Pelaksanaan (Tahun 4 – Tahun 5)	102
3.1.6.6	Struktur Organisasi Perusahaan (Tahun 1)	105
3.1.6.7	Struktur Organisasi Perusahaan (Tahun 2 – Tahun 3)	106
3.1.6.8	Struktur Organisasi Perusahaan (Tahun 4 – Tahun 5)	109
3.1.6.8.1	Penyiapan Bibit Jamur	112
3.1.6.8.2	Penyiapan Produksi Baglog .	116
3.1.6.9	<i>Supply</i> (Tahun 1)	127
3.1.6.10	<i>Supply</i> (Tahun 2 – Tahun 3)	127
3.1.6.11	<i>Supply</i> (Tahun 4 – Tahun 5)	129
3.1.6.12	Teknik Pembukaan Baglog (Tahun 1 – Tahun 5)	129
3.1.6.13	<i>Distribusi</i> (Tahun 1)	130
3.1.6.14	<i>Distribusi</i> (Tahun 2 – Tahun 3)	130
3.1.6.15	<i>Distribusi</i> (Tahun 4 – Tahun 5)	130
3.1.7	Aspek Manajemen Keuangan Bisnis : Perencanaan, Gap dan Teori	131
3.1.8	Strategi Pengembangan Manajemen Keuangan Bisnis	133
3.1.8.1	Rencana Keuangan Tahun 1	133
3.1.8.1.1	Rencana Biaya Operasional Tahun 1 – Tahun 5	133
3.1.8.1.2	Rencana Depresiasi Aset Tetap Tahun 1 – Tahun 5	135
3.1.8.1.3	Rencana Harga Pokok Penjualan Tahun 1	141
3.1.8.1.4	Rencana Penjualan Tahun 1..	142
3.1.8.1.5	Rencana Laporan Laba Rugi	

	Tahun 1	143
3.1.8.1.6	Rencana Laporan Arus Kas	
	Tahun 1	143
3.1.8.1.7	Rencana Laporan Neraca	
	Tahun 1	144
3.1.8.2	Rencana Keuangan Tahun 2 – Tahun 5 .	145
3.1.8.2.1	Rencana Harga Pokok	
	Penjualan Tahun 2	145
3.1.8.2.2	Rencana Harga Pokok	
	Penjualan Tahun 3	147
3.1.8.2.3	Rencana Harga Pokok	
	Penjualan Tahun 4	150
3.1.8.2.4	Rencana Harga Pokok	
	Penjualan Tahun 5	154
3.1.8.2.5	Rencana Penjualan Tahun 2 .	158
3.1.8.2.6	Rencana Penjualan Tahun 3 .	159
3.1.8.2.7	Rencana Penjualan Tahun 4 .	161
3.1.8.2.8	Rencana Penjualan Tahun 5 .	163
3.1.8.2.9	Rencana Laporan Laba Rugi	
	Tahun 2	165
3.1.8.2.10	Rencana Laporan Laba Rugi	
	Tahun 3	166
3.1.8.2.11	Rencana Laporan Laba Rugi	
	Tahun 4	167
3.1.8.2.12	Rencana Laporan Laba Rugi	
	Tahun 5	168
3.1.8.2.13	Rencana Laporan Arus Kas	
	Tahun 2	169
3.1.8.2.14	Rencana Laporan Arus Kas	
	Tahun 3	170
3.1.8.2.15	Rencana Laporan Arus Kas	

Tahun 4	171
3.1.8.2.16 Rencana Laporan Arus Kas	
Tahun 5	172
3.1.8.2.17 Rencana Neraca Tahun 2	173
3.1.8.2.18 Rencana Neraca Tahun 3	174
3.1.8.2.19 Rencana Neraca Tahun 4	175
3.1.8.2.20 Rencana Neraca Tahun 5	176
BAB IV : KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	177
4.1 Kesimpulan	177
4.2 Rekomendasi	180
DAFTAR PUSTAKA	182

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 : Data Tanaman Holtikultura Kabupaten Sumbawa Barat	1
Tabel 1.2 : Produksi “Win Jamur” 2012-2013	3
Tabel 2.1 : Gaji Karyawan	22
Tabel 2.2 : Kegiatan dan Waktu Pelaksanaan Praktik Budidaya Jamur Tiram Bang Jay	23
Tabel 2.3 : Biaya Operasional	36
Tabel 2.4 : Depresiasi Aset Tetap Tahun 1	37
Tabel 2.5 : Harga Pokok Penjualan 5 Bulan	38
Tabel 2.6 : Penjualan 5 Bulan	40
Tabel 2.7 : Laba Rugi 5 Bulan	42
Tabel 2.8 : Arus Kas 5 Bulan	43
Tabel 2.9 : Neraca 5 Bulan	43
Tabel 3.1 : Perencanaan, Gap dan Teori Pemasaran Bisnis.....	44
Tabel 3.2 : Strategi Pengembangan Manajemen Pemasaran Bisnis	52
Tabel 3.3 : Perencanaan, Gap dan Teori SDM Bisnis	74
Tabel 3.4 : Strategi Pengembangan Manajemen SDM Bisnis	77
Tabel 3.5 : Perencanaan, Gap dan Teori Operasional Bisnis	90
Tabel 3.6 : Strategi Pengembangan Manajemen Operasional Bisnis	94
Tabel 3.7 : Kegiatan dan Waktu Pelaksanaan Tahun 1	99
Tabel 3.8 : Kegiatan dan Waktu Pelaksanaan Untuk Produk Jamur Tiram Segar Tahun 2 - Tahun 3	100
Tabel 3.9 : Kegiatan dan Waktu Pelaksanaan Untuk Produk Jamur <i>Crispy</i> Tahun 2 – Tahun 3	101
Tabel 3.10: Kegiatan dan Waktu Pelaksanan Produksi Jamur Tiram Segar Tahun 4 – Tahun 5	102
Tabel 3.11 : Kegiatan dan Waktu Pelaksanaan Jamur <i>Crispy</i> Tahun 4 – Tahun 5	103
Tabel 3.12 : Kegiatan dan Waktu Pelaksanaan Produksi Baglog Tahun 4 – Tahun 5	104

Tabel 3.13 : Contoh - Contoh Formula <i>Substrat</i> Bibit	114
Tabel 3.14 : Faktor Penentu Keberhasilan Budidaya Jamur Tiram	117
Tabel 3.15 : Perencanaan, Gap dan Teori Keuangan Bisnis.....	131
Tabel 3.16 : Rencana Biaya Operasional Tahun 1 – Tahun 5	133
Tabel 3.17 : Rencana Depresiasi Aset Tetap Tahun 1 – Tahun 5	135
Tabel 3.18 : Rencana Harga Pokok Penjualan Tahun 1	141
Tabel 3.19 : Rencana Penjualan Tahun 1	142
Tabel 3.20 : Rencana Laporan Laba Rugi Tahun 1	143
Tabel 3.21 : Rencana Laporan Arus Kas Tahun 1	143
Tabel 3.22 : Rencana Laporan Neraca Tahun 1	144
Tabel 3.23 : Rencana Harga Pokok Penjualan Tahun 2	145
Tabel 3.24 : Rencana Harga Pokok Penjualan Tahun 3	147
Tabel 3.25 : Rencana Harga Pokok Penjualan Tahun 4	150
Tabel 3.26 : Rencana Harga Pokok Penjualan Tahun 5	154
Tabel 3.27 : Rencana Penjualan Tahun 2	158
Tabel 3.28 : Rencana Penjualan Tahun 3	159
Tabel 3.29 : Rencana Penjualan Tahun 4	161
Tabel 3.30 : Rencana Penjualan Tahun 5	163
Tabel 3.31 : Rencana Laporan Laba Rugi Tahun 2	165
Tabel 3.32 : Rencana Laporan Laba Rugi Tahun 3	166
Tabel 3.33 : Rencana Laporan Laba Rugi Tahun 4	167
Tabel 3.34 : Rencana Laporan Laba Rugi Tahun 5	168
Tabel 3.35 : Rencana Laporan Arus Kas Tahun 2	169
Tabel 3.36 : Rencana Laporan Arus Kas Tahun 3	170
Tabel 3.37 : Rencana Laporan Arus Kas Tahun 4	171
Tabel 3.38 : Rencana Laporan Arus Kas Tahun 5	172
Tabel 3.39 : Rencana Laporan Neraca Tahun 2	173
Tabel 3.40 : Rencana Laporan Neraca Tahun 3	174
Tabel 3.41 : Rencana Laporan Neraca Tahun 4	175
Tabel 3.42 : Rencana Laporan Neraca Tahun 5	176
Tabel 3.43 : Perencanaan, Gap dan Teori Strategi <i>Cost Leadership</i>	177

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 : Bagan Pembuatan <i>Substrat</i> /Baglog Tanam Jamur Tiram	2
Gambar 2.1 : Postingan di Grup <i>Facebook</i> , <i>WhatsApp</i> , <i>Instagram</i>	17
Gambar 2.2 : Struktur Organisasi Secara Umum	25
Gambar 2.3 : Alur Pelaksanaan Sebelum Panen Jamur Tiram Bang Jay Hingga Konsumen	28
Gambar 2.4 : Desain Dalam Kumbung Hingga Packaging Jamur Tiram Bang Jay	31
Gambar 2.5 : Supply Baglog dari Pulau Lombok – Desa Tamekan	33
Gambar 2.6 : Teknik Pembukaan 4 Titik Baglog	34
Gambar 2.7 : Distribusi Produk Jamur Tiram Bang Jay	35
Gambar 3.1 : Desain Packaging Terbaru Produk Jamur Tiram Segar Bang Jay	58
Gambar 3.2 : Desain Packaging Pesaing dan Desain Terbaru Produk Jamur <i>Crispy</i> Bang Jay	59
Gambar 3.3 : Desain Packaging Terbaru Produk Jamur <i>Crispy</i> dan Baglog.	60
Gambar 3.4 : Daftar Grup Jual Beli Online Facebook Sebagai Media Promosi	63
Gambar 3.5 : Akun @sumbawabarat.update (<i>Instagram</i>)	65
Gambar 3.6 : Channel Youtube Mama Adeeva (<i>Youtube</i>)	95
Gambar 3.7 : PascaPanen Jamur Tiram Bang Jay	92
Gambar 3.8 : Teknik Pembukaan Baglog 4 Titik	93
Gambar 3.9 : Struktur Organisasi Secara Umum	105
Gambar 3.10 : Alur Pelaksanaan Sebelum Hingga Panen Jamur Tiram	105
Gambar 3.11 : Struktur Organisasi Umum (Tahun 2 – Tahun 3)	107
Gambar 3.12 : Alur Pelaksanaan Menghasilkan Jamur Tiram Segar dan Jamur <i>Crispy</i>	107
Gambar 3.13 : Struktur Organisasi Perusahaan Tahun 4 – Tahun 5	109
Gambar 3.14 : Alur Pembuatan Baglog, Jamur Segar dan Jamur <i>Crispy</i>	110

Gambar 3.15 : Proses Pembuatan Bibit jamur Siap Tanam	113
Gambar 3.16 : Organisasi Pelaksana Budidaya Jamur Tiram	118
Gambar 3.17 : Alur Budidaya Jamur Tiram	120
Gambar 3.18 : Bagan Kerja Pembuatan <i>Substrat</i> /Log Tanam Jamur Tiram dengan Serbuk Gergajian Kayu	121
Gambar 3.19 : Cara Pengisian <i>Substrat</i> Jamur Tiram	122
Gambar 3.20 : <i>Substrat</i> Tanam yang Siap disterilisasi	123
Gambar 3.21 : Daftar Rumah Makan yang Akan <i>disupply</i> Jamur Segar	128

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Permasalahan

Berdasarkan data UMKM tahun 2016 yang dirilis oleh Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi dan UMKM Kabupaten Sumbawa Barat, tercatat ada 712 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang sudah terdaftar dan memiliki ijin usaha (DisperindagkopUMKM, 2016). Dari data tersebut belum ada kegiatan usaha yang melakukan budidaya jamur tiram, karena kebanyakan masyarakat Kabupaten Sumbawa Barat lebih memilih untuk melakukan kegiatan usaha sebagai pedagang eceran.

Berdasarkan data yang dirilis Badan Pusat Statistik Sumbawa Barat Tahun 2016, ada 8 tanaman *hortikultura* yang ditanam oleh masyarakat yaitu cabai besar, cabai rawit, buncis, kacang panjang, kangkung, bayam, tomat dan terong. Akan tetapi Badan Pusat Statistika Sumbawa Barat tidak mengidentifikasi jamur sebagai salah satu tanaman *hortikultura* yang dibudidayakan.

Tabel 1.1 : Data Tanaman Holtikultura
Kabupaten Sumbawa Barat

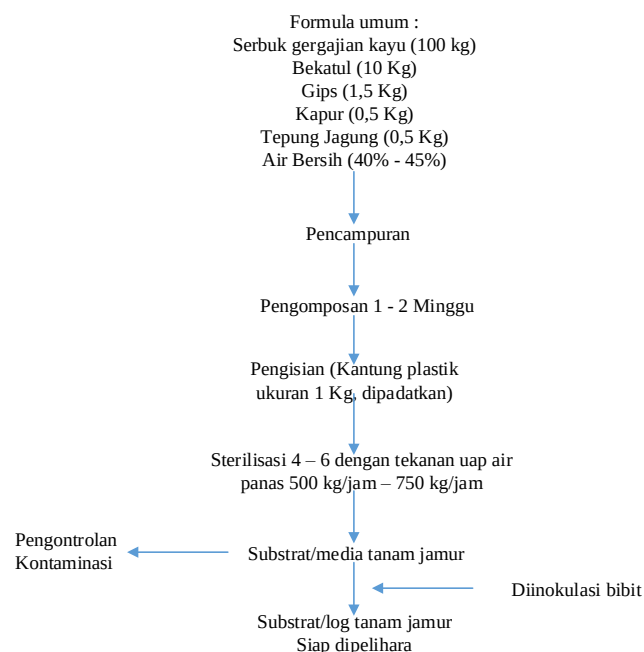
No.	Tanaman Holtikultura	2013		2014		2015	
		Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)
1.	Cabe Besar	24	81,4	na	na	17,00	40
2.	Cabe Rawit	100	135,4	na	na	47,00	103
3.	Buncis	10	21	na	na	1	1
4.	Kacang Panjang	119	232,7	na	na	85	161
5.	Bayam	7	6,9	na	na	1	2
6.	Tomat	64	107,6	na	na	20	38
7.	Terong	101	112,8	na	na	47	80

Sumber : BPS Sumbawa Barat, 2016

Dari data di atas bahwa di Kabupaten Sumbawa Barat belum ada masyarakat yang melakukan kegiatan budidaya jamur padahal masyarakat sangat menyukai jamur merang yang tumbuh secara alami dari jerami kemudian diolah menjadi sayuran.

Tidak adanya masyarakat yang melakukan budidaya jamur dikarenakan belum mengetahui cara budidaya jamur, khususnya jamur tiram yang benar sehingga mereka takut gagal dan mengalami kerugian ketika akan melakukan kegiatan budidaya jamur tiram, disamping itu juga tidak adanya pelatihan berkelanjutan dan instruksi dari pemerintah daerah untuk mengembangkan industri budidaya jamur tiram di Kabupaten Sumbawa Barat. Karena belum ada yang melakukan budidaya jamur tiram sebagai pengganti jamur merang yang hanya tumbuh 2 kali setahun secara alami, maka hal ini menjadi peluang besar untuk memulai budidaya jamur tiram, sebelum memulainya diperlukan penelitian sebelumnya sebagai bahan rujukan faktor-faktor yang menjadi penyebab kegagalan dan keberhasilan dalam memulai kegiatan budidaya jamur tiram.

Menurut Suriawiria (2013), para pemula yang baru akan memulai kegiatan budidaya jamur tiram sebaiknya tidak membuat *substrat* tanam sendiri karena dengan pembuatan *substrat* tanam akan memerlukan peralatan yang benar untuk sterilisasi. Resiko kegagalannya dalam bentuk kontaminasi rata-rata diatas 35%, bahkan banyak yang lebih dari 50%. Berikut ini adalah formula umum untuk menghasilkan *substrat*/baglog yang berkualitas.

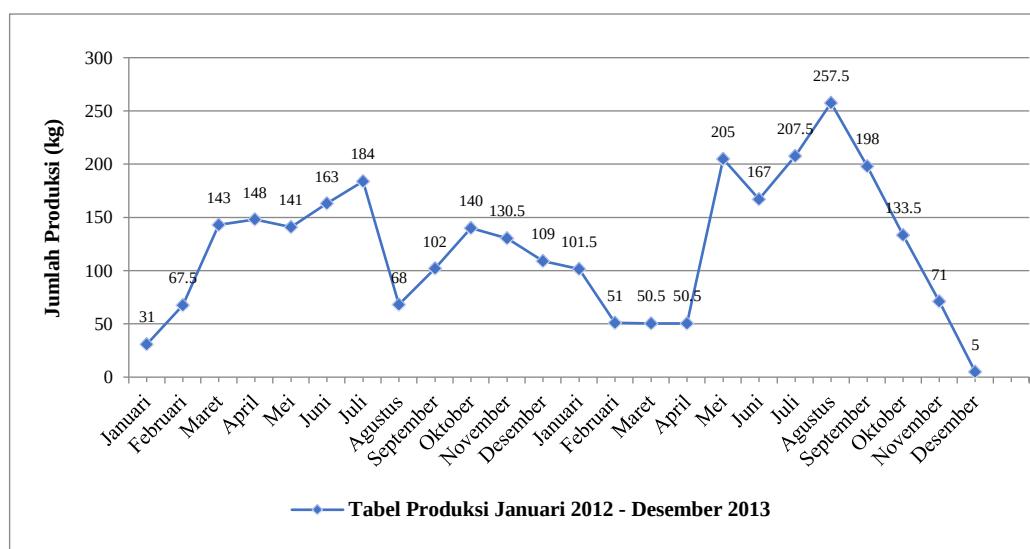


Sumber : Suriawiria, 2013

Gambar 1.1 : Bagan Pembuatan *Substrat*/Baglog Tanam Jamur Tiram

Produksi “Win Jamur” di Malang yang sangat *fluktuatif* yang rata-rata produksinya 60 kg – 190 kg/bulan yang pengelolaan proses produksinya masih sangat tradisional. Pada **Tabel 1.1 Produksi “Win Jamur” 2012-2013** akan menunjukkan ketidakstabilan proses produksi, ini disebabkan oleh minimnya pengetahuan pemilik Usaha Mikro Kecil Menengah dalam mengelola proses bisnis produksi budidaya jamur tiram (Zulvah, Trisunarno, & Syarudin, 2015).

Tabel 1.2 : Produksi “Win Jamur 2012 - 2013”



Sumber : Zulvah et al., 2015

Menurut (Ginting, 2009), penyebab terjadinya resiko produksi dalam budidaya jamur tiram adalah karena kondisi cuaca dan iklim yang sulit diprediksi, serangan hama dan penyakit tanaman yang sulit dikendalikan, tingkat keterampilan yang dimiliki tenaga kerja pada usaha ini masih belum memadai dalam melaksanakan kegiatan proses produksi, khususnya pada saat penyuntikan bibit jamur tiram ke dalam *substrat* (media tanam) dan teknologi pengukusan yang digunakan perusahaan masih memiliki tingkat kegagalan sebesar 5 %.

Menurut (Sari, 2008) ada 7 (tujuh) faktor yang mempengaruhi produksi jamur tiram. Pertama, bibit yang digunakan adalah dari jagung, selain itu faktor kebersihan dan keterampilan para petani dalam perawatan pada saat pertumbuhan bibit juga akan mempengaruhi jumlah jamur tiram yang akan dihasilkan, selain itu ruang sterilisasi harus dipisahkan dengan ruangan yang lain.

Kedua, serbuk kayu yang memiliki kualitas yang baik dalam berwarna coklat muda, tidak banyak mengandung getah atau minyak, belum lama didiamkan dan serbuk kayu hasil pengayakan harus benar-benar halus karena hal ini akan berpengaruh terhadap pertumbuhan *miselia* jamur tiram, akan lebih baik jika pengayakan menggunakan mesin jika akan memproduksi dalam jumlah besar.

Ketiga, bekatul berguna untuk meningkatkan nutrisi media tanam sebagai sumber karbohidrat, karbon, dan nitrogen. Semakin banyak jumlah bekatul yang digunakan pada produksi jamur tiram, maka hasil yang akan didapatkan semakin baik, penggunaan bekatul yang kurang akan mengurangi jumlah hasil.

Keempat, kapur digunakan untuk meningkatkan mineral yang dibutuhkan jamur tiram untuk pertumbuhannya, kadar kapur yang digunakan pada daerah penelitian sebanyak 20,86 kg untuk skala usaha rata-rata 2.000 log.

Kelima, penggunaan kapas yang sudah dipakai maka kapas tersebut telah terkontaminasi dengan bakteri dan akan berdampak pada pertumbuhan *miselia* jamur.

Keenam, plastik yang sudah digunakan seharusnya tidak boleh dipakai untuk kedua kalinya karena sudah terkontaminasi dengan bakteri, apabila dipakai kembali maka akan berdampak pada pertumbuhan *miselia* jamur tidak bagus dan hasil jamur yang tidak maksimal.

Ketujuh, cincin paralon untuk menciptakan kondisi yang baik bagi *miselia* jamur, karena *miselia* akan tumbuh dengan baik pada kondisi yang tidak terlalu banyak oksigen, apabila penutupan dilakukan secara rapat tanpa menggunakan cincin paralon, maka pertumbuhan *miselia* jamur akan terhambat dan akan berakibat kurang baik dalam pembentukan tubuh buahnya.

Keberhasilan dalam budidaya jamur tiram dapat ditentukan oleh beberapa faktor yaitu : Pertama, untuk para pemula lebih baik dan lebih aman untuk membeli terlebih dahulu *substrat* tanam yang sudah diberi bibit (Suriawiria, 2002). Kedua, kualitas bibit yang harus disiapkan dalam kondisi steril untuk mengurangi kontaminasi terhadap *substrat* (Sánchez, 2010). Ketiga, kualitas *substrat* karena menyediakan semua nutrisi yang akan digunakan jamur saat tumbuh. *Substrat* tidak boleh busuk, berjamur dan harus tetap kering saat dalam penyimpanan

(Technology, 2007). Keempat, sumber daya manusia yang terampil dan berdaya guna, kebersihan lingkungan dimana lokasi penanaman berada, pengaruh suhu (Suharjo, 2006).

Salah satu faktor keberhasilan budidaya jamur tiram bagi para pemula adalah membeli *substrat*/baglog yang sudah ditanami bibit, sehingga keberhasilan produksi jamur menjadi lebih tinggi daripada memproduksi baglog sendiri akan membutuhkan investasi tinggi terhadap alat yang akan digunakan untuk menghasilkan baglog, disamping itu juga budidaya ini memiliki modal yang tidak terlalu tinggi karena masih menggunakan modal sendiri sehingga biaya untuk menghasilkan *substrat*/baglog sebagai media tanam bibit jamur benar-benar harus ditekan, maka supaya usaha budidaya Jamur Tiram Bang Jay dapat tumbuh dan berkembang akan menggunakan strategi bersaing biaya rendah (*cost leadership*).

Kelebihan yang bisa dinikmati jika menggunakan *cost leadership* adalah memiliki pangsa pasar yang besar, karena sebagian besar pelanggan potensial akan merasa senang ketika harus membayar barang dan jasa yang berkualitas dengan harga rendah. Secara khusus, dengan *cost leadership* dalam industri cenderung akan membuat perusahaan baru enggan untuk memasuki bisnis karena perusahaan baru akan berjuang untuk menarik pelanggan dan bermain dibawah harga yang sudah ada. Dengan demikian strategi generik *cost leadership* akan menciptakan hambatan bagi perusahaan atau pesaing baru yang akan memasuki industri tersebut.

Sedangkan kekurangan dari menggunakan strategi generik *cost leadership* adalah jika persepsi konsumen mengenai kualitas menjadi terlalu rendah, maka bisnis akan mengalami penurunan penjualan yang besar. Strategi generik *cost leadership* dapat menyebabkan perusahaan lamban dalam mendeteksi *tren* lingkungan yang sedang terjadi. Kurangnya riset pasar dapat menyebabkan *cost leadership* menjadi kurang terampil dibandingkan perusahaan lain dalam mendeteksi perubahan lingkungan. Dengan demikian perusahaan akan sulit untuk berkembang dan tertinggal dari perubahan-perubahan yang terjadi dilingkungan eksternal.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka dapat ditarik rumusan masalah dalam penyusunan praktik bisnis budidaya Jamur Tiram Bang Jay ini adalah :

1. Bagaimana mengimplementasikan rencana bisnis budidaya jamur tiram yang telah disusun ke dalam praktik bisnis ?
2. Bagaimana menerapkan strategi generik bersaing *cost leadership* untuk produk jamur tiram segar ?

1.3 Tujuan Praktik Bisnis

Tujuan praktik bisnis adalah menerapkan semua rencana bisnis yang telah dibuat sebelumnya menjadi bisnis nyata, kemudian dilakukan analisis secara mendalam terhadap penerapan strategi *cost leadership* yang telah disusun sebelumnya untuk kegiatan usaha Jamur Tiram Bang Jay. Sehingga dengan strategi tersebut menjadi titik awal pengembangan usaha jamur tiram ini dan selanjutnya seiring dengan berjalannya waktu maka akan dilakukan penerapan strategi-strategi pengembangan selanjutnya, tentu saja penerapan strategi-strategi ini berdasarkan keadaan yang dihadapi dilapangan, sehingga budidaya Jamur Tiram Bang Jay ini dapat bertahan dalam waktu yang lama dan mampu bersaing dengan para kompetitor dalam industri jamur tiram di Kabupaten Sumbawa Barat pada khususnya, dan Nusa Tenggara Barat pada umumnya.

1.4 Manfaat Praktik Bisnis

Adapun Manfaat dari penyusunan Praktik Bisnis ini adalah sebagai berikut:

1.4.1 Manfaat Untuk Akademis

Dari praktik bisnis yang telah dilakukan Jamur Tiram Bang Jay ini memberikan gambaran kepada para akademisi tentang situasi diindustri jamur tiram saat ini di Kabupaten Sumbawa Barat pada khususnya, disamping itu juga perlunya mengumpulkan data mengenai kebiasaan masyarakat disuatu daerah dalam memanfaatkan teknologi informasi khususnya media sosial *facebook*, *whatsapp*, *instagram*, sehingga dengan data-data tersebut akan memudahkan para akademisi

untuk menentukan strategi-strategi dalam memasarkan produk. Karena tidak selamanya strategi yang sama dapat berhasil ketika diterapkan pada keadaan masyarakat yang berbeda.

1.4.2 Manfaat Untuk Penulis

Manfaat besar yang dirasakan oleh penulis adalah setelah melakukan praktik bisnis ini adalah penulis dapat bertemu dengan orang-orang baru dan memperluas jaringan, selain itu juga ketika penulis bertemu dengan permasalahan yang tidak terprediksi sebelumnya, maka dengan spontan penulis dapat menerapkan strategi-strategi baru yang sebelumnya juga tidak terpikirkan dan akhirnya berjalan dengan cukup baik. Dari praktik bisnis ini juga penulis dapat mengerti bahwa sebagus apapun produk kalau tidak didukung dengan layanan yang bagus maka hal tersebut akan mengecewakan konsumen.

1.4.3 Manfaat Untuk Perusahaan

Dengan praktik bisnis ini perusahaan mendapatkan data tentang situasi industri jamur saat ini, dengan data tersebut pemilik perusahaan dapat mengetahui bahwa potensi industri jamur tiram di Kabupaten Sumbawa Barat sangat bagus, sehingga perusahaan dapat menentukan strategi-strategi apa saja yang akan diterapkan selanjutnya, sehingga perusahaan dapat tumbuh dan berkembang dengan baik.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan akan menjelaskan tentang masing-masing bab dalam penyusunan Praktik Bisnis ini, kemudian akan digambarkan secara umum. Berikut adalah sistematika penulisan Praktik Bisnis:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan mengenai alasan, mengapa memilih bisnis budidaya jamur tiram, disamping itu juga menjelaskan tentang bukti-bukti kelayakan bisnis yang akan dijalankan dan menjelaskan pula mengenai kunci sukses dalam budidaya jamur tiram.

BAB II : PROFIL DAN KINERJA BISNIS

Bab ini menjelaskan mengenai profil dari Jamur Tiram Bang Jay yang membahas tentang sejarah berdirinya, lokasi usaha, produk. Selain itu juga pada bab ini membahas tentang kinerja bisnis pada 4 (empat) aspek manajemen yang semuanya dilakukan penerapan strategi generik *cost leadership* yaitu, kinerja bisnis manajemen pemasaran vs *cost leadership*, kinerja bisnis manajemen sumber daya manusia vs *cost leadership*, manajemen bisnis manajemen operasi vs *cost leadership*, kinerja bisnis manajemen keuangan vs *cost leadership*.

BAB III : ANALISIS BISNIS

Bab ini menjelaskan analisis bisnis secara umum yang akan membahas 4 (empat) fungsi manajemen : analisis dari aspek manajemen pemasaran bisnis, aspek manajemen sumber daya manusia bisnis, aspek manajemen operasi bisnis dan aspek manajemen keuangan bisnis. Sedangkan analisis bisnis khusus akan membahas mengenai penerapan generik *cost leadership*. Semuanya akan membahas perencanaan-perencanaan yang telah disusun sebelum kegiatan praktik dilaksanakan, gap-gap yang terjadi ketika akan melakukan realisasi perencanaan hingga pengambilan keputusan-keputusan yang tepat supaya kegiatan praktik bisnis ini berjalan lancar. Pada bab ini juga akan membahas mengenai strategi pengembangan pada budidaya Jamur Tiram Bang Jay.

BAB IV : KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Bab ini menjelaskan tentang kesimpulan yang berisikan keputusan-keputusan yang telah diambil selama kegiatan praktik bisnis Jamur Tiram Bang Jay dan bagian rekomendasi berisikan hal-hal yang perlu dilakukan bagi calon-calon pelaku bisnis budidaya jamur tiram.

BAB II

PROFIL DAN KINERJA BISNIS

2.1 Profil Perusahaan

2.1.1 Sejarah Berdirinya Usaha

Pada tahun 2015 pemilik usaha yaitu Agus Jayadi mulai menempuh pendidikan Magister Manajemen di Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta. Sebagai syarat kelulusan di Program Magister Manajemen memberikan pilihan kepada mahasiswa mengerjakan Thesis atau Praktik Bisnis. Karena pemilik usaha tertarik dengan dunia bisnis, maka mengambil Praktik Bisnis sebagai syarat kelulusan yang pada saat itu belum tahu bisnis apa yang akan dijalankan. Seiring dengan berjalannya waktu di bangku perkuliahan, muncullah ide untuk melakukan kegiatan praktik bisnis jamur tiram.

Pada 16 April 2018 Agus Jayadi benar-benar mantap untuk mendirikan usaha budidaya jamur tiram di Desa Tamekan, Kecamatan Taliwang, Kabupaten Sumbawa Barat, Nusa Tenggara Barat. Alasan utama kenapa usaha ini didirikan di Kabupaten Sumbawa Barat adalah karena masyarakatnya sudah terbiasa memakan jamur merang yang tumbuh secara alami di dalam persawahan penduduk, akan tetapi tidak bisa dinikmati setiap saat karena jamur tersebut hanya tumbuh ketika selesai musim panen padi, sedangkan musim panen padi hanya 2 kali dalam setahun. Disamping itu belum banyak yang melakukan budidaya jamur di Kabupaten Sumbawa Barat. Di Kecamatan Taliwang saja hanya ada 1 orang yang melakukan budidaya jamur tiram, sedangkan Kabupaten Sumbawa Barat ada 8 kecamatan (Brang Rea, Taliwang, Brang Ene, Poto Tano, Sateluk, Jereweh, Maluku, Sekongkang). Satu orang pebudidaya di Taliwang belum bisa memenuhi permintaan jamur untuk satu kecamatan, artinya masih ada peluang untuk melakukan budidaya jamur tiram di Kecamatan Taliwang dan begitu pula masih ada kesempatan untuk memasarkan produk jamur tiram ke kecamatan-kecamatan yang lain. Pada tahapan awal masih bergerak dalam budidaya jamur tiram dengan merek Jamur Tiram Bang Jay. Pada bulan Mei 2018, mulai mendirikan kumbung

sebagai tempat untuk memelihara baglog sebagai media tanam dan media tumbuh jamur tiram.

2.1.2 Lokasi Usaha

Budidaya jamur tiram ini berlokasi di RT 02 RW 02, Desa Tamekan, Kecamatan Taliwang, Kabupaten Sumbawa Barat, Nusa Tenggara Barat dengan suhu 20,7°C – 35,5°C. Akses dari desa ke Ibu Kota Taliwang dengan jarak hanya 3,7 km. Lokasi budidaya berdekatan dengan sumur sehingga ketersediaan sumber air cukup berlimpah untuk mendukung proses budidaya.

Secara administratif luas wilayah Desa Tamekan Kecamatan Taliwang adalah 1.196.800 m²/1,196 km² dengan batasan-batas wilayah sebagai berikut:

- a. Sebelah Utara berbatasan dengan Kelurahan Sampir Kecamatan Taliwang.
- b. Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Lampok Kecamatan Brang Ene dan Desa Sapugara Bree Kecamatan Brang Rea.
- c. Sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Mura Kecamatan Brang Ene.
- d. Sebelah Barat berbatasan dengan Kelurahan Menala dan Kelurahan Sampir Kecamatan Taliwang. (Peraturan Daerah Kabupaten Sumbawa Barat Nomor 12 Tahun 2008, Tentang Pembentukan Desa Tamekan di Kecamatan Taliwang).

2.2 Industri Jamur Tiram Kabupaten Sumbawa Barat

2.2.1 Persaingan Antar Kompetitor Dalam Industri

Selama kami melakukan kegiatan praktik bisnis jamur tiram ini, kami merasakan persaingan tidak begitu tinggi karena yang kami tahu pesaing hanya 2 yaitu : Pertama, penjual jamur di pasar tradisional yang jamurnya di *supply* dari pulau Lombok. Kedua, Hasanuddin Abbas sebagai produsen baglog sekaligus sebagai pebudidaya jamur tiram di Kabupaten Sumbawa Barat yang targetingnya adalah Kecamatan Maluk.

2.2.2 Ancaman Pendatang Baru

Ancaman pendatang baru tentu pasti ada, yang kami temui selama ini ada satu calon pendatang baru yang akan melakukan kegiatan budidaya jamur tiram dan calon pendatang baru ini satu kampung dengan budidaya Jamur Tiram Bang Jay, saat ini calon pendatang baru telah selesai mendirikan kumbung untuk pemeliharaan baglog.

2.2.3 Kemampuan Tawar Menawar Pembeli

Mayoritas konsumen Jamur Tiram Bang Jay adalah ibu-ibu rumah tangga, maka pasti melakukan tawar-menawar, keadaan yang sering terjadi tawar-menawar adalah ketika pembeli membeli di atas 2 kilogram dan menginginkan adanya potongan harga, maka untuk mempertahankan pembeli yang potensial ini kami memberikan diskon sebesar Rp 10.000 ketika mereka melakukan pembelian di atas 2 kilogram.

2.2.4 Ancaman Produk Pengganti

Kebanyakan konsumen membeli Jamur Tiram Bang Jay dijadikan sebagai sayur untuk ditumis, dicapcai dan lain sebagainya. Maka untuk ancaman produk pengganti ini sangat tinggi seperti sayur kobis, kangkung, kacang panjang dan lain sebagainya. Ketika kami melakukan posting produk di media sosial *facebook* kami lebih memfokuskan pada pemberian informasi kepada para calon pembeli mengenai kelebihan apabila mengkonsumsi jamur tiram yang tidak dimiliki produk pengganti yaitu bahwa jamur tiram tidak hanya bisa dibuat sayur akan tetapi bisa juga dibuat *snack* jamur *crispy*, bakso jamur.

2.2.5 Kemampuan Tawar Menawar Pemasok

Produsen baglog di Kabupaten Sumbawa Barat yaitu Hasanuddin Abbas menjual baglog jamur tiram dengan harga Rp 5.000 per baglog dan ini belum termasuk ke dalam ongkos kirim menggunakan mobil *pick-up*, sedangkan di Kabupaten Lombok Barat yaitu Jamur Lombok menjual baglog dengan harga Rp 2.500 per baglog, akan tetapi untuk biaya penyeberangan menggunakan kapal Very

dari Lombok – Sumbawa Barat dan Sumbawa Barat – Lombok semua biayanya kami yang menanggung sebesar Rp 1.000.000, karena kami memesan 1.000 baglog, maka harga baglog yang awalnya Rp 2.500 per baglog menjadi Rp 3.500 per baglog dengan harga itu, baglog kami terima di tempat budidaya. Maka untuk saat ini biaya kami masih ditekan oleh pemasok karena belum bisa melakukan produksi baglog sendiri.

2.3 Kinerja Bisnis Manajemen Pemasaran

2.3.1 Product

Produk utama yang dihasilkan dalam praktik bisnis budidaya jamur tiram ini adalah jamur segar. Untuk menghasilkan produk jamur tiram segar ini ada beberapa tahapan yang harus dilakukan.

Pertama, baglog yang masih masih berwarna cokelat dan belum tumbuh *miselium* dimasukkan ke dalam kumbung yang sudah disiapkan sebelumnya untuk memasuki proses *inkubasi* (proses menyimpan baglog di dalam kumbung untuk menumbuhkan *miselium* di dalam baglog). Selama pertumbuhan *miselium* ini dilakukan, baglog sebagai media tanam tidak boleh terkena sinar matahari secara langsung dan tidak boleh disiram dengan air yang hanya boleh disiram hanyalah lantai kumbung, hal ini dilakukan untuk menjaga kelembaban kumbung. Proses *inkubasi* ini dilakukan selama 30 hari hingga *miselium* benar-benar tumbuh 100% di dalam Baglog.

Kedua, hari pertama 31 dilakukan pembukaan 4 (empat) titik pada bagian atas baglog menggunakan pisau *cutter*, hari 33 kemudian dilakukan penyiraman terhadap baglog yang sudah dibuka, hal ini dilakukan supaya baglog tidak kering dan telah saling merekatkan satu dengan yang lain, penyiraman baglog ini dilakukan 3x sehari. Hari 37 kemudian jamur mulai tumbuh melalui 4 titik yang telah dibuka. Pada hari ke 40 jamur segar sudah dapat dipanen.

Ketiga, penen jamur segar dilakukan pada pagi hari pukul 5.00 WITA, setelah itu dilakukan pembersihan jamur tiram dengan cara pemotongan pada akar jamur yang tidak diperlukan, selanjutnya dilakukan penyortiran jamur yang segar dengan ciri-ciri tudung jamur berwarna putih dan cokelat serta tidak berwarna

kuning yang mendakan bahwa jamur tersebut kering dan tidak layak dijual. Setelah itu dilakukan penimbangan jamur segar berdasarkan pemesanan dari pembeli dengan *packaging* masih menggunakan *plastic bag* berwarna putih yang sudah diberi *stiker* kemasan, alasan menggunakan *plastic bag* adalah untuk menekan biaya pembelian kemasan dan selama dilakukan praktik bisnis ini konsumen tidak ada yang melakukan komplain terhadap kemasan yang kami gunakan.

2.3.2 *Price*

Pada bulan Mei 2018 penulis kembali ke Kabupaten Sumbawa Barat, dan mendapatkan informasi bahwa kompetitor yaitu Hasanuddin Abbas mulai menjual jamur tiram segar dengan harga Rp 40.000 per kilogram. Mulai dari saat itu penulis berpikir bahwa kami juga harus menjual produk jamur tiram segar ini dengan harga yang sama, dengan beberapa pertimbangan yaitu :

Pertama, apabila kami menjual dengan harga yang lebih rendah daripada pesaing, maka akan terjadinya perang harga antara kami dengan kompetitor dan dampaknya adalah harga jamur tiram di Kabupaten Sumbawa Barat akan menjadi tidak stabil, dampak yang lain adalah kemampuan tawar-menawar pembeli akan menjadi tinggi. Kedua, karena saat ini pebudidaya jamur tiram di Kabupaten Sumbawa Barat belum banyak dan produk jamur tiram terbilang sangat langka, maka tidak akan menjadi permasalahan yang besar apabila harga jamur tiram segar Rp 40.000 per kilogram, karena banyak yang membeli jamur untuk mengobati rasa rindu untuk mengkonsumsi jamur, karena jamur merang di Kabupaten Sumbawa Barat hanya tumbuh 2 kali dalam setahun setelah musim panen.

Pada panen yang pertama kami hanya menghasilkan $\frac{1}{2}$ kilogram jamur segar, setelah itu kami bagi menjadi 2 *packaging* dengan berat masing-masing $\frac{1}{4}$ kilogram dan harga per $\frac{1}{4}$ kilogram sebesar Rp 10.000, yang terjadi dengan harga tersebut adalah mendapatkan respon positif dari pembeli, artinya pembeli tidak ada masalah dengan harga jamur segar yang kami tawarkan. Seiring dengan berjalannya waktu produk jamur tiram segar kami mulai dikenal oleh masyarakat kampung dimana budidaya jamur tiram ini dilakukan, hal ini terjadi karena adanya promosi *word of mouth* yang dilakukan oleh para pembeli. Pada 1 bulan pertama kami belum

bisa memenuhi semua pemesanan dari pembeli dikarenakan keterbatasan baglog yang kami miliki, sehingga para pembeli harus dimasukkan ke dalam *Waiting list* pemesanan, pembeli melakukan pemesanan di hari pertama, maka biasanya pesanan mereka baru bisa terpenuhi di hari kedua atau ketiga.

Karena yang membeli produk jamur tiram kami adalah masyarakat dari kalangan menengah ke bawah, maka produk Jamur Tiram Bang Jay kami bedakan menjadi 3 kategori harga, Pertama, $\frac{1}{4}$ kilogram kami berikan harga sebesar Rp 10.000, untuk kategori harga ini paling banyak diminati karena kebanyakan yang melakukan pembelian adalah dari kalangan ibu-ibu rumah tangga, para guru dan pekerja instansi pemerintah karena mereka akan langsung memasak jamur khusus di hari itu saja, sedangkan *reseller* kami yang ada di Kecamatan Jereweh juga langsung menjual jamur segar di hari itu juga. Kedua, $\frac{1}{2}$ kilogram kami berikan harga Rp 20.000, sedangkan untuk kategori untuk ini yang melakukan pemesanan adalah para guru. Ketiga, 1 Kilogram kami berikan harga Rp 40.000, untuk kategori ini adalah pembeli yang memiliki lesehan, dimana jamur tiram ini dimasukkan sebagai daftar menu dari usahanya. Harga-harga ini diberlakukan untuk hari biasa, sedangkan khusus di hari Jumat semuanya kategori harga di atas akan diberikan diskon sebesar Rp 2.000 dan apabila pemesanan lebih dari 2 kilogram untuk hari yang sama akan dikenakan potongan harga sebesar Rp 10.000.

2.3.3 *Promotion*

Promosi tahap pertama yang dilakukan adalah *word of mouth* kepada masyarakat di sekitar budidaya jamur tiram ini, pada 2 minggu pertama *antusiasme* tetangga sekitar terhadap produk Jamur Tiram Bang Jay ini sangat bagus sehingga para pembeli harus masuk ke dalam daftar *waiting list*, akan tetapi memasuki minggu ke 3, *antusiasme* mereka mulai menurun karena rasa penasaran mereka akan cita rasa jamur tiram sudah terobati.

Promosi tahapan kedua dengan menggunakan 3 media sosial yaitu, *facebook*, *whatsapp*, dan *instagram*. Pada hari pertama dilakukan promosi melalui di grup *facebook* Jual Beli Online Taliwang KSB dan selanjutnya menggunakan *instagram* dan *whatsapp*. Akan tetapi kebanyakan para pembeli melakukan

pemesanan produk Jamur Tiram Bang Jay ini adalah dari grup *facebook* hal ini dikarenakan grup tersebut sudah memiliki banyak *member*, jadi ketika dilakukan sekali *posting* akan langsung banyak member grup yang melihat postingan tersebut, kebanyakan *member grup* melakukan pemesanan melalui kolom komentar dari *posting* produk, *facebook messenger*, dan melalui *whatsapp* karena setiap kami melakukan postingan selalu menyertakan nomor *whatsapp* supaya memudahkan para calon pembeli untuk melakukan komunikasi dengan kami. Sedangkan promosi melalui *instagram* menjadi belum efektif karena *follower* akun *instagram* @jamurbangjay masih sedikit. Sedangkan ketika membuat status promosi di *whatsapp* sangat sedikit sekali para pembeli yang sudah ada nomor *whatsapp*-nya melihat status promosi yang kami *posting*.

Waktu yang paling efektif untuk melakukan promosi di grup *facebook* Jual Beli Online Taliwang KSB adalah pertama, pada pukul 21.00 WITA, karena pada jam ini ibu-ibu rumah tangga sudah selesai berkumpul bersama keluarga dan selanjutnya akan bersiap-siap untuk istirahat, akan tetapi untuk mengundang rasa kantuk mereka memulai membuka sosial media *facebook* dan pada jam ini teman di *facebook* banyak yang mulai *online* dan melakukan pemesanan, kemudian biasanya akan diminta untuk melakukan pengantaran jamur pada pukul 7.00 WITA keesokan harinya.

Kedua, pada jam 9.00 WITA, karena pada jam 7.00 WITA para pegawai instansi pemerintah mulai masuk kantor dan dibutuhkan beberapa jam ke depan untuk mempersiapkan dan mengerjakan pekerjaan kantor mereka, untuk para guru akan mulai mengajar di kelas dan untuk ibu-ibu rumah tangga akan mulai mencari ide dan bahan masakan yang akan dimasak untuk makan siang. Postingan dilakukan jam 9.00 WITA, karena pada jam tersebut ada beberapa instansi pemerintah Kabupaten Sumbawa Barat yang pekerjaannya tidak terlalu banyak sehingga mereka memiliki waktu luang untuk membuka sosial media dan mencari bahan masakan yang akan dimasak untuk keluarga tercinta, dan yang paling sering melakukan pemesanan adalah para pegawai Balai Penyuluh KB Taliwang. Sedangkan untuk para guru, jam 9.00 WITA merupakan waktu istirahat pertama pelajaran biasanya digunakan untuk membuka sosial media *facebook* dengan alasan

yang sama untuk mencari bahan masakan di grup *facebook*, karena keterbatasan mereka untuk keluar dari lingkungan sekolah mencari bahan masakan yang akan dimasak untuk makan malam bersama keluarga dan yang sering melakukan pemesanan adalah ibu-ibu guru dari SMK Negeri 1 Taliwang. Untuk pemesanan pukul 9.30 WITA akan langsung diproses kemudian akan dilakukan pengantaran pada pukul 10.00 WITA. Jamur yang masih menempel pada baglog akan langsung dipanen berdasarkan banyaknya pemesanan, selanjutnya dilakukan pembersihan, penyortiran, penimbangan dan *packaging* jamur tiram segar setelah itu akan langsung dilakukan pengiriman kepada calon pembeli.

2.3.4 Place

Secara *offline* kami menjual produk jamur tiram ini di tempat budidaya Jamur Tiram Bang Jay, karena biasanya masyarakat sekitar budidaya yang langsung datang ke tempat budidaya untuk membeli jamur tiram segar, ada pula pembeli yang bekerja di Kecamatan Brang Rea ketika mereka pulang ke dalam Kota Taliwang biasanya datang ke tempat budidaya untuk membeli jamur tiram segar.

Sedangkan untuk *online*, yang kami gunakan adalah grup *facebook* Jual Beli Online Daerah Taliwang KSB, karena ini merupakan salah satu grup jual beli di *facebook* yang membernya sangat aktif dan mendapatkan respon yang lebih baik dan cepat ketika kami melakukan *posting* dibandingkan grup jual beli di *facebook* yang lain khususnya untuk daerah Kabupaten Sumbawa Barat.



Data gambar per 25 Desember 2018

Gambar 2.1 : Postingan di Grup Facebook, WhatsApp, Instagram

Kami juga memanfaatkan status di sosial *whatsapp* akan tetapi hal ini tidak begitu efektif, kerana sangat sedikit sekali daftar kontak yang kami miliki dan ketika melakukan promosi di status *whatsapp* tidak sampai 50 orang yang melihat status tersebut dan kebanyakan yang melihat status tersebut bukan kontak dari dalam Kabupaten Sumbawa Barat.

Media sosial yang ketiga adalah *instagram*, pemanfaatan media sosial yang satu ini juga belum maksimal dikarenakan *follower* masih sedikit dan kebanyakan dari kalangan anak-anak muda, yang belum tertarik dengan produk jamur tiram ini karena belum bisa dimakan langsung, karena generasi *millennial* menginginkan produk-produk yang *instant*, oleh karena itu akun ini akan tetap kami aktifkan dan terus berbenah dengan mencari *follower* sebanyak-banyaknya dari Kabupaten Sumbawa Barat khususnya, karena dimasa yang akan datang, akun *instagram* ini sangat berguna untuk promosi produk jamur tiram *crispy* yang akan kami kembangkan.

2.3.5 *Segmenting*

Dalam pelaksanaan praktik budidaya Jamur Tiram Bang Jay Ada 3 (tiga) segmentasi yang telah disasar :

Pertama berdasarkan geografis, dari 8 (delapan) kecamatan yang ada di Kabupaten Sumbawa barat, produk Jamur Tiram Bang Jay ini telah dikonsumsi dan dirasakan manfaatnya oleh 4 (empat) kecamatan yaitu Kecamatan Brang Rea, Kecamatan Brang Ene, Kecamatan Jereweh dan Kecamatan Taliwang. Dari ke 4 (empat) kecamatan tersebut yang paling banyak melakukan *order* produk Jamur Tiram Bang Jay ini dari Kecamatan Taliwang. Hal ini dikarenakan kebanyakan yang melakukan pemesanan adalah ibu-ibu rumah tangga yang berprofesi sebagai guru, tenaga kesehatan dan yang bekerja di instansi-instansi pemerintah. Karena kebanyakan kantor dan sekolah terpusat di dalam Kota Taliwang.

Kedua, berdasarkan demografi. Produk Jamur Tiram Bang Jay ini telah aman dikonsumsi dari anak-anak hingga orang-orang yang berusia lanjut. Hal ini dikarenakan dalam perawatan produk kami ini tidak menggunakan bahan-bahan kimia.

Ketiga, berdasarkan psikologi. konsumen yang telah merasakan manfaat dari produk ini berdasarkan psikologi adalah mereka yang memiliki gaya hidup yang sederhana, untuk mengobati rasa rindu akan cita rasa jamur yang begitu kenyal, karena rasa jamur tiram ini tidak jauh beda dengan rasa jamur merang.

2.3.6 *Targeting*

Targeting produk Jamur Tiram Bang Jay ini adalah masyarakat menengah ke bawah, mereka adalah ibu-ibu yang *full* berprofesi sebagai ibu rumah tangga, ibu-ibu rumah tangga yang berprofesi sebagai guru, ibu-ibu rumah tangga yang berprofesi sebagai tenaga kesehatan, ibu-ibu rumah tangga yang bekerja pada instansi-instansi pemerintah. Akan tetapi dalam praktik bisnis yang telah dilakukan tidak hanya ibu-ibu rumah tangga saja yang melakukan pemesanan jamur tiram ini, akan tetapi ada juga yang melakukan pemesanan para remaja, dan bapak rumah tangga.

2.3.7 *Positioning*

Positioning yang telah dibentuk dalam benak konsumen kami adalah :

Pertama, dari sisi layanan (*service*), ketika konsumen kami melakukan pemesanan dimalam hari maka kami mengantar di pagi hari mulai pada pukul 7.00 WITA, siang atau sore hari mengikuti keinginan dari konsumen.

Kedua, kesegaran produk yang kami jual, dalam hal ini kami mengambil foto dan video jamur dihari itu yang masih melekat pada baglog, kemudian langsung kami *posting* di grup *facebook* Jual beli Online Taliwang KSB, ketika ada konsumen yang melakukan pesanan, maka jamur yang masih menempel pada baglog langsung kami petik, timbang dan *packaging* kemudian langsung kami antar ke konsumen, yang menariknya lagi walaupun pemesanannya hanya ¼ kilogram tetap kami antar, dengan catatan hanya melayani 3 kecamatan saja yaitu Kecamatan Taliwang, Kecamatan Brang Rea, Kecamatan Brang Ene, karena lokasi budidaya jamur tiram Balng Jay ini berada di kecamatan Taliwang dan diapit oleh Kecamatan Brang Rea dan Kecamatan Brang Ene jadi untuk jarak pengirimannya tidak terlalu jauh.

Ketiga, memberikan diskon sebesar Rp 2.000 khusus di hari Jumat untuk setiap kategori produk, hal ini dilakukan karena kami menganggap bahwa hari Jumat sebagai hari spesial untuk bersedekah kepada para konsumen. Sehingga konsumen ibu-ibu rumah tangga akan selalu ingat kalau ingin menghemat uang belanja ketika membeli sayur di hari Jumat, maka yang terlintas di benak mereka bahwa Jamur Tiram Bang Jay adalah solusinya karena selalu memberikan potongan harga sebesar Rp 2.000 pada hari Jumat.

2.3.8 *Manajemen Pemasaran Vs Cost Leadership*

Penerapan strategi generik *cost leadership* dalam manajemen pemasaran adalah memanfaatkan media sosial *facebook*, *whatsapp*, dan *instagram* sebagai media promosi dan komunikasi, biaya yang dikeluarkan untuk menggunakan media sosial ini sangat rendah yaitu Rp 100.000 per bulan untuk membeli paket data sehingga dapat tersambung dengan internet. Dengan demikian dapat melakukan promosi kapan saja, dimana saja dan hanya diperlukan satu orang saja untuk

melakukannya dan hal ini juga berdampak pada biaya perekrutan karyawan untuk melakukan pemasaran, cakupan promosi juga sangat luas dapat dilakukan di grup-grup jual beli *facebook*. Disamping itu juga keunggulan menggunakan media sosial ini, data promosi yang telah dilakukan sebelumnya dapat digunakan kembali secara berulang-ulang. Dampak yang dirasakan setelah melakukan pemasaran menggunakan media sosial sangat positif, setiap hari selalu ada konsumen melakukan pemesanan dari media sosial *facebook*.

2.4 Kinerja Bisnis Manajemen Sumber Daya Manusia

2.4.1 *Job Description* dan *Job Specification*

Karena kegiatan praktik jamur tiram ini belum begitu kompleks dengan jumlah baglog yang masih sedikit sebanyak 1.000 baglog di bulan pertama, maka untuk merawat baglog tersebut belum membutuhkan banyak karyawan. Maka telah merekrut 2 karyawan saja, dengan *job description* dan *job specification* sebagai berikut :

Job Description : Karyawan perawatan, produksi dan pemasaran

- Melakukan penyiraman lantai kumbung 3 kali dalam sehari (pagi, siang dan malam).
- Melakukan pembukaan pada baglog menggunakan *cutter*.
- Menyiram baglog 3 kali dalam sehari
- Melakukan perawatan pada jamur sehingga tidak terserang hama
- Melakukan panen jamur dengan benar 1 – 2 kali dalam sehari
- Melakukan pengepakan pada jamur yang telah dipanen
- Melakukan pemasaran melalui (*facebook, whatsapp, instagram*).
- Melakukan distribusi kepada para konsumen.
- Gaji Perbulan Rp 1.000.000

Job Specification :

- Jujur, sabar dan komunikatif
- Pekerja keras
- Masuk kerja pada pukul 5.30 pagi setiap hari.

Job Description : Karyawan Keuangan

- Memegang keuangan bisnis
- Melakukan *entry* data penjualan (harian, bulanan, tahunan).
- Gaji Perbulan Rp 500.000

Job Specification :

- Jujur dan komunikatif
- Pekerja Keras
- Masuk kerja pada pukul 5.30 pagi setiap hari.

2.4.2 Training Karyawan

Training yang semulanya akan diberikan oleh praktisi yang sudah berpengalaman, akan tetapi setelah melakukan konsultasi mengenai perkembangan baglog dari minggu ke minggu dengan *supplier* baglog, maka kami mendapat *training* gratis dari mereka dan *training* tersebut diberikan dalam bentuk video yang dikirimkan melalui *whatsapp* dengan materinya sangat mudah dipahami. *Training* pertama yang diberikan adalah bahwa ketika baglog dalam masa *inkubasi* maka tidak boleh di siram, yang disiram hanyalah lantai dalam kumbung hal ini dilakukan untuk memberikan kelembaban dalam kumbung. Kedua, ketika masa inkubasi selesai yaitu baglog sudah tumbuh 100% *miselium*, maka baglog sudah boleh dibuka dengan teknik pembukaan 4 titik pada bagian atas baglog sebagai tempat keluarnya jamur-jamur tiram, 2 hari setelah baglog dibuka kemudian boleh disiram hal ini karena isi baglog sudah saling merekatkan satu sama lain, sehingga apabila media tumbuh baglog terkena air tidak akan jatuh atau terlepas dari baglog. Ketiga, untuk *packaging* jamur segar di usahakan menggunakan plastik *laundry* sehingga dan kemudian diisi angin supaya jamur tetap segar dan bertahan untuk 2-3 hari.

2.4.3 Waktu Kerja

Untuk waktu kerja dari pukul 5.30 WITA hingga sore hari pukul 17.00 WITA. Dari pukul 5.30 WITA kami mulai melakukan panen jamur, penyeleksian jamur, penimbangan jamur, dan pengemasan. Dan selesainya pada pukul 7.00 WITA dan langsung diantarkan kepada calon pembeli dan selesai pukul 9.00

WITA. Adapun dari pukul 9.00 WITA sampai pukul 17.00 WITA kami menunggu pesanan dari calon pembeli. Setelah ada pemesanan kami melakukan panen lagi, penyeleksian jamur, penimbangan, dan *packaging*, dan pengantaran jamur kepada calon pembeli. Kami akan melakukan panen *by order* karena untuk menjaga produk kami tetap segar ketika sampai ke tangan calon pembeli.

2.4.4 Manajemen Sumber Daya Manusia Vs Cost Leadership

Kemudahan dalam melakukan kegiatan pemeliharaan dan pemasaran jamur tiram, dengan proses pekerjaan yang berurutan, membuat kami hanya merekrut 2 orang karyawan saja yaitu untuk kegiatan perawatan, produksi, dan pemasaran hanya membutuhkan 1 orang saja, untuk keuangan 1 orang saja. Dengan demikian kami hanya mengeluarkan biaya yang sedikit untuk gaji karyawan.

Tabel 2.1 : Gaji Karyawan

No.	Keterangan	Jumlah Orang	Gaji Perbulan
1.	Perawatan, Produksi, Pemasaran	1	1.000.000
2.	Keuangan	1	500.000
	Total	2	1.500.000

2.5 Kinerja Bisnis Manajemen Operasi

2.5.1 Sumber Pendanaan

Sumber pendanaan kegiatan praktik bisnis budidaya jamur tiram yang telah dilakukan adalah 100% menggunakan dana pribadi.

2.5.2 Kegiatan dan Waktu Pelaksanaan

Berikut ini merupakan tabel kegiatan-kegiatan yang telah dilakukan dari memulai persiapan kegiatan budidaya jamur tiram hingga panen.

Tabel 2.2 : Kegiatan dan Waktu Pelaksanaan Praktik Budidaya
Jamur Tiram Bang Jay

No.	Kegiatan	Juli 2018				Agustus 2018				September 2018				Oktober 2018				November 2018				Desember 2018			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Persiapan alat dan bahan pembangunan kumbung baru																								
2	Pembangunan kumbung																								
3	Pengiriman baglog dari Kabupaten Lombok Barat ke kumbung pemeliharaan																								
4	Proses inkubasi (Pemeliharaan baglog yang telah ditanam bibit jamur tiram)																								
5	Pembukaan Baglog																								
6	Menunggu jamur tumbuh																								
7	Pemasaran																								
8	Panen jamur tiram, seleksi jamur, pembersihan jamur, penimbangan jamur, pengepakan jamur, pengantaran ke calon pembeli																								

Pada tabel di atas dapat dilihat bahwa kegiatan dan waktu pelaksanaan yang telah dilakukan selama praktik budidaya Jamur Tiram Bang Jay, pada bulan Juli 2018 kami melakukan persiapan alat dan bahan untuk membuat kumbung sebagai tempat untuk melakukan *inkubasi* baglog yaitu proses untuk melakukan penumbuhan *miselium* pada baglog yang awalnya berwarna coklat menjadi berwarna putih (penuh dengan *miselium* yang berasal dari bibit jamur tiram yang telah di *inokulasi* ke dalam baglog), untuk kemudian pada minggu pertama di bulan Juli 2018 mulai dilakukan pembangunan 1 kumbung. Pada kegiatan praktik budidaya yang telah dilakukan Jamur Tiram Bang Jay di atas hanya memelihara 1.000 baglog itupun hanya dilakukan pada bulan Juli 2018.

Pada teorinya untuk *inkubasi* baglog dan pemeliharaan baglog harus menggunakan kumbung yang berbeda, akan tetapi pada praktik budidaya Jamur Tiram Bang Jay yang kami lakukan untuk proses *inkubasi* dan proses pemeliharaan baglog kami menggunakan kumbung yang sama karena keterbatasan lahan dan biaya yang kami miliki untuk membangun kumbung lagi, dan hasilnya baglog yang kami *inkubasi* berhasil mencapai 100% *miselium* dan menghasilkan jamur tiram segar yang melimpah. Masih pada minggu pertama di bulan Juli 2018 kami melakukan pemesanan baglog dari produsen baglog di Pulau Lombok yaitu Jamur Lombok, dan pada minggu yang sama setelah pemesanan baglog langsung dikirim ke lokasi budidaya Jamur Tiram Bang Jay Desa Tamekan, Kecamatan Taliwang, Kabupaten Sumbawa Barat.

Baglog yang telah sampai di lokasi budidaya langsung kami masukkan ke dalam kumbung yang untuk mulai dilakukan proses *inkubasi*, selama proses *inkubasi* baglog tidak boleh disiram karena dikhawatirkan bibit yang telah dilakukan *inokulasi* menjadi busuk sehingga tidak dapat menghasilkan jamur tiram, yang boleh dilakukan adalah hanya menyiram lantai kumbung untuk menjaga kelembaban, penyiraman dilakukan 3x dalam sehari pada pagi, siang dan sore. Penyiraman lantai kumbung dilakukan secara konsisten hingga baglog mencapai 100% *miselium* selama 30 hari, setelah itu baglog yang mencapai 100% *miselium* kemudian mulai dilakukan pembukaan pada 4 titik dibagian atas baglog pada minggu ke 4 di bulan Juli 2018.

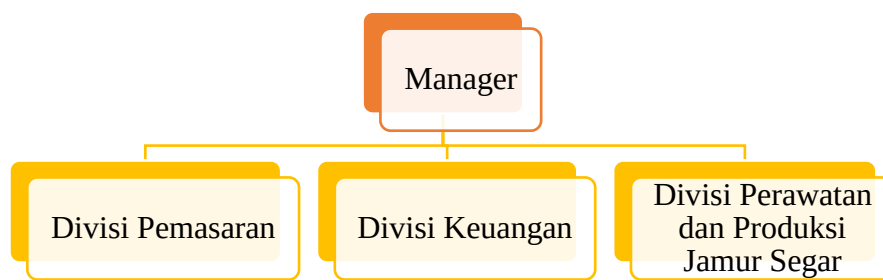
Masih pada minggu ke 4 di bulan Juli 2018 kami masih menunggu jamur tumbuh dari titik-titik baglog yang telah kami buka, kemudian mulai tumbuh seminggu kemudian dan 3 hari berikutnya jamur tiram sudah bisa dilakukan pemasaran tepatnya pada minggu ke 2 pada bulan pertama, kami mulai melakukan pemasaran secara *offline* yaitu *word of mouth* terlebih dahulu, karena target pasar pertama dari produk Jamur Tiram Bang Jay ini adalah masyarakat sekitar budidaya. 2 minggu kemudian setelah kami mulai melakukan kegiatan pemasaran secara *online* dengan menargetkan para pembeli potensial di dalam Kota Taliwang, karena produksi jamur tiram kami semakin meningkat dan permintaan dari masyarakat sekitar budidaya semakin menurun. Setelah dilakukan pemasaran secara *online* produk Jamur Tiram Bang Jay ini mendapatkan respon positif dari para calon pembeli.

Setelah kami melakukan pemasaran kemudian mendapatkan pesanan dari calon pembeli, kami langsung melakukan panen jamur tiram berdasarkan pemesanan konsumen, selanjutnya kami melakukan seleksi terhadap jamur tiram segar kualitas bagus kami lakukan pembersihan, kemudian melakukan penimbangan berdasarkan pemesanan calon pembeli, $\frac{1}{4}$ kilogram, $\frac{1}{2}$ kilogram dan 1 kilogram. Setelah itu kami melakukan *packaging* untuk masing-masing jumlah pemesanan kemudian menghasilkan produk jamur segar utuh, kemudian kami langsung melakukan pengantaran kepada calon pembeli, berapapun mereka melakukan pemesanan, hal ini untuk menarik perhatian dan menumbuhkan di

dalam benak calon pembeli bahwa kami langsung memproses pesanan mereka dan secepat mungkin kami lakukan pengantaran sehingga calon pembeli tidak harus menunggu terlalu lama.

2.5.3 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi dalam budidaya jamur tiram ini dibagi menjadi dua bagian: Pertama, struktur organisasi secara umum, dimana pemilik usaha sebagai manager untuk mengambil segala keputusan dalam menjalankan kegiatan budidaya Jamur Tiram Bang Jay. Manager dibantu oleh 3 divisi yaitu Divisi Pemasaran, Divisi Keuangan, Divisi Perawatan dan Produksi.



Gambar 2.2 : Struktur Organisasi Secara Umum

Tugas yang telah dilakukan oleh Divisi Perawatan dan Produksi Jamur Segar adalah : Pertama, mereka memasukkan 1.000 baglog ke dalam kumbung yang telah disediakan sebelumnya, untuk menjaga kelembaban di dalam kumbung mereka melakukan penyiraman terhadap lantai kumbung 3x dalam sehari yang dilakukan pada pagi hari sekitar pukul 7.00 WITA, pada siang hari sekitar pukul 13.00 WITA, dan pada sore hari pukul 5.30 WITA atau malam hari pukul 8.00 WITA, hal ini dilakukan secara konsisten oleh Divisi Perawatan dan Produksi Jamur Segar selama 30 hari supaya kondisi dalam kumbung lembab dan bibit jamur dalam baglog tidak mati sehingga beresiko gagal baglog yang ada gagal menghasilkan jamur tiram.

Karena yang kami beli baglog yang masih 0% *miselium*, maka dalam 30 hari Divisi Perawatan dan Produksi Jamur Tiram melakukan pengontrolan 2 minggu minggu sekali untuk melihat perkembangan *miselium* dalam baglog, *miselium* yang sudah tumbuh 50% ke atas akan mulai dikelompokkan atau disusun menjadi 1 rak yang sama hal ini dilakukan ketika melakukan pembukaan pada

baglog dan mempermudah dalam melakukan penyiraman baglog hingga mempermudah dalam proses panen jamur. Ketika baglog telah mencapai 100% *miselium*, maka Divisi ini mulai melakukan pembukaan 4 titik pada baglog sebagai tempat tumbuh jamur, baglog yang baru dibuka akan dibiarkan selama 2 hari hingga media baglog sudah benar-benar kuat saling merekatkan satu dengan yang lain, setelah itu divisi ini akan melakukan penyiraman terhadap baglog tersebut untuk menjaga kelembaban dalam baglog, penyiraman ini juga dilakukan 3x dalam sehari. Setelah jamur mulai tumbuh pada hari ke 37, maka 3 hari kemudian yaitu pada hari ke 40 Divisi ini akan mulai melakukan panen berdasarkan jumlah *order* dari calon pembeli, dan begitu seterusnya setiap hari divisi ini akan melakukan panen jamur ketika ada yang melakukan *order*, dan divisi ini juga yang akan melakukan pembersihan, penimbangan, *packaging*, hingga melakukan pengantaran produk jamur tiram segar kepada calon pembeli yang sudah melakukan *order*.

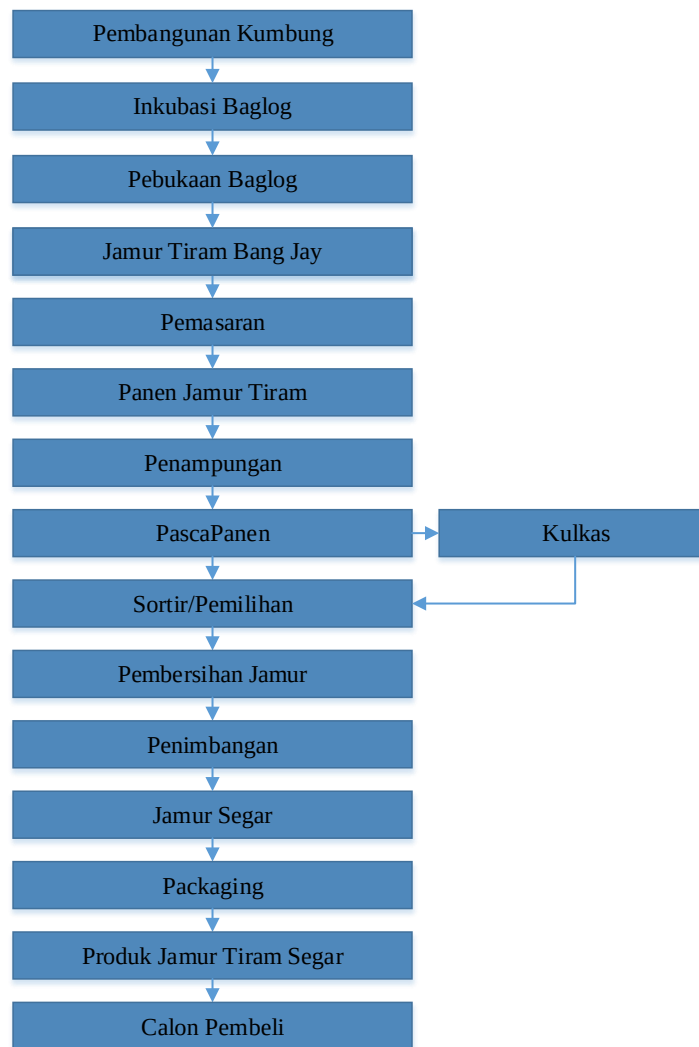
Dari praktik budidaya Jamur Tiram Bang Jay yang telah dilakukan, ada 3 divisi yang kami bentuk. Pertama, Divisi Pemasaran yang bertugas untuk melakukan pemasaran secara *offline* pemasaran telah dilakukan secara *word of mouth*, karena pasar yang pertama kami sentuh dengan produk kami ini adalah masyarakat sekitar budidaya Jamur Tiram Bang Jay, efek dari pemasaran dari *word of mouth* ini adalah banyak calon pembeli yaitu masyarakat sekitar yang sudah melakukan pemesanan jamur tiram ini bahkan sebelum kami melakukan panen, masyarakat sekitar yang sudah terbiasa mengkonsumsi jamur merang musiman, maka saat ini mereka ingin mengobati rasa rindu akan cita rasa jamur, selain itu juga mereka belum mengkonsumsi jamur tiram ini sehingga ada rasa penasaran di dalam diri mereka akan cita rasa jamur tiram ini, apakah rasanya akan sama dengan jamur merang ataukah mereka akan mendapatkan sensasi cita rasa yang berbeda, karena pembukaan 1.000 baglog yang kami miliki tidak dilakukan pada hari yang sama, maka pertumbuhan dan hasil panen jamur tiram yang kami miliki juga tidak banyak sehingga para calon pembeli yang sudah melakukan pemesanan harus masuk ke dalam *waiting list* beberapa hari untuk dapat mengkonsumsi jamur tiram.

Seiring dengan berjalannya waktu dan rasa penasaran masyarakat sekitar akan cita rasa jamur tiram ini terobati dan produksi jamur tiram kami setiap harinya

meningkat, permintaan dari masyarakat sekitar budidaya Jamur Tiram Bang Jay mulai menurun, maka selanjutnya divisi pemasaran mulai melakukan pemasaran melalui media sosial *facebook* melalui grup Jual Beli Online Daerah Taliwang KSB, harapan pertama yang muncul ketika melakukan pemasaran melalui *facebook* ini adalah untuk menjaring calon pembeli potensial di dalam Kota Taliwang, akan tetapi calon pembeli juga ada yang berasal dari Kecamatan Brang Rea, Kecamatan Brang Ene. Efek yang telah ditimbulkan setelah divisi pemasaran melakukan promosi melalui media sosial *facebook* adalah kami kebanjiran pemesanan melalui kolom komentar dari *posting* kami di *facebook*, sehingga lagi-lagi kami harus memasukkan calon pembeli ke dalam *waiting list*, karena kami belum bisa memenuhi permintaan mereka akan produk jamur tiram ini, akan tetapi karena produksi jamur tiram kami semakin meningkat, maka calon pembeli tidak harus menunggu terlalu lama, ketika melakukan pemesanan hari ini dan keesokan harinya mereka yang masuk ke dalam *waiting list* sudah dapat menikmati jamur tiram segar kami.

Tugas yang telah dilakukan oleh Divisi Keuangan adalah mengatur semua keuangan hasil dari hasil penjualan jamur setiap harinya, selain itu juga mengatur pengeluaran harian untuk pembelian bahan bakar kendaraan motor, pengeluaran mingguan seperti pembelian *packaging* jamur yaitu *plastic bag* dan pengeluaran bulanan seperti pembelian paket data untuk kegiatan pemasaran yang dilakukan Divisi Pemasaran dan pembelian oli kendaraan bermotor untuk kegiatan operasional.

Kedua, Alur pelaksanaan dibagian produksi bertugas mulai menjaga jamur ketika berada diatas rak pemeliharaan agar selalu sehat dan terhindar dari serangan hama dan penyakit, pemeliharaan ini akan terus berlanjut sampai jamur dipanen .



Gambar 2.3 : Alur Pelaksanaan Sebelum Panen Jamur Tiram Bang Jay Hingga Konsumen

Pada gambar di atas menunjukkan alur yang telah dilaksanakan selama praktik budidaya Jamur Tiram Bang Jay. Pertama kali yang kami lakukan adalah mendirikan kumbung sebagai rumah untuk melakukan *inkubasi* dan pemeliharaan jamur, pada tahapan praktik ini kami hanya menyiapkan 1 kumbung. Karena pada tahapan pertama ini kami belum bisa memproduksi baglog sendiri, maka yang kami lakukan adalah melakukan pemesanan baglog dari produsen baglog dari Pulau Lombok yaitu Jamur Lombok, setelah baglog sampai di lokasi budidaya Desa Tamekan, Kecamatan Taliwang Kabupaten Sumbawa Barat, selanjutnya kami

langsung melakukan *inkubasi* baglog ke dalam kumbung yang telah kami persiapkan sebelumnya, proses *inkubasi* ini membutuhkan waktu selama 30 untuk mengubah warna baglog yang sebelumnya dari warna cokelat menjadi warna putih (*miselium*), setelah miselium sudah 100% memenuhi baglog maka, dilakukan pembukaan pada baglog dengan 4 titik pembukaan pada bagian atas baglog menggunakan pisau *cutter* yang kemudian harus menunggu hingga hari ke 37 dan jamur tiram mulai tumbuh dari titik yang telah dibuka, selama menunggu jamur tiram dipanen pada hari ke 40 maka selama itu juga baglog harus tetap disiram untuk menjaga kelembaban baglog, ketika jamur tiram segar sudah siap dipanen maka dilakukanlah proses pengambilan foto dan video sebagai bahan untuk melakukan promosi melalui media sosial *facebook*, *whatsapp*, dan *instagram*.

Setelah proses pemasaran jamur tiram selesai, selanjutnya menunggu pemesanan dari para calon pembeli. Ketika kami mendapat pemesanan dari calon pembeli maka kami langsung melakukan panen terhadap jamur segar yang masih menempel dengan baglog dan yang kami panen adalah berdasarkan jumlah pemesanan dari para calon pembeli hal ini kami lakukan untuk menjaga produk yang kami jual tetap segar ketika sampai ke tangan calon pembeli, untuk kemudian kami lakukan penampungan hasil panen kami menggunakan keranjang supaya memudahkan kami dalam melakukan proses panen jamur.

Selanjutnya yang kami lakukan pascapanen panen adalah pertama, kami akan langsung melakukan *sortir*/pemilihan jamur segar yang kualitas baik langsung kami bersihkan yaitu pemotongan akar jamur dengan batang untuk kemudian kami timbang sesuai dengan pemesanan dari calon pembeli $\frac{1}{4}$ kilogram dengan harga Rp 10.000, $\frac{1}{2}$ kilogram harga Rp 20.000 dan 1 kilogram dengan harga Rp 40.000, selanjutnya kami *packaging* dan langsung kami lakukan pengantaran kepada calon pembeli. Sedangkan untuk kualitas yang tidak bagus akan disimpan untuk dikonsumsi sendiri. Kedua, setelah pascapanen jamur segar kami memasukkan ke dalam kulkas, biasanya kami melakukan hal ini ketika calon pembeli takut jika pada hari itu mereka tidak mendapatkan produk jamur tiram, jadi biasanya mereka akan melakukan *order* di pagi atau siang hari kemudian untuk sementara produk yang mereka pesan supaya di masukkan ke dalam kulkas untuk menjaga kesegaran

produk tersebut, dan ketika jamur segar ini akan di antar kepada calon pembeli pada waktu yang telah ditentukan, maka untuk mempersiapkan itu semua, jamur yang dimasukkan ke dalam kulkas kami bersihkan kemudian kami timbang, *packaging*, dan menghasilkan produk jamur tiram segar dan langsung kami melakukan pengantaran kepada calon pembeli.



Desain Dalam Kumbung



Baglog 0% *Miselium*



Inkubasi Baglog 90% *Miselium*



Teknik Pembukaan 4 Titik
Baglog



Jamur Tumbuh 1 Hari



Jamur Siap Panen

Promosi di grup Jual Beli Online Daerah
Taliwang KSB *facebook**Packaging* Jamur Tiram Bang JayGambar 2.4 : Desain Dalam Kumbung Hingga *Packaging*
Jamur Tiram Bang Jay

2.5.4 Supply

Baglog di-supply dari Dusun Bilatepung, Desa Beleka, Kecamatan Gerung, Kabupaten Lombok Barat, pengiriman 1.000 baglog dari Pulau Lombok menggunakan mobil *Pick Up*, perjalanan ditempuh selama kurang lebih 2 jam menuju ke Pelabuhan Kayangan di Lombok Timur, selanjutnya mereka naik kapal *Very* tujuan Pelabuhan Poto Tano Kabupaten Sumbawa Barat dengan *estimasi* waktu sekitar 1 jam 45 menit, kemudian menempuh perjalanan darat dari Pelabuhan Poto Tano menuju lokasi budidaya Jamur Tiram Bang Jay di Desa Tamekan, Kecamatan Taliwang, Kabupaten Sumbawa Barat dengan estimasi waktu 45 menit.



Produsen Baglog “Jamur Lombok”

Penyebrangan dari Lombok ke
Sumbawa Barat Menggunakan Kapal
Very



Baglog Sampai di Desa Tamekan



Proses Penurunan Baglog

Gambar 2.5 : *Supply* Baglog dari Pulau Lombok – Desa Tamekan

2.5.5 Teknik Pembukaan Baglog

Setelah proses *supply* baglog dari Dusun Bilatepung, Desa Beleka, Kecamatan Gerung, Kabupaten Lombok Barat, Maka selanjutnya yang perlu dilakukan adalah memasukan baglog ke dalam kumbung yang telah dipersiapkan dan memulai proses *inkubasi* (menumbuhkan *miselium* jamur tiram) selama 30 hari ini hanya diperbolehkan menyiram lantai kumbung 3x dalam sehari untuk menjaga kelembaban dan pada tahapan ini juga diusahakan supaya baglog tidak terkena langsung dengan sinar matahari, apabila terkena langsung dengan sinar matahari maka bibit dalam baglog akan mati atau pertumbuhan *miselium* menjadi lambat. Karena nutrisi di dalam baglog berbeda-beda dan pada saat proses pengukusan baglog tidak bagus sehingga bakteri dalam serbuk kayu yang dijadikan media tanam tidak semuanya mati, maka dari 1.000 baglog pertumbuhan *miselium* menjadi berbeda-beda, normalnya baglog yang telah melewati proses pengukusan yang bagus akan mencapai pertumbuhan 100% *miselium* pada hari ke 30.

Pada hari ke 31 mulai dilakukan pembukaan baglog sebagai tempat keluarnya jamur tiram, dalam praktik yang telah dilakukan menggunakan teknik pembukaan 4 titik baglog, kelebihan menggunakan teknik pembukaan ini adalah : Pertama, memaksimalkan pertumbuhan jamur dari baglog, maka akan diperoleh hasil panen yang maksimal dibandingkan dengan teknik pembukaan 1 titik pada baglog. Kedua, menggunakan teknik ini adalah kemudahan dalam melakukan

panen tidak harus mengeluarkan tenaga yang besar untuk mencabut jamur tiram yang sudah siap panen. Ketiga, setelah jamur dipanen, maka isi dari media tanam akan terangkat kemudian dalam waktu 2 minggu kemudian bekas dari media tanam yang pertama akan memutih atau tumbuh *meselium* yang baru sehingga jamur yang baru dapat tumbuh lagi dari bekas tumbuh jamur yang pertama.

Akan tetapi teknik ini juga memiliki kekurangan, berikut ini adalah kekurangan menggunakan teknik pembukaan 4 titik baglog :

Pertama, baglog akan lebih cepat habis karena setiap kali panen, media tanam akan terus terangkat mengikuti akar jamur, dengan kata lain hal ini 4x lebih beresiko dibandingkan menggunakan teknik pembukaan 1 titik. Kedua, ketika dilakukan penyiraman jamur, maka tudung jamur akan menampung air selama beberapa menit sebelum air mengalir melalui batang kemudian masuk ke dalam baglog, jamur yang memiliki tudung besar akan menampung air lebih banyak daripada jamur tudung kecil sehingga ketika jamur bertudung besar dan memiliki akar yang tidak kuat, maka akan langsung terlepas dari baglog dan jatuh ke lantai, maka hal ini yang menyebabkan produk menjadi tidak layak untuk dijual kepada para calon pembeli.



Gambar 2.6 : Teknik Pembukaan 4 Titik Baglog

2.5.6 Distribusi

Kami melakukan distribusi produk menjadi 2 tahapan, yaitu : tahapan pertama kami melakukan distribusi ke para pembeli yang sudah melakukan pemesanan pada malam hari dan dilakukan pengantaran pada pukul 7:00 WITA keesokan harinya dan kebanyakan yang melakukan pemesanan dari dalam Kota Taliwang dan *reseller* kami dari Kecamatan Jereweh. Jarak dari lokasi budidaya jamur tiram Desa Tamekan ke dalam Kota Taliwang yaitu 10,3 KM, sedangkan dari Desa Tamekan ke Kecamatan Jereweh 19,2 KM, akan tetapi masih satu jalur yang sama. Supaya produk jamur tiram segar ini tidak rusak pengiriman kami menggunakan sepeda motor dan semua produk jamur tiram yang sudah di *packaging* dengan berat $\frac{1}{4}$ kilogram akan di masukkan ke dalam kardus.

Tahap kedua, pendistribusian pada pukul 10.00 WITA, ini untuk melayani para pembeli yang melakukan pemesanan pada pukul 9.00 WITA, pada tahapan ini biasanya kami melakukan pengantaran kepada calon pembeli dari dalam Kota Taliwang yaitu para pengawai dari instansi pemerintah Balai Penyuluhan KB, pemesanan dari ibu-ibu guru SMK Negeri 1 Taliwang, dan tenaga kesehatan (bidan dan perawat) dari puskesmas Kecamatan Brang Rea, Kecamatan Brang Ene dan Kecamatan Taliwang. Untuk pendistribusian produk jamur tiram segar ini kami menggunakan sepeda motor.



Gambar 2.7 : Distribusi Produk Jamur Tiram Bang Jay

2.5.7 Manajemen Operasi Vs Cost Leadership

Penerapan *cost leadership* dalam manajemen operasi adalah pertama, melakukan pembelian baglog di Kabupaten Lombok Barat dengan harga yang lebih murah daripada baglog yang ada di Kabupaten Sumbawa Barat dengan selisih harga Rp 1.500 per baglog. Kedua, untuk *packaging* menggunakan kantong plastik yang harga murah, hal ini dilakukan untuk menghemat biaya disamping itu juga kantong plastik tersebut lumayan bagus dan tebal sehingga tidak mudah robek. Ketiga, untuk *stiker*, kami melakukan pemesanan kepada teman terdekat sehingga mendapatkan potongan harga sedikit lebih murah daripada melakukan pemesanan kepada produsen *stiker* yang belum dikenal.

2.6 Kinerja Bisnis Manajemen Keuangan

Kinerja manajemen keuangan berkaitan tentang neraca, laba rugi, dan arus kas selama 6 bulan pertama, yang dimulai dari bulan persiapan pada bulan Juli 2018 hingga laba rugi dan arus kas sampai bulan Desember 2018 pelaksanaan praktik budidaya Jamur Tiram Bang Jay.

2.6.1 Sumber Dana

Sumber dan pada praktik Jamur Tiram Bang Jay sebesar Rp Rp 20.500.000 dan semua sumber dana tersebut 100% menggunakan modal sendiri.

2.6.2 Biaya Operasional

Tabel 2.3 : Biaya Operasional

Rincian	Tahun 1					
	Juli 2018	Agustus 2018	September 2018	Oktober 2018	November 2018	Desember 2018
Biaya Pemasaran	-	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
BBM Untuk Kendaraan	-	150,000	135,000	125,000	110,000	90,000
Oli Motor	-	35,000	35,000	35,000	35,000	35,000
Pemakaian Listrik + Air	-	36,000	37,500	37,000	35,000	36,500
Total	-	321,000	307,500	297,000	280,000	261,500

Pemasaran Jamur Tiram Bang Jay dimulai pada bulan 1, pemasaran yang pertama kali dilakukan adalah secara *offline* yaitu *word of mouth*, akan tetapi pada bulan pertama ini juga mulai dilakukan pemasaran secara *online* untuk menjangkau calon pembeli secara lebih luas lagi, pemasaran secara *online* ini dilakukan dengan

memanfaatkan sosial media *facebook*, *whatsapp*, dan *Instagram*, supaya pemasaran melalui media online ini lancar, maka diperlukan paket data supaya dapat terhubung dengan internet dengan biaya sebesar Rp 100.000 setiap bulannya dikeluarkan untuk membeli paket data.

Pada bulan pertama biaya yang telah dikeluarkan untuk bahan bakar kendaraan sebesar Rp 150.000, hal ini dikarenakan efek dari pemasaran yang telah dilakukan melalui media *online* sehingga banyak calon pembeli yang melakukan pemesanan dari Desa Mura, Desa Menemeng Kecamatan Brang Ene dan dari dalam Kota Taliwang. Karena produksi jamur tiram dari bulan ke bulan semakin berkurang, maka untuk pengantaran jamur ke beberapa tempat juga menjadi berkurang dan ini juga memberikan efek penurunan pengeluaran untuk bahan bakar kendaraan.

Pembangunan kumbung dilakukan di atas tanah yang disewa dengan harga Rp 500.000 per bulan, hal ini dilakukan karena keterbatasan modal jika memaksakan untuk melakukan pembelian tanah, mengingat harga tanah di Kabupaten Sumbawa Barat yang tinggi.

Untuk peralatan lainnya semuanya berhubungan dengan keranjang (Rp 30.000) yang digunakan untuk menampung hasil panen. Lampu LED (Rp 50.000), kabel (Rp 37.000), steker (Rp 5.000), selang air 20 meter (Rp 100.000), *pitting* (Rp 12.000), pisau cutter (Rp 15.000), semua peralatan ini digunakan untuk keperluan di dalam kumbung yang harganya tidak terlalu tinggi, jadi semua biaya dikelompokkan ke dalam peralatan lainnya.

2.6.3 Depresiasi Asset Tetap Tahun 1

Tabel 2.4 : Depresiasi Aset Tetap

Depresiasi Aktiva Tetap Fokus Tahun 1									
No	Aktiva Tetap	Nilai Residu	Umur (Bulan)	Nilai Perolehan	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
1	Kumpang	157,000	12	1,570,900	1,413,900	-	-	-	-
2	Smartphone	130,000	12	1,900,000	1,770,000	-	-	-	-
3	Sepeda Motor	3,000,000	60	10,000,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000
4	Timbangan	15,000	24	150,000	67,500	67,500	-	-	-
	Total	3.302.000	108	13.620.900	4.651.400	1.467.500	1.400.000	1.400.000	1.400.000

Pada tabel di atas akan berfokus kepada depresiasi asset tetap ditahun pertama saja yaitu kumbung, *smartphone*, sepeda motor, dan timbangan.

Sedangkan untuk depresiasi aset tetap yang lain akan dibahas pada sub bab tahapan pengembangan dari tahun 2 hingga tahun ke 5. Biaya yang dikeluarkan untuk pembangunan kumbung tahun pertama ini sebesar Rp 1.570.900 dengan nilai residu yang diinginkan setelah setahun adalah sebesar Rp 157.000, sedangkan untuk depresiasi kumbung setiap bulannya adalah sebesar Rp 117.825, sehingga adalah setahun total dari depresiasi kumbung ini sebesar Rp 1.413.900. Biaya yang dikeluarkan untuk pembelian *smartphone* untuk tahun pertama sebesar Rp 1.900.000 dengan nilai residu setelah setahun adalah sebesar Rp 130.000 sehingga nilai didapatkan nilai depresiasi setiap bulannya sebesar Rp 147.500, dan total dari nilai depresiasi *smartphone* selama setahun adalah sebesar Rp 1.770.000. Biaya yang telah dikeluarkan untuk membeli motor sebesar Rp 10.000.000 yang dapat digunakan untuk kegiatan operasional selama 5 tahun dengan nilai residu yang diinginkan sebesar Rp 3.000.000, sepeda motor ini akan mengalami depresiasi sebesar Rp 116.667 setiap bulannya, maka dalam setahun nilai depresiasi dari sepeda motor mencapai Rp 1.400.000. Terakhir, biaya yang telah dikeluarkan untuk membeli timbangan 5 kilogram sebesar Rp 150.000 dengan nilai residu yang diinginkan setelah pemakaian selama 2 tahun adalah sebesar Rp 15.000, maka timbangan ini akan mengalami depresiasi setiap bulannya sebesar Rp 5.625, sehingga dalam setahun nilai depresiasi dari timbangan sebesar Rp 67.500.

2.6.4 Harga Pokok Penjualan 5 Bulan

Tabel 2.5 : Harga Pokok Penjualan 5 Bulan

Rincian	Tahun 1					
	Juli 2018	Agustus 2018	September 2018	Oktober 2018	November 2018	Desember 2018
Baglog	3,500,000	-	-	-	-	-
Plastik Kemasan	-	280,000	190,000	150,000	110,000	60,000
Stiker Kemasan	-	-	-	140,000	-	-
Karyawan	-	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000
HPP Jamur Tiram	3,500,000	1,780,000	1,690,000	1,790,000	1,610,000	1,560,000

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa pada bulan Juli 2018 kami membeli sebanyak 1.000 baglog (media tumbuh jamur) dari Pulau Lombok, dengan harga perbaglog Rp. 2.500, akan tetapi karena Pulau Lombok dan Pulau Sumbawa dipisahkan oleh lautan, maka untuk distribusi baglog-baglog menggunakan jalur

darat dan jalur laut, dari kesepakatan yang telah kami buat dengan *owner* Jamur Lombok sebagai produsen baglog, bahwa kami akan menanggung biaya tambahan sebesar Rp 1.000.000 sebagai biaya untuk penyeberangan kapal *very* dari Pulau Lombok – Pulau Sumbawa dan dari Pulau Sumbawa – Pulau Lombok, dengan demikian harga baglog yang semula Rp 2.500/baglog menjadi Rp 3.500/baglog dan dengan cara ini pembelian baglog menjadi jauh lebih murah jika dibandingkan dengan pembelian baglog dari dalam Kota Taliwang yang bisa mencapai harga Rp 5.000/baglog sampai Rp 6.000/baglog.

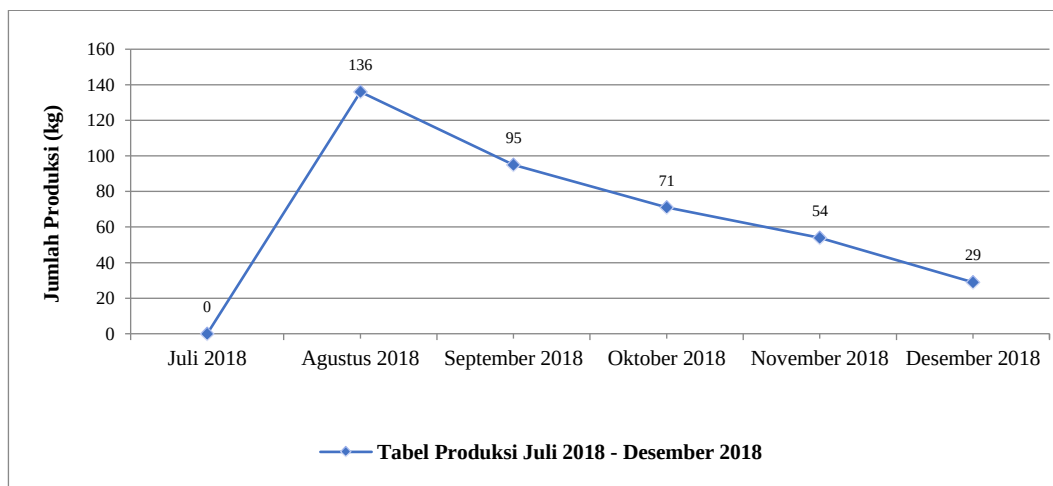
Pada praktik yang telah dilakukan kami menggunakan kemasan dari *plastic bag* dengan harga murah akan tetapi memiliki ketahanan cukup kuat apabila digunakan sebagai kemasan jamur tiram segar, selama kami melakukan praktik jamur tiram belum ada yang melakukan *complaint* dengan kemasan Jamur Tiram Bang Jay. Bulan pertama produksi jamur tiram sangat tinggi dikarenakan pada bulan pertama merupakan panen jamur tiram tahapan pertama dari 1.000 baglog yang di budidaya, selain itu juga pada tahapan pertama ini pertumbuhan jamur dari baglog tidak dapat dibendung karena banyaknya nutrisi-nutrisi yang disediakan oleh baglog sehingga pertumbuhan dan produksi jamur menjadi tinggi, maka kebutuhan akan kemasan juga tinggi untuk bulan pertama ini. Karena setiap bulan nutrisi-nutrisi yang disediakan oleh baglog-baglog semakin berkurang, maka semakin sedikit pula baglog untuk memproduksi jamur tiram dan setiap bulannya sedikit pula kemasan yang harus kami beli.

Karena dari bulan ke bulan produk Jamur Tiram Bang Jay mendapatkan respon positif dari para pembeli, maka pada bulan Oktober 2018 mulai terpikirkan untuk mulai membuat desain dan mencetak logo sebanyak 300 dengan harga Rp 140.000, hal ini dilakukan agar menjadi pembeda dengan produk jamur tiram lain yang dari Pulau Lombok atau dari dalam Kota Taliwang itu sendiri. Stiker ini dibuat supaya dapat direkatkan pada plastik kemasan *plastic bag* sehingga warna pada kemasan tidak hanya monoton dengan warna putih. Pada tahapan pengembangan untuk kemasan ini akan mendapatkan perhatian lebih dikemas dengan desain semenarik mungkin sehingga lebih *eye catching* dan produk terlihat lebih berkelas.

Dalam praktik budidaya Jamur Tiram Bang Jay hanya merekrut 2 karyawan saja, karyawan pertama, bertugas untuk melakukan pemeliharaan baglog dari penyiraman baglog, pembukaan baglog, pemasaran, panen hingga produksi jamur tiram segar dengan gaji perbulan sebesar Rp 1.000.000 dan karyawan kedua yaitu keuangan yang mengatur uang masuk dan uang keluar dari kegiatan usaha Jamur Tiram Bang Jay dengan gaji perbulan sebesar Rp 500.000.

2.6.5 Penjualan 5 Bulan

Tabel 2.6 : Penjualan 5 Bulan



Pada tabel di atas menunjukkan bahwa pada bulan Juli 2018 kami melakukan pemeliharaan 1.000 baglog yang didatangkan dari Desa Biletepung, Lombok Barat dan baglog-baglog tersebut sudah di-*inokulasi* bibit jamur (ditanam bibit jamur) akan tetapi baglog (media tumbuh jamur) masih berwarna coklat yang menandakan bahwa akar dari bibit jamur belum memenuhi baglog (media tanam bibit jamur) dan hal ini juga menandakan bahwa baglog belum diperbolehkan untuk dibuka yang nantinya bukaan ini sebagai tempat untuk keluarnya jamur tiram. Maka dengan demikian baglog harus memasuki proses *inkubasi* (proses penumbuhan akar-akar bibit jamur sehingga memenuhi baglog/media tanam) dalam proses ini membutuhkan waktu normal sekitar 30 hari hingga akar-akar dari bibit jamur tumbuh memenuhi baglog yang ditandai dengan perubahan warna pada baglog yang awalnya berwarna coklat menjadi full berwarna putih, dengan demikian baglog sudah dapat dibuka dengan 4 titik pada bagian kepala baglog

sebagai tempat keluarnya jamur tiram. Oleh karena itu pada bulan Juli 2018 baglog-baglog belum menghasilkan jamur dan tentunya pada bulan Juli 2018 ini juga belum adanya penjualan.

Dari bulan Agustus 2018 sampai Desember 2018 kami tidak melakukan penambahan baglog dikarenakan satu bulan setelah membeli baglog, kami terkena bencana alam yang tidak terprediksi sebelumnya yaitu gempa bumi yang mengakibatkan rumah mengalami rusak parah. Oleh karena itu, hasil penjualan jamur dibulan sebelumnya dipergunakan untuk melakukan perbaikan rumah sedikit demi sedikit, akan tetapi baglog yang telah dibudidaya pada Juli 2018 masih menghasilkan jamur dari bulan Juli 2018 hingga bulan Desember 2018. Karena tidak adanya penambahan baglog setiap bulan, dan menyebabkan produksi jamur dari bulan ke bulan juga menurun sehingga hal ini juga berdampak pada pendapatan setiap bulan juga menurun.

Selain itu penyebab hasil jamur menurun dan penjualan menurun, karena nutrisi yang tersedia di dalam baglog dari bulan ke bulan semakin berkurang. Disamping itu juga dipengaruhi oleh teknik pembukaan baglog 4 titik yang memaksa baglog untuk menghasilkan jamur dalam jumlah yang besar pada bulan-bulan awal panen jamur tiram segar ini. Rata-rata berat baglog 1,4 kilogram atau 1.400 gram, maka hasilnya 30% berat baglog, yaitu $1400 \text{ gram} \times 30\% = 420 \text{ gram}$. Karena pada awal budidaya kami membeli baglog yang masih memiliki 0% *miselium*, dan proses pertumbuhan *miselium* di dalam baglog juga beragam, hal ini dikarenakan pada saat proses pengukusan baglog tidak sempurna dan bibit jamur tiramnya kurang bagus. Untuk baglog yang pada saat proses pengukusannya sempurna dan memiliki bibit yang bagus, maka akan menunjukkan 100% *miselium* tepat pada hari ke 30, sedangkan baglog yang pengukusannya tidak sempurna dan bibitnya tidak bagus, maka akan menunjukkan 100% *miselium* dihari ke 37, 40 dan seterusnya, dan hal ini juga menjadi penyebab produksi jamur dari bulan ke bulan mengalami penurunan, karena keterlambatan dalam pembukaan baglog dan biasanya akan menghasilkan sedikit jamur tiram dibandingkan dengan baglog yang sempurna pengukusan dan bibitnya. Pada praktik yang telah dilakukan Jamur Tiram Bang Jay, kami tidak sampai menghitung berat jamur yang dihasilkan per baglog

dalam sehari, akan tetapi hanya menghitung berat jamur yang kami hasilkan setiap hari dari 1.000 baglog yang kami budidayakan, pada bulan-bulan pertama terjadi *fluktuatif* penjualan dari hari ke hari, hal ini disebabkan karena pembukaan dari 1.000 baglog yang tidak dilakukan pada hari yang sama. Dari tabel di atas juga menunjukkan jumlah produk jamur tiram segar yang telah terjual setiap bulannya, disamping itu juga sekitar 3 - 4 kilogram produk yang tidak kami jual setiap bulannya dikarenakan tudung jamur tiram kering ditandai dengan perubahan warna tudung jamur yang semula berwarna putih menjadi warna kuning dan berisi air, sehingga tidak layak untuk dijual akan tetapi masih layak dikonsumsi untuk pribadi saja.

2.6.6 Laba Rugi 5 Bulan

Tabel 2.7 : Laba Rugi 5 Bulan

LABA RUGI JAMUR TIRAM BANG JAY							
No.	Laba dan Rugi	Tahun 1					
		Juli 2018	Agustus 2018	September 2018	Oktober 2018	November 2018	Desember 2018
1	Penjualan Jamur Tiram Segar	-	5,440,000	3,800,000	2,840,000	2,160,000	1,160,000
2	HPP Jamur Tiram Segar	3,500,000	5,280,000	5,280,000	5,470,000	5,750,000	5,720,000
	Laba Kotor	(3,500,000)	160,000	(1,480,000)	(2,630,000)	(3,590,000)	(4,560,000)
	Biaya Operasional						
1	- Biaya Pemasaran		100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
2	- Bahan Bakar Kendaraan		150,000	135,000	125,000	110,000	90,000
3	- Oli Motor		35,000	35,000	35,000	35,000	35,000
4	- Listrik dan Air		36,000	37,500	37,000	35,000	36,500
5	- Depresiasi Kumbung		117,825	117,825	117,825	117,825	117,825
6	- Depresiasi Smartphone		147,500	147,500	147,500	147,500	147,500
7	- Depresiasi Kendaraan		116,667	116,667	116,667	116,667	116,667
8	- Depresiasi Timbangan		5,625	5,625	5,625	5,625	5,625
	Total Biaya Operasional	-	708,617	695,117	684,617	667,617	649,117
	Laba Operasional	(3,500,000)	(548,617)	(2,175,117)	(3,314,617)	(4,257,617)	(5,209,117)
	Bunga		-	-	-	-	-
	Laba sebelum pajak	(3,500,000)	(548,617)	(2,175,117)	(3,314,617)	(4,257,617)	(5,209,117)
	Pajak	-	-	-	-	-	-
	Laba Bersih	(3,500,000)	(548,617)	(2,175,117)	(3,314,617)	(4,257,617)	(5,209,117)

2.6.7 Arus Kas 5 Bulan

Tabel 2.8 : Arus Kas 5 Bulan

CASH FLOW JAMUR TIRAM BANG JAY							
No.	Cash Flow	Tahun 1					
		Juli 2018	Agustus 2018	September 2018	Oktober 2018	November 2018	Desember 2018
A	Cash InFlow						
	Cash Awal :						
	Modal	20,500,000	130,100	(418,517)	(2,593,634)	(6,058,251)	(10,315,868)
	Laba Bersih	-	(548,617)	(2,175,117)	(3,314,617)	(4,257,617)	(5,209,117)
	Total Cash Inflow	20,500,000	(418,517)	(2,593,634)	(5,908,251)	(10,315,868)	(15,524,985)
B	Cash OutFlow						
	- Baglog	3,500,000	-	-	-	-	-
	- Kumbung	1,570,900	-	-	-	-	150,000
	- Smartphone	1,900,000	-	-	-	-	-
	- Kendaraan	10,000,000	-	-	150,000	-	-
	- Timbangan	150,000	-	-	-	-	-
	- Sewa Tanah	3,000,000	-	-	-	-	-
	- Peralatan lainnya	249,000	-	-	-	-	-
	Total Cash OutFlow	20,369,900	-	-	150,000	-	150,000
	Total Cash Akhir	130,100	(418,517)	(2,593,634)	(6,058,251)	(10,315,868)	(15,674,985)

2.6.8 Neraca 5 Bulan

Tabel 2.9 : Neraca 5 Bulan

NERACA JAMUR TIRAM BANG JAY							
No.	Aktiva dan Passiva	Tahun 1					
		Juli 2018	Agustus 2018	September 2018	Oktober 2018	November 2018	Desember 2018
A	Aktiva						
	Current Assets :						
1	- Kas	130,100	(418,517)	(2,593,634)	(6,058,251)	(10,315,868)	(15,674,985)
2	- Baglog	3,500,000	-	-	-	-	-
	Total Current Assets	3,630,100	(418,517)	(2,593,634)	(6,058,251)	(10,315,868)	(15,674,985)
	Fixed Assets :						
1	- Kumbung	1,570,900	1,570,900	1,570,900	1,570,900	1,570,900	1,570,900
2	- Smartphone	1,900,000	1,900,000	1,900,000	1,900,000	1,900,000	1,900,000
3	- Sepeda Motor	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
4	- Timbangan	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000
	Total Fixed Assets	13,620,900	13,620,900	13,620,900	13,620,900	13,620,900	13,620,900
	- Akumulasi Penyusutan	-	13,233,283	12,845,667	12,458,050	12,070,433	11,682,817
	Net Fixed Assets	13,620,900	387,617	775,233	1,162,850	1,550,467	1,938,083
	Total Assets	17,251,000	(30,900)	(1,818,401)	(4,895,401)	(8,765,401)	(13,736,902)
B	Passiva						
1	Modal	17,251,000	(30,900)	(1,818,401)	(4,895,401)	(8,765,401)	(13,736,902)
	Total Passiva	17,251,000	(30,900)	(1,818,401)	(4,895,401)	(8,765,401)	(13,736,902)

BAB III

ANALISIS BISNIS

3.1 Analisis Bisnis Umum

Pada analisis bisnis umum akan membahas 4 (empat) fungsi manajemen : analisis dari aspek manajemen pemasaran bisnis, aspek manajemen sumber daya manusia bisnis, aspek manajemen operasi bisnis dan aspek manajemen keuangan bisnis. Semuanya akan membahas tentang perencanaan-perencanaan yang telah disusun sebelum kegiatan praktik dilaksanakan, gap-gap yang terjadi ketika akan melakukan realisasi perencanaan hingga pengambilan keputusan-keputusan yang tepat supaya kegiatan praktik bisnis ini berjalan lancar.

3.1.1 Aspek Manajemen Pemasaran Bisnis : Perencanaan, Gap dan Teori

Tabel 3.1 : Perencanaan, Gap dan Teori Pemasaran

No.	Perencanaan	Gap	Teori
1.	Menjual jamur dengan harga Rp 20.000/kg.	Harga jamur di Kabupaten Sumbawa Barat, tahun 2017 (Rp 35.000/kg), tahun 2018 (Rp 40.000/kg).	Teori Penetapan Harga
2.	Tahap pertama produk dijual ke pasar tradisional, Tahap kedua ke kios-kios kecil, pedagang keliling dan melalui media sosial.	Tahapan pertama produk Jamur Tiram Bang Jay dipasarkan ke masyarakat sekitar budidaya. Tahap kedua produk dijual melalui media sosial.	Teori Media Sosial <i>Online Marketing</i>
3.	Edukasi kepada masyarakat tentang manfaat mengkonsumsi jamur tiram.	Terkendala dengan dana dan tenaga ahli gizi.	Teori Biaya Promosi
4.	Tidak melakukan perencanaan diskon produk.	Diskon produk setiap hari Jumat dan pembelian diatas 2 kilogram dihari yang sama.	Teori Diskon

Gap pertama : Harga jamur di Kabupaten Sumbawa Barat, tahun 2017 (Rp 35.000/kg), tahun 2018 (Rp 40.000/kg).

Menurut (Kotler dan Amstrong, 2016:324), harga merupakan sejumlah uang yang dikeluarkan untuk sebuah produk atau jasa, atau sejumlah nilai yang ditukarkan oleh konsumen untuk memperoleh manfaat atau kepemilikan atau penggunaan atas sebuah produk atau jasa.

Menurut (Tjiptono dan Chandra, 2012:152), ada 5 tujuan dari penetapan harga yaitu :

1. Berorientasi pada laba
Asumsi teori ekonomi klasik menyatakan bahwa setiap perusahaan selalu memilih harga yang dapat menghasilkan laba paling tinggi, tujuan ini dikenal dengan istilah maksimasi laba.
2. Berorientasi pada *volume*
Perusahaan menetapkan harga berdasarkan tujuan yang berorientasi pada *volume* tertentu atau yang biasa dikenal dengan istilah *volume pricing objectives*
3. Berorientasi pada citra
Citra (*image*) suatu perusahaan dapat dibentuk melalui strategi penetapan harga. Perusahaan dapat menetapkan harga tinggi untuk membentuk atau mempertahankan citra *prestisius*.
4. Stabilisasi harga
Pada pasar yang konsumennya sangat sensitif terhadap harga, bila suatu perusahaan menurunkan harganya, maka para pesaingnya harus menurunkan harga mereka.
5. Tujuan-tujuan lainnya
Harga dapat pula ditetapkan dengan tujuan mencegah masuknya pesaing, mempertahankan loyalitas konsumen, mendukung penjualan ulang, atau menghindari campur tangan pemerintah.

Strategi penetapan harga produk baru bagi perusahaan yang memperkenalkan produk-produk baru sering kali harus memilih antara dua pilihan kebijakan penetapan harga : harga yang sangat tinggi atau harga yang sangat

rendah. Pertama, penetapan harga mengapung (*price skimming*), yaitu menetapkan harga tinggi pada mulanya untuk menutup biaya dan menghasilkan laba, dapat menghasilkan banyak laba dari setiap barang yang dijual. Pendapatan uang tunai sering kali diperlukan untuk menutup biaya-biaya pengembangan dan pengenalan. Kedua, penetapan harga penetrasi yaitu, menetapkan harga awal rendah agar dapat mendukung produk baru di pasar berupa menciptakan minat konsumen dan merangsang untuk mencoba kembali. (Griffin & Ebert, 2006 : 323).

Keputusan realisasi : Dari gap di atas, ternyata harga jamur di Kabupaten Sumbawa Barat sangat tinggi, maka keputusan yang diambil penulis adalah menjual jamur dengan harga Rp 40.000/kilogram. Pertama, Berdasarkan tujuan penetapan harga yang dikemukakan oleh (Tjiptono and Chandra, 2012), maka dalam penetapan harga produk Jamur Tiram Bang Jay ini adalah untuk stabilisasi harga, hal ini dilakukan karena pesaing menetapkan harga jamur yang tinggi dan jumlah pesaing juga masih sedikit. Kedua, berdasarkan strategi penetapan harga yang dikemukakan oleh (Griffin & Ebert, 2006), *price skimming* untuk menutup biaya dan menghasilkan laba, maka dari teori tersebut tujuan dari penetapan harga produk yang tinggi dilakukan Jamur Tiram Bang Jay adalah berorientasi pada laba, dengan laba perusahaan yang besar dalam waktu singkat dapat menutup semua biaya-biaya yang telah dikeluarkan, selain itu juga laba tersebut dapat digunakan untuk pengembangan usaha dengan cara penambahan jumlah baglog.

Gap kedua : Selama ini para tetangga di lokasi budidaya sudah merasakan nikmatnya memakan jamur merang dan itupun jamur musiman yang hanya tumbuh 2 kali dalam setahun, akan tetapi setelah penulis memulai kegiatan budidaya ini, ada rasa “penasaran” dari para tetangga dengan cita rasa dan tekstur dari jamur tiram. Disisi lain *Tag line* dari Jamur Tiram Bang Jay adalah segar dan ekonomis, apabila produk ini dijual melalui kios-kios kecil dan pedagang keliling, maka dapat dipastikan kesegaran produk tidak akan terjaga ketika sampai ke tangan pembeli. Dan tahapan terakhir dari perencanaan sebelumnya adalah produk akan dipasarkan melalui media sosial (*facebook, whatsapp dan instagram*).

Tahapan-tahapan dalam media sosial *online marketing* menurut (Kabani, 2012):

a. *Attraction*

Berusaha mendapatkan perhatian konsumen atau ingin terlihat menonjol. Contoh yang dapat digunakan yaitu penggunaan *profile picture*, *cover photo* dan *background* yang menarik di media sosial.

b. *Convert*

Proses mengkonversi terjadi ketika kita menjadikan seorang yang tidak dikenal menjadi konsumen atau pelanggan kita. Seorang konsumen mungkin mengambil informasi tentang produk kita, tetapi mereka belum tentu membeli produk kita. Seiring dengan berjalannya waktu, konsumen tersebut akan menjadi pelanggan kita. Dengan begitu, kita harus bekerja secara konsisten mengkonversi seseorang menjadi konsumen bahkan pelanggan dari produk kita. Contoh dari *convert* itu sendiri apabila seorang konsumen sudah *me-like facebook page* kita dan menjadi *follower* yang ingin mengetahui *update* dari kita.

c. *Transform*

Media sosial dibangun berdasarkan bukti sosial. Oleh karena itu, media sosial adalah cara yang tepat untuk merubah kesuksesan masa lalu menjadi daya tarik baru bagi perusahaan. Ada beberapa hal yang harus dilakukan media sosial *online marketing* terhadap proses *transforming* ini yaitu :

- Mengumpulkan testimonial dari para klien dan konsumen.
- Melakukan *interview* secara langsung dengan konsumen melalui media video.
- Memperlihatkan gambar-gambar yang menunjukkan bahwa pelanggan puas dengan produk kita.

Menurut (Kabani, 2012:63) *facebook* merupakan sebuah media dan aplikasi yang membunuh dimana sifat dari *facebook* adalah menular, menginfeksi seperti *virus* (dalam arti baik) bagi para konsumen. Menurut Hansson dan Wrangmo (2013) memasarkan menggunakan *facebook* adalah konsep yang terstruktur dengan baik.

Dengan menggunakan *facebook*, memungkinkan sebuah perusahaan besar maupun kecil untuk mencapai target pemasaran dan *branding* dengan harga yang relatif rendah.

Menurut (Kabani, 2012:83) ada beberapa fitur yang dapat dilakukan *facebook* untuk membantu promosi kita, dalam hal ini *timeline* yaitu :

a. Meletakkan *post*

Dengan meletakkan *post* yang penting ke bagian paling atas dari *timeline* dan hal ini akan bertahan dalam jangka waktu 7 hari.

b. Menyoroti cerita atau *event* penting

Pelanggan dapat menyoroti cerita yang penting di-*timeline* kita dengan cara membintangi cerita tersebut diujung sebelah kanan dari *post* kita.

c. Menunjukan pencapaian dari *brand* yang dimiliki

Dapat menunjukkan pencapaian dari *brand* yang dimiliki, seperti menampilkan produk baru, memenangkan sebuah penghargaan atau membuka cabang baru.

d. Memperlihatkan *cover photo* yang unik

Dengan menggunakan *cover photo* yang unik, seperti adanya seorang model yang cantik atau ganteng sedang memegang atau memakan produk dengan mimik wajah yang gembira.

e. Mem-*promote post*

Dengan melakukan *promote post*, maka orang yang tidak berteman dengan kita dapat melihat postingan kita, apabila postingan sudah bagus dan menarik perhatian, maka kemungkinan pelanggan akan melakukan pemesanan terhadap produk yang kita tawarkan.

Keputusan realisasi : Untuk mempertahankan kesegaran produk, maka yang paling mungkin dilakukan adalah dengan memasarkan produk melalui media sosial (*facebook, whatsapp, instagram*). Seperti yang dikemukakan oleh (Kabani, 2012) bahwa tahapan pertama dalam media sosial *online marketing*, yaitu *attraction* dimana pada tahapan ini digunakan mendapatkan perhatian konsumen atau ingin terlihat menonjol dengan cara penggunaan *profile picture, cover photo* dan *background* yang menarik di media sosial, maka berlandaskan pada teori

tersebut, pada saat pertama kali pengenalan produk Jamur Tiram Bang Jay melalui grup jual beli media sosial *facebook*, untuk mendapatkan perhatian para konsumen, tim pemasaran kami menggunakan 2 sampai 4 foto jamur tiram yang masih segar (masih menempel pada baglog) hal ini dilakukan untuk meyakinkan bahwa produk Jamur Tiram Bang Jay ini benar-benar masih segar dan akan sampai ke tangan para pembeli dalam keadaan masih segar pula, tentunya hal ini selaras dengan *tag line* Jamur Tiram Bang Jay yaitu “Segar dan Ekonomis”. Efek utama yang ditimbulkan setelah menerapkan teori ini adalah banyaknya pemesanan jamur dan dengan 1.000 baglog belum bisa memenuhi permintaan yang begitu banyak dalam sehari dari para calon pembeli, sehingga para calon pembeli harus masuk ke dalam *waiting list* pemesanan dan akan menerima produk jamur tiram segar ini di hari berikutnya.

Gap ketiga : Terkendala dengan dana dan tenaga ahli gizi.

Biaya Promosi merupakan semua biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk melaksanakan kegiatan promosi, seperti pembuatan *leaflet*, *stiker*, *brostur*, spanduk, kalender, serta mengikuti kegiatan pameran dan seminar. (Tjiptono, 2007)

Keputusan realisasi : Berdasarkan teori biaya promosi yang dikemukakan oleh (Tjiptono, 2007), bahwa untuk biaya promosi akan mengeluarkan biaya untuk pembuatan *leaflet*, *stiker*, brosur, spanduk, serta mengikuti kegiatan pameran, maka dalam kegiatan promosi pasti akan membutuhkan biaya yang begitu besar, sedangkan dalam praktik bisnis ini berorientasi pada *cost leadership*, maka keputusan untuk saat ini belum akan melakukan hal tersebut karena terkendala dengan biaya, disamping itu juga belum mengeluarkan biaya untuk membayar ahli gizi yang akan melakukan edukasi kepada masyarakat.

Gap keempat : Diskon produk setiap hari Jumat dan pembelian diatas 2 kilogram dihari yang sama.

Menurut (Kotler dan Armstrong, 2008 : 9), diskon merupakan pengurangan harga langsung terhadap pembelian selama periode waktu tertentu. Berbagai bentuk diskon meliputi *diskon tunai (cash discount)*, pengurangan harga bagi pembeli yang membayar tagihan mereka dengan segera. *Diskon kuantitas (Quantity discount)*

dalam pengurangan harga bagi pembeli yang membeli dalam volume besar. *Diskon fungsional (functional/trade discount)* ditawarkan oleh penjual kepada anggota saluran yang melaksanakan fungsi tertentu. *Diskon musiman (seasonal discount)* merupakan pengurangan harga bagi pembeli yang membeli barang atau jasa hanya pada masa-masa tertentu saja.

Menurut Nitisemito dalam (Isnaini, 2005:90), tujuan dari diadakan diskon adalah:

1. Mendorong pembeli untuk membeli dalam jumlah yang besar sehingga *volume* penjualan diharapkan akan bisa naik. Pemberian potongan harga akan berdampak terhadap konsumen, terutama dalam pola pembelian konsumen yang akhirnya juga berdampak terhadap volume penjualan yang diperoleh perusahaan.
2. Pembeli dapat memusatkan perhatiannya pada penjual tersebut, sehingga hal ini dapat menambah atau mempertahankan langganan penjual yang bersangkutan.
3. Merupakan *sales service* yang dapat menarik terjadinya transaksi pembelian.

Menurut (Griffin dan Ebert, 2006 : 324), perusahaan dapat menetapkan satu atau lebih taktik penetapan harga, seperti penetapan harga *lini (price lining)*, penetapan harga psikologis (*psychological pricing*). Para manajer juga harus memutuskan apakah akan menggunakan taktik pemotongan harga (*discounting tactics*).

1. Penetapan harga *lini (price lining)*, menawarkan seluruh barang ke dalam kategori harga-harga yang jumlahnya terbatas.
2. Penetapan harga psikologis (*psychological pricing*), memanfaatkan kenyataan bahwa pelanggan tidak selalu bersikap rasional ketika mengambil keputusan pembelian.
3. Pendiskonan, harga yang akhirnya ditetapkan untuk suatu produk tidaklah selalu harga jualnya. Sering kali, para penjual harus menawarkan harga diskon untuk meningkatkan penjualan.

Keputusan realisasi : salah satu bentuk diskon menurut (Kotler dan Armstrong, 2008) adalah *Diskon musiman (seasonal discount)* merupakan pengurangan harga bagi pembeli yang membeli barang atau jasa hanya pada masa-masa tertentu saja, maka berdasarkan dengan teori ini Jamur Tiram Bang Jay menerapkan Strategi *Friday Discount* dengan memberikan potongan harga terhadap setiap pembelian produk sebesar Rp 2.000 khusus di hari Jumat dan mulai diterapkan pada tanggal 5 Oktober 2018. Strategi *Friday Discount* akan menjadi keunikan tersendiri untuk produk Jamur Tiram Bang Jay dan jadi pembeda dengan pesaing dari sisi *service*, harga. tidak hanya dihari Jumat saja, diskon juga kami berikan ketika konsumen yang melakukan pembelian produk jamur tiram diatas 2 kilogram di hari yang sama. disamping itu juga dengan strategi diskon ini diharapkan akan menciptakan *positioning* dibenak para konsumen sehingga mereka akan menjadi konsumen-konsumen yang loyal terhadap *brand* Jamur Tiram Bang Jay. Dan seperti yang dikemukakan oleh Menurut (Griffin dan Ebert, 2006), bahwa dengan memberikan diskon diharapkan akan mendatangkan banyak pesanan produk dengan demikian akan meningkatkan penjualan Jamur Tiram Bang Jay.

3.1.2 Strategi Pengembangan Manajemen Pemasaran Bisnis

Dalam praktik budidaya Jamur Tiram Bang Jay yang telah dilakukan dari bulan Juli 2018 hingga Desember 2018, maka penulis merasakan masih banyak kekurangan dari sisi manajemen pemasaran bisnis, sehingga perlu dilakukan pengembangan baik dari sisi (*product, price, promotion, place, segmenting, targeting* dan *positioning*). Strategi pengembangan manajemen pemasaran bisnis akan dibagi ke dalam 3 tahapan yaitu : pengembangan tahun 1 masih menerapkan strategi *cost leadership*, pengembangan tahun 2 - tahun 3 menerapkan strategi *cost leadership* dan *differensiasi*, dan pengembangan tahun 4 - tahun 5 akan menerapkan strategi *focus differensiasi*.

Tabel 3.2 : Strategi Pengembangan Manajemen Pemasaran Bisnis

No.	Tahun	Variabel Kekurangan	Variabel Pengembangan
1.	Tahun 1	<ul style="list-style-type: none"> - Product : Kemasan jamur tiram segar menggunakan <i>plastic bag</i>. - Price : Kemasan ¼ Kg = Rp 10.000. - Promotion : <i>word of mouth (offline)</i>, <i>facebook</i>, <i>whatsapp</i>, <i>Instagram (online)</i> dan hanya lebih berfokus kepada <i>facebook</i>. - Place : Lokasi budidaya Jamur Tiram Bang Jay (<i>offline</i>), grup jual beli <i>online</i> Daerah Taliwang KSB <i>facebook</i>, status <i>story whatsapp</i>, postingan akun <i>instagram @jamurbangjay</i> dan hanya lebih berfokus kepada <i>facebook (online)</i>. - Segmenting : Berdasarkan geografis, sudah memasuki 4 kecamatan : Kecamatan Brang Rea, Kecamatan Taliwang, Kecamatan Brang Ene, Kecamatan Jereweh. Berdasarkan demografi, aman di konsumsi dari anak-anak hingga lanjut usia. Berdasarkan psikologi, mereka yang memiliki gaya hidup sederhana dan mereka yang rindu akan cita rasa jamur. - Targeting : Masyarakat menengah ke bawah. - Positioning : Pelayanan yang cepat, kesegaran produk karena panen jamur <i>by order</i>, diskon sebesar Rp 2.000 setiap hari Jumat. 	<ul style="list-style-type: none"> - Product : Kemasan akan menggunakan <i>plastic ziplock</i> - Price : Walaupun kemasannya berubah lebih baik, untuk harga tetap ¼ Kg = Rp 10.000. - Promotion : Edukasi kepada masyarakat yang dilakukan oleh ahli gizi (<i>offline</i>). Masih memanfaatkan <i>facebook</i> dan akan melakukan promosi di grup jual beli online dalam Kabupaten Sumbawa Barat, yaitu : Jual Beli <i>Online</i> Daerah Taliwang KSB, Jual Beli <i>Online</i> Daerah Taliwang – Sumbawa Barat, <i>Taliank shop</i> (Jual Beli Bagus), Jual Beli <i>Online</i> Daerah Taliwang KSB. Melalui <i>story whatsapp</i>, mulai aktif dan berfokus melakukan promosi melalui akun <i>instagram @jamurbangjay</i> dan mulai mencari <i>follower (online)</i>. - Place : Secara offline akan menjual di lokasi budidaya dan membuka <i>stand</i> di alun-alun Kota Taliwang. Secara <i>online</i>, melalui grup jual beli <i>online</i> Kabupaten Sumbawa Barat <i>facebook</i>, status <i>story whatsapp</i>, dan <i>story instagram</i>. - Segmenting : Berdasarkan geografis, Kabupaten Sumbawa Barat memiliki 8 Kecamatan, sebelumnya telah memasuki 4 kecamatan yaitu Kecamatan Brang Rea, Kecamatan Taliwang, Kecamatan Brang Ene, Kecamatan Jereweh, maka selanjutnya akan memasuki 4 kecamatan lain yaitu : Kecamatan Poto Tano, Kecamatan Sateluk, Kecamatan Maluk, Kecamatan Sekongkang. Berdasarkan demografi, dari anak-anak

			<p>hingga usia lanjut. Berdasarkan psikologi, orang-orang yang memiliki pengetahuan mengenai pentingnya mengkonsumsi jamur tiram, khususnya para tenaga kesehatan.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Targeting : Masyarakat bawah ke atas. - Positioning : Masih menerapkan <i>positioning</i> pada saat praktik akan tetapi pada tahapan pengembangan, setiap pembelian konsumen akan diberikan stiker, apabila sudah mencapai 10 stiker, maka dapat ditukarkan dengan jamur tiram segar seharga Rp 10.000.
2.	Tahun 2 – Tahun 3		<ul style="list-style-type: none"> - Product : Pada tahun 1 hanya memiliki 1 produk yaitu jamur tiram segar akan tetapi pada tahun ini mulai menjual 1 produk lagi yaitu jamur <i>crispy</i>. - Price : Jamur tiram segar akan kami jual dengan harga Rp 41.000/kilogram pada tahun ke 2 dan pada tahun 3 akan kami jual dengan harga Rp 42.000/kilogram. Jamur <i>crispy</i> dengan kemasan 150 gram akan kami jual dengan harga Rp 10.000. - Promotion : <i>Word of mouth</i>, mengikuti <i>bazaar</i> hari ulang tahun Kabupaten Sumbawa Barat, mensponsori hari ulang tahun Desa Tamekan, sponsor untuk tim olahraga seperti tim sepak bola dan bola <i>volly (offline)</i>. Masih memaksimalkan <i>facebook</i>, <i>whatsapp</i> dan <i>instagram</i> seperti pada tahun sebelumnya, akan tetapi pada tahun ini mulai memasarkan produk melalui akun <i>instagram @sumbawabarat.update</i> yang sudah memiliki <i>follower</i> 913 (<i>online</i>).

			<ul style="list-style-type: none"> - Place : Secara <i>offline</i>, mulai dari lokasi budidaya, di area Kemutar Telu Center dan <i>bazzar</i> di alun-alun Kota Taliwang ketika ulang tahun Kabupaten Sumbawa Barat, <i>stand</i> pada <i>event</i> hari ulang tahun Desa Tamekan. Secara <i>online</i> masih sama seperti pada tahun sebelumnya menjual produk melalui grup jual beli <i>online</i> Kabupaten Sumbawa Barat <i>facebook</i>, <i>story whatsapp</i>, dan <i>story instagram</i>. - Segmenting : Berdasarkan geografis, untuk jamur tiram segar akan melayani semua kecamatan yang ada di dalam Kabupaten Sumbawa Barat, sedangkan untuk jamur <i>crispy</i> sementara akan melayani 3 kecamatan terlebih dahulu, yaitu : Kecamatan Brang Rea, Kecamatan Taliwang, dan Kecamatan Brang Ene. Berdasarkan Demografi, produk jamur tiram segar dan jamur <i>crispy</i> baik dikonsumsi dari anak-anak hingga lanjut usia. Berdasarkan psikologi, untuk produk jamur tiram akan kami jual kepada ibu rumah tangga yang menganggap jamur tiram sebagai sayuran dan sebagai obat alami untuk mencegah berbagai macam penyakit. Untuk jamur <i>crispy</i> akan dijual kepada mereka yang memiliki pola pikir bahwa jamur <i>crispy</i> sebagai <i>snack</i> yang dapat dikonsumsi kapan saja. - Targeting : Untuk produk jamur tiram dan jamur <i>crispy</i> masyarakat dengan strata sosial bawah ke atas. - Positioning : Pertama, dari pelayanan akan mengantar pemesanan produk secepat mungkin sehingga konsumen tidak menunggu terlalu lama. Kedua,
--	--	--	---

			<p>membangun komunikasi aktif dengan para konsumen sehingga mereka akan merasa dekat dengan produk-produk Jamur Tiram Bang Jay. Ketiga, memberikan diskon setiap pembelian sebesar Rp 2.000 setiap hari Jumat. Memasang <i>banner</i> di <i>stand</i> penjualan produk Jamur Tiram Bang Jay.</p>
3.	Tahun 4 – Tahun 5		<ul style="list-style-type: none"> - Product : Tahun ini kami masih memproduksi jamur tiram segar dan jamur <i>crispy</i> sebagai produk kami, dan mulai pada tahun ke 4 akan memproduksi 1 produk baru lagi yaitu baglog. - Price : Produk jamur tiram segar ditahun 4 akan dijual dengan harga Rp 43.000/kilogram dan ditahun ke 5 akan dijual dengan harga Rp 44.000/kilogram. Jamur <i>crispy</i> akan dijual dengan harga Rp 15.000 dengan kemasan 150 gram dan baglog akan dijual dengan harga Rp 4.000/baglog dengan 100% miselium. - Promotion : Masih sama dengan tahun sebelumnya, akan melakukan promosi melalui <i>Word of mouth</i>, mengikuti <i>bazaar</i> hari ulang tahun Kabupaten Sumbawa Barat, mensponsori kegiatan hari ulang tahun Desa Tamekan, sponsor untuk tim olahraga seperti tim sepak bola dan bola volly (<i>offline</i>). Untuk secara <i>online</i> pada tahun ini juga masih sama dengan tahun sebelumnya memaksimalkan <i>facebook</i>, <i>whatsapp</i> dan <i>instagram</i> seperti pada tahun sebelumnya, akan tetapi pada tahun ini mulai memasarkan produk melalui akun <i>instagram @sumbawabaratar.update</i> yang sudah memiliki <i>follower</i> 913, akan tetapi pada tahun ini kami

			<p>menginginkan cakupan calon pembeli yang lebih luas, maka pada tahun ini mulai memanfaatkan fitur <i>facebook ads</i> dan <i>instagram ads (online)</i>.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Place : Secara <i>offline</i>, produk jamur tiram segar dan jamur <i>crispy</i> akan kami jual di lokasi budidaya dan toko yang kami miliki di dalam Kota Taliwang, sedangkan untuk produk baglog akan kami jual di lokasi budidaya. Secara <i>online</i> masih sama seperti tahun sebelumnya masih menjual di grup <i>facebook</i>, <i>story whatsapp</i>, <i>postingan</i> dan <i>story instagram</i>, dan pada tahun ini akan mulai menggunakan fitur <i>facebook ads</i>, <i>instagram ads</i> dan <i>landing page</i>. - Segmenting : Berdasarkan geografis, untuk jamur tiram segar akan melayani semua kecamatan yang ada di dalam Kabupaten Sumbawa Barat dan Pasar Seketeng Sumbawa Besar, untuk produk jamur <i>crispy</i> akan melayani semua Kabupaten yang ada di dalam Provinsi Nusa Tenggara Barat, dan untuk baglog akan melayani Kabupaten Sumbawa Barat, Kabupaten Sumbawa Besar, Kabupaten Bima dan Dompu. Berdasarkan demografi, untuk produk jamur tiram segar dan jamur <i>crispy</i> akan melayani dari anak-anak hingga usia lanjut, untuk baglog akan melayani dari usia remaja hingga usia lanjut. Berdasarkan psikologi, remaja yang sudah memiliki pemikiran akan pentingnya memiliki bisnis sendiri. - Targeting : Masih sama dengan tahun sebelumnya, <i>targeting</i> produk jamur tiram segar dan jamur <i>crispy</i>
--	--	--	---

			<p>adalah masyarakat bawah ke atas. Sedangkan untuk produk baglog juga dari bawah ke atas.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Positioning : <i>Pertama</i>, masih menerapkan strategi-strategi <i>positioning</i> pada tahun sebelumnya. Kedua, akan mulai menjadi sponsor untuk <i>event-event</i> yang lebih besar seperti, <i>event</i> Pesona Mantar, <i>event</i> kegiatan olahraga di dalam Kabupaten Sumbawa Barat.
--	--	--	--

3.1.2.1 *Product* (Tahun 1)

Praktik bisnis yang telah dilakukan dalam 5 bulan terakhir hanya menghasilkan dan menjual produk jamur tiram segar kepada para pembeli, sedangkan untuk 7 bulan ke depan kami akan tetap berfokus kepada hanya satu produk saja yaitu tetap menghasilkan dan menjual jamur tiram segar, alasan kami adalah :

Pertama, kami ingin fokus untuk memenuhi permintaan dari para pembeli dari 4 kecamatan yang pasarnya sudah kami masuki yaitu Kecamatan Brang Rea, Kecamatan Taliwang, Kecamatan Brang Ene, Kecamatan Jereweh, dengan harapan seiring berjalannya waktu produk kami dikenal oleh masyarakat sekaligus untuk memperkuat *brand* yang kami miliki yaitu Jamur Tiram Bang Jay, dari 4 kecamatan di atas, fokus pasar kami adalah para pembeli dari Kecamatan Taliwang khususnya di dalam Kota Taliwang baik ibu-ibu rumah tangga dan rumah makan. Kelebihan lain dari Kota Taliwang adalah memiliki kawasan Kemutar Telu Center (KTC) yang menjadi *central* pemerintahan Kabupaten Sumbawa Barat sehingga yang menjadi target selanjutnya adalah pengawai dari instansi pemerintah dan sepanjang jalan raya Kemutar Telu Center (KTC) juga terdapat rumah makan dan *café* yang akan menjadi target untuk memasukkan produk jamur tiram segar yang kami miliki.

Kedua, setelah kami menguasai 4 kecamatan Kecamatan Brang Rea, Kecamatan Taliwang, Kecamatan Brang Ene, Kecamatan Jereweh, maka selanjutnya kami akan melebarkan pasar dengan cara memasuki 4 Kecamatan yang lain, yaitu Kecamatan Poto Tano, Kecamatan Sateluk, Kecamatan Maluk, Kecamatan Sekongkang, karena kecamatan-kecamatan ini jaraknya jauh dari lokasi budidaya, maka kami akan mencari dan melakukan kerja sama dengan para pengepul jamur atau sayur yang berada dimasing-masing daerah tersebut.



Gambar 3.1 : Desain *Packaging* Terbaru Produk
Jamur Tiram Segar Bang Jay

3.1.2.2 *Product* (Tahun 2 – Tahun 3)

Fokus tahun pertama adalah hanya pada produk jamur tiram, maka pada tahun kedua akan mulai membuat produk baru yaitu, jamur *crispy*. Produk ini akan kami jual pada siang hari dan malam hari, untuk siang hari kami hanya akan memproduksi jamur *crispy* berdasarkan *order* dari para pembeli, sedangkan untuk malam hari kami akan berjualan di tempat *nongkrong* yang paling populer di dalam Kota Taliwang adalah di sepanjang jalan Kemutar Telu Center (KTC).



Desain Packaging Jamur Crispy Pesaing

Desain Packaging Jamur Crispy Bang Jay

Gambar 3.2 : Desain *Packaging* Pesaing dan Desain Terbaru Produk Jamur Crispy Bang Jay

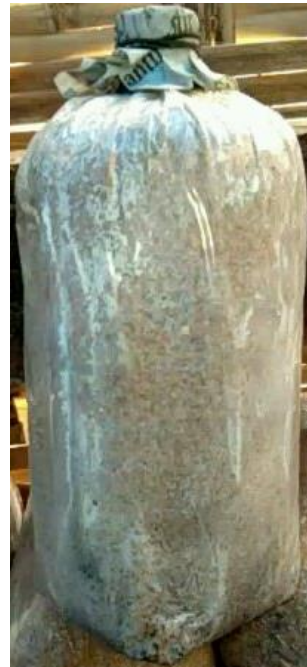
3.1.2.3 *Product* (Tahun 4 – Tahun 5)

Produk yang akan kami hasilkan pada tahun ini adalah tetap berfokus kepada menghasilkan produk jamur tiram segar, karena *life cycle* produk jamur tiram tidak begitu lama maka kami hanya akan melayani pemesanan dari kabupaten Sumbawa Barat dan Kabupaten Sumbawa Besar dengan jarak tempuh 167,7 KM dengan durasi waktu 3 jam dan 42 menit jika ditempuh menggunakan mobil. Untuk produk jamur *crispy* kami akan mulai menggunakan kemasan *toples* sehingga produk tahan lama dan terlihat *elegan*. Dan terakhir kami akan mulai menjual baglog jamur tiram yang sudah ditanami bibit, karena ini tahun pertama kami mulai menjual baglog dan untuk mendapatkan perhatian dari para calon pembeli dan supaya mereka tidak kecewa dengan produk baglog yang kami hasilkan. Maka kami akan menjual baglog yang sudah memiliki 100% *miselium* supaya para pebudidaya pemula dapat menikmati hasil budidaya jamur tiram ini sedini mungkin dibandingkan jika membeli baglog yang masih 0% *miselium* yang harus menunggu

selama 1 bulan pemeliharaan untuk melakukan *inkubasi* baglog, selain itu juga baglog 0% *miselium* belum tentu semuanya akan dapat menghasilkan jamur tiram, karena bisa jadi ada baglog yang telah terkontaminasi dan tidak bagus ketika dilakukan pengukusan baglog, sehingga bibit baglog gagal menghasilkan *miselium* atau bisa jadi bibitnya mati .



Desain *Packaging* Toples



Baglog Siap Jual

Gambar 3.3 : Desain *Packaging* Terbaru Produk
Jamur *Crispy* dan Baglog

3.1.2.4 *Price* (Tahun 1)

Salah satu alasan yang menjadikan pembeli untuk melakukan *repeat order* adalah karena harga produk yang murah dan sesuai dengan daya beli mereka, maka untuk beberapa bulan ke depan kami akan tetap menjual produk jamur tiram kami dengan satu kategori kemasan saja, yaitu dengan berat $\frac{1}{4}$ kilogram dan harga tetap sama sebesar Rp 10.000, akan tetapi untuk pembelian produk di hari Jumat, kami memberikan potongan harga sebesar Rp 2.000 dan untuk pembelian diatas 2 kilogram tetap akan mendapatkan potongan harga sebesar Rp 10.000 dan biaya

pengantaran produk akan tetap kami gratiskan dengan syarat batasan desa untuk masing-masing Kecamatan sebagai berikut :

- Kecamatan Brang Rea (Desa Kejawat, Desa Bree, Desa Sapugara, Desa Beru, Desa Tepas).
- Kecamatan Taliwang (Dalam Kota Taliwang, Desa Telaga).
- Kecamatan Brang Ene (Desa Tanakakan, Desa Manemeng, Desa Mura).
- Kecamatan Jereweh (Desa Belo).

3.1.2.5 Price (Tahun 2 – Tahun 3)

Untuk harga produk jamur tiram segar yang akan kami jual tetap dengan harga Rp 10.000, alasan mempertahankan harga ini adalah supaya para pembeli dari kalangan bawah tetap dapat membeli produk yang kami jual, selain itu juga dengan harga ini untuk melawan pesaing yang sudah lama menjual produk jamur tiram, ketika mereka menaikkan harga, maka kami akan melawan dengan harga yang lebih murah, dengan harga ini kami akan melawan para pendatang baru, apabila mereka menjual produk mengikuti harga dari pesaing yang sudah lama bermain dalam industri jamur tiram di Kabupaten Sumbawa Barat.

Harga untuk satu porsi jamur *crispy* yang akan kami jual adalah Rp 10.000, karena kami rasa dengan harga semurah ini akan dapat menarik perhatian para calon konsumen. Pemesanan jamur *crispy* pada siang hari akan tetap kami antar dengan gratis biaya ongkos kirim dan hal ini khusus dalam Kota Taliwang, sedangkan untuk malam hari kami tidak akan melayani pemesanan via media sosial, karena kami akan berfokus menjual produk ini di Kemutar Telu Center yang memiliki kelebihan pemandangan yang indah dan tenang pada malam hari sehingga sangat cocok sebagai tempat untuk *nongkrong* bagi anak-anak muda.

3.1.2.6 Price (Tahun 4 – Tahun 5)

Produk jamur tiram segar akan kami jual dengan harga Rp 43.000/kilogram untuk tahun 4 dan untuk tahun 5 akan dijual dengan harga Rp 44.000/kilogram, sedangkan untuk produk jamur *crispy* akan kami jual dengan

harga Rp 15.000 per *toples*, karena pada tahun ini kami akan mulai membuka toko sendiri yang akan menjual ke dua produk yang kami miliki di atas dan untuk lokasi kami akan membuka di dalam Kota Taliwang, sedangkan untuk produk baglog yang sudah tumbuh 100% *miselium* akan kami jual dengan harga Rp 4.000 per baglog dan untuk lokasi produksi baglog ini masih di dalam Desa Tamekan, Kecamatan Taliwang, Kabupaten Sumbawa Barat.

3.1.2.7 Promotion (Tahun 1)

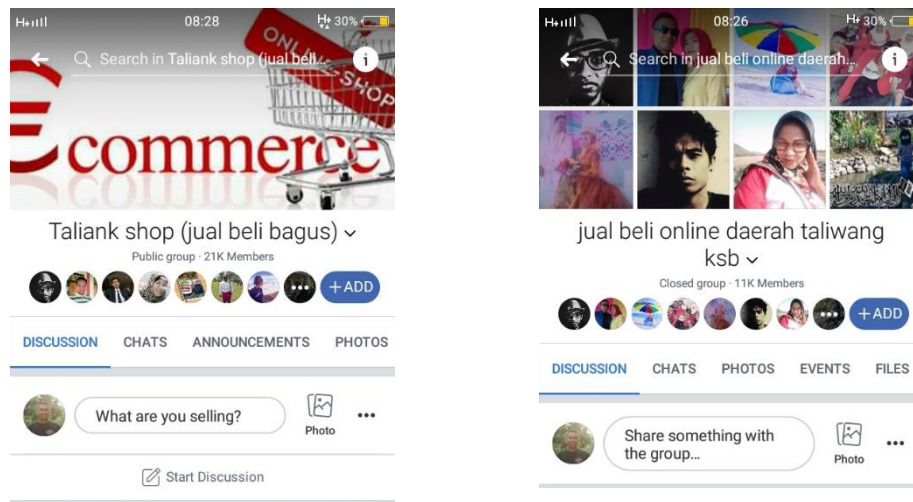
Kegiatan promosi yang akan dilakukan masih berfokus pada pemanfaatan media sosial yaitu *facebook*, *whatsapp* dan *instagram*. Untuk promosi menggunakan *facebook*, kami akan tetap mempromosikan produk di Jual Beli Online Daerah Taliwang KSB, akan tetapi kami juga akan melakukan promosi di grup jual beli *online* yang lain di *facebook*, dengan syarat grup *facebook* masih dalam area Kabupaten Sumbawa Barat.



Grup Jual Beli Online Daerah Taliwang KSB (*Facebook*)



Grup Jual Beli OnLine daerah Taliwang – Sumbawa Barat (*Facebook*)



Grup Taliank shop (jual beli bagus)
(Facebook)

Grup jual beli online daerah taliwang
ksb (Facebook)

Data gambar per 25 Desember 2018

Gambar 3.4 : Daftar Grup Jual Beli Online Facebook Sebagai
Media Promosi

Karena selama ini fokus promosi kami menggunakan *facebook* dan setiap promosi kami mencantumkan nomor *whatsapp* akan tetapi para pembeli lebih senang menghubungi dan melakukan pemesanan kepada kami melalui kolom komentar *postingan* dan melalui *messenger facebook*, maka selanjutnya kami akan meminta nomor *whatsapp* dari para pembeli, sehingga ketika kami melakukan promosi melalui status *whatsapp*, harapan kami kepada para pembeli dapat melihatnya dan melakukan pemesanan. Sedangkan untuk promosi menggunakan *instagram* akan kami aktifkan lagi dan akan terus mencari *follower* sebanyak mungkin dengan harapan dari *postingan* tersebut ada dari *follower* kami bersedia menjadi *reseller* atau dari *follower* kami yang memiliki keluarga sebagai pengepul sayur atau jamur, sehingga kami memiliki *link* untuk menyalurkan produk jamur tiram segar.

Untuk promosi secara *offline* kami akan melakukan promosi di alun-alun Kota Taliwang pada pukul 16.30 WITA, karena waktu sore hari jalan sepanjang alun-alun sangat ramai karena dilalui oleh para pengawai instansi pemerintah yang pulang dari kantor dan selain itu juga pada sore hari alun-alun digunakan sebagai

tempat untuk olahraga. Karena selama ini para pembeli jamur tiram hanya mengkonsumsi jamur tiram sebagai sayuran dan *snack* jamur *crispy* tanpa pernah tahu manfaat yang diperoleh dari mengkonsumsi jamur tiram, maka dengan promosi secara *offline* ini kami akan bekerjasama dengan seorang teman ahli gizi yaitu Uswatun Khasanah lulusan gizi dari Universitas Mataram dan harapan kami dengan ini dapat memberikan edukasi kepada masyarakat mengenai manfaat-manfaat mengkonsumsi jamur tiram.

3.1.2.8 Promotion (Tahun 2 – Tahun 3)

Karena pada tahun ini produk yang kami jual masih jamur tiram segar dan produk jamur *crispy* dengan targetnya semua masyarakat Kabupaten Sumbawa Barat, maka untuk promosi kami secara *offline* masih tetap menggunakan *word of mouth*, selain itu juga kami akan mengikuti *bazaar* yang biasanya digelar ketika penyambutan Hari Ulang Tahun Kabupaten Sumbawa Barat, kami juga akan menjadi sponsor ketika perayaan Hari Ulang Tahun Desa Tamekan yang menjadi tempat kegiatan budidaya Jamur Tiram Bang Jay dan terakhir kami akan menjadi sponsor untuk tim olahraga yang ada di dalam Desa Tamekan dengan cara membeli kostum-kostum tim olahraga sepak bola, bola *volly*. Sedangkan secara *online* kami akan tetap memaksimalkan penggunaan media sosial *facebook*, *whatsapp*, *instagram* sebagai alat promosi yang paling efektif, yang dapat menjangkau para calon pembeli tanpa batas. Jika pada tahun pertama *facebook* memegang peranan penting dalam kegiatan promosi, maka pada tahun ini kegiatan promosi akan lebih tajam lagi karena akan dibantu dengan *instagram*, karena pada tahun sebelumnya kami telah banyak mencari *follower* yang berasal dari Kabupaten Sumbawa Barat, selain itu juga kami akan memasarkan produk kami melalui akun *instagram @sumbawabarat.update*.



Data gambar per 25 Desember 2018

Gambar 3.5 : Akun @sumbawabarat.update (*Instagram*)

3.1.2.9 *Promotion* (Tahun 4 – Tahun 5)

Untuk promosi secara *offline* di tahun ini akan tetap sama menerapkan strategi promosi seperti pada tahun 2 – tahun 3 yaitu mengikuti *bazaar* setiap tahunnya ketika menyambut Hari Lahir Kabupaten Sumbawa Barat. Kedua, yaitu menjadi salah satu sponsor pada kegiatan Hari Ulang Tahun Desa Tamekan yang biasanya disebut sebagai Pesona Tamekan yang sudah rutin dilakukan setiap tahunnya. Ketiga, menjadi sponsor untuk tim-tim olahraga Desa Tamekan, bentuk sponsornya adalah dengan memberikan kostum-kostum untuk mendukung performa pemain dilapangan dan setiap kostum yang mereka gunakan akan di berikan sablon logo Jamur Tiram Bang Jay.

Untuk *online*, karena pada tahun ini kami ingin produk jamur *crispy* ini tidak hanya dikenal oleh masyarakat Kabupaten Sumbawa Barat saja, akan tetapi kami ingin orang-orang di luar daerah juga dapat menikmati produk kami, maka untuk memperkenalkan produk ini ke luar daerah kami akan memaksimalkan fitur iklan dari *facebook ads* dan *instagram ads* dengan menggunakan fitur ini, kami

akan membayar biaya iklan kepada pihak *facebook* dan *instagram* untuk melakukan promosi produk yang kami miliki, sehingga penyebaran informasi dan promosi produk kami menjadi lebih luas.

3.1.2.10 Place (Tahun 1)

Sedangkan secara *offline* kami akan tetap melakukan penjualan lokasi budidaya, hal ini kami lakukan untuk melayani pembeli dari masyarakat sekitar budidaya jamur tiram ini, selain itu juga melayani para pembeli yang ingin datang langsung ke lokasi budidaya yang masih memiliki rasa penasaran terhadap siklus hidup jamur, dan dengan melihat pertumbuhan jamur ini dapat mengobati rasa bosan. Selain itu juga kami akan membuka *stand* penjualan yang sekaligus kami rangkai dengan promosi dan edukasi kepada masyarakat di Alun-alun Kota Taliwang. Mulai dari tahun 4 juga, kami akan mulai menjual produk kami jamur tiram segar dan jamur *crispy*, melalui toko yang kami miliki di dalam Kota Taliwang dan untuk produk baglog akan kami jual di lokasi Budidaya Jamur Tiram Bang Jay.

Secara *online* tempat untuk melakukan penjualan dan promosi adalah *facebook* (di grup-grup jual beli *online* yang ada di Kabupaten Sumbawa Barat, timeline dan *story facebook owner*), *whatsapp* (di status *whatsapp* dan grup-grup *whatsapp* yang diikuti oleh owner), *instagram* (di *story* dan postingan *instagram*)

3.1.2.11 Place (Tahun 2 – Tahun 3)

Secara *offline*, tempat yang akan kami gunakan untuk menjual produk kami. Pertama, kami akan menjual produk ini tempat budidaya jamur tiram ini, kami akan memetik produk ini ketika ada pembeli yang datang ke lokasi budidaya supaya kesegaran jamur tetap terjaga. Kedua, pada malam hari kami akan menjual produk ini di Kemutar Telu Center (KTC) dan *bazzar* di Alun-alun Kota Taliwang yang digelar setiap tahun ketika menyambut Hari Ulang Tahun Kabupaten Sumbawa Barat. Ketiga pada acara Ulang Tahun Desa Tamekan yang biasa disebut dengan Pesona Tamekan, Ada beberapa agenda acara besar dalam Pesona Tamekan Pesona Tamekan yaitu Barapan Kebo', Barapan Ayam, Maen Bai', Pentas Seni,

dari ke 4 agenda tersebut selama ini menjadi primadona adalah pada kegiatan Barapan Kebo, karena para pecinta Barapan Kebo ini, akan dengan senang hati datang dari jauh untuk menghadiri *event* ini, bahkan tidak hanya dari Kabupaten Sumbawa Barat saja akan tetapi dari Kabupaten Sumbawa Besar juga, maka hal ini menjadi peluang yang sangat besar untuk membuka *stand* penjualan produk jamur *crispy* Bang Jay yang akan menciptakan produk ini menjadi oleh-oleh untuk para tamu dari kecamatan-kecamatan lain dari Kabupaten Sumbawa barat dan para tamu dari Kabupaten Sumbawa Besar.

Secara *online*, tempat yang akan kami gunakan untuk menjual produk ini adalah masih sama seperti pada tahun sebelumnya yaitu menjual produk di grup-grup jual beli *online facebook* khusus daerah Kabupaten Sumbawa Barat, di status *whatsapp* juga kami akan menjual produk ini sehingga para pelanggan yang sudah menyimpan nomor *whatsapp* kami dapat melihat produk yang kami jual. Sedangkan di *instagram* kami menjual produk yang kami miliki melalui *postingan* dan *story instagram*.

3.1.2.12 Place (Tahun 4 – Tahun 5)

Secara *offline*, untuk produk jamur tiram segar masih akan tetap kami jual ketika ada pembeli datang langsung ke lokasi budidaya, pada tahun ini juga kami akan membuka toko di dalam Kota Taliwang, produk yang akan kami jual adalah jamur tiram segar dan jamur *crispy* yang *packaging*-nya sudah berubah dari yang menggunakan *plastic* menjadi *Toples*, karena kami ingin produk jamur *crispy* ini menjadi *icon* atau oleh-oleh khas Desa Tamekan, sedangkan untuk penjualan baglog akan kami layani di lokasi budidaya jamur tiram yang masih berlokasi di Desa Tamekan, Kecamatan Taliwang, Kabupaten Sumbawa Barat.

Secara *online*, penjualan jamur tiram segar, jamur *crispy* dan baglog akan tetap kami jual melalui grup jual beli *online facebook*, status di *whatsapp* dan *posting instagram* dan *story* untuk menjaring pembeli sekitar Kabupaten Sumbawa Barat. Akan dan pada tahun ini kami akan fokus memperkenalkan produk jamur *crispy*, maka kami menggunakan *facebook ads* dan *instagram ads* sebagai media promosi dan selanjutnya ketika para calon pembeli tertarik akan di *direct* ke *landing*

page produk jamur crispy kami dan di *landing page* inilah semua informasi tentang jamur *crispy* kami sajikan kepada para calon pembeli.

3.1.2.13 *Segmenting* (Tahun 1)

Pertama berdasarkan geografis, pada praktik yang sudah dilakukan produk Jamur Tiram Bang Jay ini sudah masuk ke dalam 4 Kecamatan yang ada di Kabupaten Sumbawa Barat yaitu (Kecamatan Brang Rea, Kecamatan Taliwang, Kecamatan Brang Ene, Kecamatan Jereweh). Maka pada tahapan pengembangan ini kami akan memaksimalkan pelayanan untuk 4 (empat) kecamatan-kecamatan yang telah kami masuki, ketika kami telah berhasil memenuhi permintaan dari para pembeli di dalam kecamatan tersebut, maka selanjutnya kami akan memasuki 4 kecamatan yang lain di Kabupaten Sumbawa Barat yaitu (Kecamatan Poto Tano, Kecamatan Sateluk, Kecamatan Maluk dan Kecamatan Sekongkang).

Kedua berdasarkan demografi, selama kami melakukan praktik budidaya dan menjual produk Jamur Tiram Bang Jay, kami tidak pernah mendapatkan komplain dari para pembeli bahwa, mereka mengalami gangguan pada saluran pencernaan ataupun mengalami keracunan setelah mengkonsumsi produk jamur tiram kami, akan tetapi yang kami dapatkan di lapangan adalah bahwa para pembeli mengatakan bahwa produk jamur tiram ini sangat lembut dan tidak menimbulkan bau *amis* ketika dimakan, karena itulah mereka sering melakukan *repeat order* 3 – 4 kali dalam seminggu, dengan demikian maka setidaknya dapat ditarik simpulan bawah produk Jamur Tiram Bang Jay ini sangat aman dikonsumsi dari anak-anak hingga orang dewasa, maka dalam tahap pengembangan segmentasi demografi ini akan kami tambah menjadi dari anak-anak, remaja, dewasa, hingga lanjut usia. Karena kami akan melakukan edukasi mengenai manfaat dari mengkonsumsi jamur tiram, sehingga masyarakat menjadi mengerti bahwa dengan mengkonsumsi jamur tiram sejak dini sangat baik untuk mencegah berbagai macam penyakit yang mungkin akan diderita oleh orang-orang tersayang mereka yang sudah lanjut usia.

Ketiga berdasarkan psikologi, selama ini yang melakukan pemesanan Jamur Tiram Bang Jay ini juga sebagian besar dari para tenaga kesehatan, maka paling tidak mereka sudah memiliki pengetahuan mengenai manfaat dari

mengkonsumsi jamur tiram, maka selanjutnya harapan kami dengan melakukan edukasi di Alun-alun Kota Taliwang dapat membentuk kesadaran masyarakat umum tentang arti pentingnya menjaga kesehatan dengan cara mengonsumsi jamur tiram. Maka pola pikir masyarakat yang awalnya mengonsumsi jamur tiram hanya sebagai sayur dan *snack* saja, setelah edukasi ini mereka menjadi mengerti mengenai manfaat jamur sebagai obat alami untuk mencegah berbagai macam penyakit yang mungkin akan timbul.

3.1.2.14 Segmenting (Tahun 2 – Tahun 3)

Pertama, berdasarkan geografis, pada tahun ini produk yang kami jual adalah jamur tiram segar dan jamur *crispy*. Untuk jamur tiram segar kami tetap akan menjual dan melayani pemesanan dari semua kecamatan yang ada di Kabupaten Sumbawa Barat. Karena produk jamur *crispy* kami baru diperkenalkan kepada masyarakat, maka pada tahun ini hanya melayani pemesanan dan pembelian untuk 3 kecamatan dan hanya akan melayani beberapa desa saja dari kecamatan yang ada, dengan syarat sebagai berikut :

- Kecamatan Brang Rea (Desa Kejawat, Desa Bree, Desa Sapugara, Desa Beru, Desa Tepas).
- Kecamatan Taliwang (Dalam Kota Taliwang, Desa Telaga).
- Kecamatan Brang Ene (Desa Tanakakan, Desa Manemeng, Desa Mura).

Kedua, berdasarkan demografi, kedua produk yang kami jual ini sangat aman dikonsumsi dari anak-anak, remaja, dewasa, hingga lanjut usia. Karena produk jamur tiram segar yang kami jual tidak mengandung *pestisida* sedangkan untuk jamur *crispy* kami tidak menggunakan bahan kimia pengawet yang dapat membahayakan tubuh.

Ketiga, berdasarkan psikologi, untuk produk jamur tiram putih kami jual kepada ibu rumah tangga yang menganggap jamur tiram segar sebagai sayuran untuk dikonsumsi sehari-hari tanpa mengetahui manfaat dari mengonsumsi jamur tiram, selanjutnya para ibu rumah tangga yang mengerti tentang manfaat dari mengonsumsi jamur sehingga mereka akan membeli jamur dan mengonsumsi

jamur sebagai obat alami untuk mencegah berbagai macam penyakit. Sedangkan untuk jamur *crispy* segmentasinya kepada mereka yang berpikir bahwa jamur *crispy* ini dikonsumsi sebagai *snack* yang dapat dimakan kapan saja misalnya, ketika ada tamu, ketika menonton *televisi*, ketika *nongkrong*.

3.1.2.15 *Segmenting* (Tahun 4 – Tahun 5)

Pertama berdasarkan geografis, untuk produk jamur tiram segar *life cycle* nya tidak lama, maka pada tahun ini kami melayani pemesanan jamur tiram dari kecamatan-kecamatan yang ada di Kabupaten Sumbawa Barat, dan kami akan melayani pemesanan dari para pengepul yang ada di Pasar Seketeng, Kabupaten Sumbawa Besar. Segmentasi geografis dari jamur *crispy* adalah provinsi Nusa Tenggara Barat yang terdiri dari beberapa Kabupaten yaitu Kabupaten Bima, Kabupaten Dompu, Kabupaten Lombok Barat, Kabupaten Lombok Tengah, Kabupaten Lombok Timur, Kabupaten Lombok Utara, Kabupaten Sumbawa, Kabupaten Sumbawa Barat, Kota Bima, Kota Mataram. Pada tahun ini kami hanya akan melayani pembelian hanya untuk wilayah Kabupaten Sumbawa Barat dan Kabupaten Sumbawa Besar, Kabupaten Bima dan Kabupaten Dompu, karena untuk melakukan pengiriman baglog ke semua daerah tersebut menggunakan jalur darat, dengan demikian para calon pebudidaya yang masih pemula dan memiliki modal yang kecil dapat melakukan budidaya tanpa harus memikirkan biaya ongkos kirim yang tinggi, jika dibandingkan dengan pemesanan baglog dari pulau Lombok yang harus mengeluarkan biaya yang lebih tinggi karena dari pulau Lombok ke Kabupaten Sumbawa Barat, Kabupaten Sumbawa Besar, Kabupaten Bima Dompu, harus melewati jalur laut dan harus menyewa kapal Very.

Kedua berdasarkan demografi, untuk produk jamur tiram segar dan jamur *crispy*, masih sama pada tahun-tahun sebelumnya dengan segmentasi konsumen dari anak-anak, remaja, dewasa hingga lanjut usia, sedangkan untuk konsumen baglog yang kami jual dengan segmentasi dari umur remaja hingga lanjut usia. Kami memilih dari masa remaja karena biasanya pada masa remaja semangatnya sangat tinggi untuk menghasilkan uang sendiri, sehingga diharapkan dengan hadirnya baglog dari Jamur Tiram Bang Jay menjadi jawaban dari mereka para

remaja yang ingin memiliki penghasilan sendiri. Sedangkan untuk orang tua untuk mengisi waktu masa-masa pensiun jadi waktu yang mereka miliki dapat dihabiskan di rumah untuk merawat tanaman jamur, yang bisa dibilang bahwa tanaman ini dapat menenangkan pikiran ketika melihat mereka mulai tumbuh dan berkembang hingga masa panen, akan mendatangkan kegembiraan tersendiri bagi para orang tua yang telah lanjut usia.

Ketiga berdasarkan psikologi, Alasan kami mensegmentasi konsumen produk kami dari remaja, karena pada jaman sekarang pola pemikiran anak-anak remaja akan bisnis sangat tajam dikarenakan informasi yang mereka dapatkan tanpa batas, dari tulisan-tulisan, video-video di *google*, *youtube*, *instagram*, *facebook*, dan lain sebagainya, dengan informasi yang mereka terima dapat memotivasi mereka yang masih remaja berani mengambil keputusan untuk menjalankan bisnis.

3.1.2.16 Targeting (Tahun 1)

Pada praktik yang telah dilakukan targeting kami hanya masyarakat menengah ke bawah, maka pada tahapan pengembangan ini targeting kami adalah dari masyarakat bawah hingga ke atas, karena pada tahapan pengembangan ini kami melakukan beberapa perubahan dan perluasan pasar. Pertama, perubahan pada baglog akan kami tambahkan setiap bulannya sehingga produksi jamur tiram dari bulan ke bulan semakin meningkat. Kedua, perluasan pasar ke kecamatan lain (Kecamatan Poto Tano, Kecamatan Sateluk, Kecamatan Maluk, Kecamatan Sekongkang), maka yang akan menjadi fokus kami adalah masyarakat Kecamatan Maluk dan Kecamatan Sekongkang, karena 2 (dua) kecamatan tersebut termasuk ke dalam daerah lingkaran tambang PT. Aman Mineral Indonesia, dengan harapan dari 2 kecamatan ini akan adanya permintaan jamur yang tinggi mengingat bahwa harga jamur yang murah dan daya beli mereka yang tinggi.

3.1.2.17 Targeting (Tahun 2 – Tahun 3)

Pada tahun ini kami memiliki 2 produk yaitu : pertama, jamur tiram segar dan jamur *crispy* dengan *targeting* adalah masyarakat dengan strata sosial dari bawah ke atas. Dengan demikian kami menginginkan produk yang kami miliki

dapat dinikmati dan dikonsumsi oleh semua kalangan, khususnya masyarakat strata sosial dari bawah dengan harga yang rendah, mereka dapat mengonsumsi jamur tiram ini dan mendapatkan manfaat yang lebih untuk kesehatan mereka.

3.1.2.18 Targeting (Tahun 4 – Tahun 5)

Pada tahun ini kami memiliki 3 produk : Pertama, jamur tiram segar. Kedua, jamur *crispy*, dimana targeting dari kedua produk kami ini adalah masyarakat bawah ke atas, sedangkan produk kami yang ketiga adalah baglog dengan *targeting* adalah masyarakat dari kalangan bawah ke atas juga, karena pada tahapan ini kami akan menetapkan harga per baglog adalah Rp 4.000 dengan minimal pemesanan adalah 1.000 baglog.

3.1.2.19 Positioning (Tahun 1)

Disetiap kemasan produk kami berikan *stiker* Jamur Tiram Bang Jay, hal ini supaya para pembeli kami dapat membedakan antara produk yang kami jual dengan produk dari para kompetitor, selama melakukan praktik dan menjual produk jamur tiram ini, kami mendapatkan masukan dari para pembeli, yaitu pengumpulan sebanyak 10 *stiker* akan mendapatkan *free* produk jamur tiram seharga Rp 10.000, maka kami rasa hal ini merupakan ide yang sangat bagus dan hal inilah yang akan menjadi strategi pengembangan *positioning* di masa yang akan datang, sehingga dengan strategi ini akan menjadi pembeda dari pesaing yang belum menggunakan *stiker* untuk kemasan produk mereka, maka pikiran konsumen akan terus melakukan pembelian produk jamur tiram ini hingga mendapatkan 10 *stiker* kemasan, kemudian akan mendapatkan *free product* seharga Rp 10.000 dan pada saat itulah akan timbul rasa bahagia karena mendapatkan produk Jamur Tiram Bang Jay tanpa harus mengeluarkan biaya. Maka akan menjadi sangat penting ketika melakukan komunikasi yang aktif dengan para pembeli, dan biasanya dari komunikasi tersebut kami dapat mengetahui keinginan dari para pembeli, sehingga hal tersebut dapat dijadikan bahan evaluasi untuk menciptakan strategi-strategi baru.

3.1.2.20 *Positioning* (Tahun 2 – Tahun 3)

Ditahun ini kami memiliki 2 produk yaitu : jamur tiram segar dan jamur *crispy*, *positioning* yang akan dilakukan adalah pertama dari sisi pelayanan, kami akan mengantar pesanan produk yang dipesan oleh konsumen secepat mungkin dan tepat waktu, sehingga konsumen tidak kecewa dengan pelayanan kami. Kedua, kami akan membangun komunikasi yang aktif dengan konsumen sehingga kami mengerti apa yang sebenarnya diinginkan oleh para konsumen, dan harapan kami akan semakin dekat dengan mereka sehingga terjalin hubungan seperti teman, dan tidak ada lagi status pembeli dan penjual. Keempat, sama seperti pada tahun sebelumnya kami akan memberikan potongan harga sebesar Rp 2.000 setiap pembelian produk kami di hari Jumat. Melalui *event* Pesona Tamekan ini kami akan mulai menanamkan di dalam benak konsumen bahwa produk jamur *crispy* ini adalah hasil dari karya anak Desa Tamekan dan merupakan oleh-oleh khas dari Desa Tamekan, cara *positioning* adalah dengan cara memberikan *stiker* pada kemasan produk jamur *crispy* dan akan memasang *banner* di *stand* kami yang menandakan bahwa produk oleh-oleh dari Desa Tamekan.

3.1.2.21 *Positioning* (Tahun 4 – Tahun 5)

Pada tahun ini kami memiliki 3 produk yaitu : jamur tiram segar, jamur *crispy* dan baglog. Pada tahun ini kami masih menerapkan strategi-strategi *positioning* tahun-tahun sebelumnya, selanjutnya adalah akan menjadi sponsor untuk *event-event* yang lebih besar lagi. Di tahun sebelumnya kami sudah menjadi sponsor untuk *event* Pesona Tamekan, maka pada tahun ini kami akan menjadi sponsor untuk *event* Pesona Mantar atau orang-orang biasa menyebutnya negeri di atas awan dan saat ini mulai menjadi primadona wisata di Kabupaten Sumbawa Barat dan akan bekerja sama dengan Dinas Pariwisata Kabupaten Sumbawa Barat, selain itu juga akan menjadi sponsor untuk kegiatan-kegiatan olahraga di Kabupaten Sumbawa Barat, dengan ini kami berharap ketika *brand* Jamur Tiram Bang Jay ini secara terus-menerus diperkenalkan ke masyarakat Sumbawa Barat disetiap *event*, maka secara otomatis akan terekam di dalam benak konsumen untuk mencoba dan membeli produk-produk dari Jamur Tiram Bang Jay.

3.1.3 Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia Bisnis : Perencanaan, Gap dan Teori

Tabel 3.3 : Perencanaan, Gap dan Teori SDM

No.	Perencanaan	Gap	Teori
1.	Training karyawan oleh tenaga ahli	Pembelian baglog dan <i>free</i> biaya <i>training</i> oleh produsen baglog yaitu Jamur Lombok	Teori <i>Training and Development</i>
2.	Merekrut 4 Karyawan, perawatan dan produksi jamur tiram (2 orang), Keuangan (1 orang), Pemasaran (1 orang).	Karena kegiatan operasional belum begitu kompleks, maka Adanya perubahan pada jumlah perekrutan karyawan	Teori <i>Job Description</i> dan <i>Job Spesification</i> Teori Rekrutmen dan Seleksi

Gap pertama : Pembelian baglog dan *free* biaya *training* oleh produsen baglog yaitu Jamur Lombok

Menurut (Werner dan DeSimone, 2012:10), *Training and Development* berfokus pada mengubah atau meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan sikap individu. Pelatihan biasanya melibatkan pemberian pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan karyawan untuk melakukan tugas atau pekerjaan tertentu. Kegiatan pengembangan, memiliki fokus jangka panjang dalam mempersiapkan tanggung jawab kerja dimasa depan sementara juga meningkatkan kapasitas karyawan untuk melakukan pekerjaan mereka saat ini.

Menurut (Robbins dan Coulter, 2010:277), metode pelatihan karyawan dibedakan menjadi 2 metode yaitu metode pelatihan tradisional dan metode pelatihan berbasis teknologi, akan tetapi hanya akan dibahas metode pelatihan berbasis teknologi saja yang terdiri dari :

1. *CD-ROM/DVD/rekaman video/audio/podcast*

Karyawan mendengarkan atau menonton media tertentu yang berisikan informasi atau mempertunjukkan teknik-teknik tertentu.

2. *Video conference/telepon conference/ TV Satelit*

Karyawan mendengarkan atau berpartisipasi ketika informasi tersebut disampaikan atau suatu teknik diperlihatkan.

3. *E-learning*

Pembelajaran berbasis *Internet* dimana karyawan berpartisipasi dalam simulasi *multimedia* atau modul interaktif lainnya.

Keputusan realisasi : belum melakukan *training* karyawan secara *offline*. (Robbins dan Coulter, 2010) mengemukakan bahwa salah satu metode pelatihan berbasis teknologi adalah rekaman video yang dapat di tonton dan berisi teknik-teknik tertentu, maka berdasarkan pada teori tersebut kami memilih untuk menerapkan training melalui video yang diberikan oleh owner “Jamur Lombok” melalui media sosial *whatsapp* dan berisikan tentang tata cara melakukan inkubasi baglog, pembukaan baglog dengan teknik 4 titik pembukaan hingga proses *packaging* produk jamur tiram. Disisi lain penulis sering berdiskusi dengan para pebudidaya jamur tiram di grup *facebook* “Komunitas Jamur Tiram” dan mendapatkan solusi dan masukan dari permasalahan yang dihadapi, dengan demikian dapat dapat meminimalisir biaya untuk menyewa *trainer*.

Gap kedua : Karena kegiatan operasional belum begitu kompleks, maka Adanya perubahan pada jumlah perekrutan karyawan

Menurut (Bohlander dan Snell, 2013 : 144), *Job description* adalah pernyataan tertulis tentang keseluruhan tugas dan tanggung jawab pekerjaan. ini terdiri dari berbagai bagian, termasuk informasi dasar seperti dimana pekerjaan itu berada, kepada siapa laporan pemegang pekerjaan, jenis upah yang dia terima, dan sebagainya. *Job specification* adalah pernyataan tentang pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan khusus dari seseorang yang memenuhi kebutuhan pekerjaan.

Menurut Myrna L. Gusdorf (2008) dalam (Wirawan, 2015:134), Rekrutmen adalah proses menarik individu secara tepat waktu, dalam jumlah yang cukup dan dengan kualifikasi yang sesuai, untuk melamar pekerjaan dengan organisasi. Seleksi adalah proses memilih dari sekelompok pelamar individu yang paling cocok untuk posisi tertentu dan untuk organisasi.

Keputusan realisasi : dari gap diatas maka dilakukanlah perubahan pada *Job description* yang pada awalnya ada 4 yaitu perawatan dan produksi (2 orang), pemasaran (1 orang), dan keuangan (1 orang), setelah melihat kondisi di lapangan yang belum begitu kompleks. maka kami memutuskan pada tahapan awal menggabungkan *job description* perawatan produksi dengan bagian pemasaran, hal ini dilakukan karena dalam pekerjaannya masih sedikitnya baglog yang dirawat itupun hanya melakukan penyiraman saja yang hanya menghabiskan waktu sekitar 20 menit saja. Setelah melakukan perawatan jamur, karyawan ini melakukan pemasaran melalui media online (*facebook, whatsapp, instagram*) yang hanya menghabiskan waktu 10 menit saja dan untuk melakukan semua ini hanya merekrut (1 orang) sedangkan untuk *job description* pada keuangan tetap dan membutuhkan (1 orang). Dengan demikian pada tahap perencanaan membutuhkan 4 orang karyawan, akan tetapi setelah dilakukan praktik hanya membutuhkan 2 orang saja.

Job Description : Karyawan perawatan, produksi dan pemasaran

- Melakukan penyiraman lantai kumbung 3 kali dalam sehari (pagi, siang dan malam).
- Melakukan pembukaan pada baglog menggunakan *cutter*.
- Menyiram baglog 3 kali dalam sehari
- Melakukan perawatan pada jamur sehingga tidak terserang hama
- Melakukan panen jamur dengan benar 1 – 2 kali dalam sehari
- Melakukan pengepakan pada jamur yang telah dipanen
- Melakukan pemasaran melalui (*facebook, whatsapp, instagram*).
- Melakukan distribusi pada para konsumen.
- Gaji Perbulan Rp 1.000.000

Job Specification :

- Jujur, sabar dan komunikatif, Pekerja Keras
- Mampu bangun jam 5.00 pagi setiap hari.

Job Description : Karyawan Keuangan

- Memegang keuangan bisnis
- Melakukan *entry* data penjualan (harian, bulanan, tahunan).
- Gaji Perbulan Rp 500.000

Job Specification :

- Pendidikan SMA
- Jujur dan komunikatif
- Pekerja Keras
- Mampu bangun jam 5.00 pagi setiap hari.

3.1.4 Strategi Pengembangan Manajemen Sumber Daya Manusia Bisnis

Tabel 3.4 : Strategi Pengembangan Manajemen SDM Bisnis

No.	Tahun	Variabel Kekurangan	Variabel Pengembangan
1.	Tahun 1	<ul style="list-style-type: none"> - Job Description dan Job Specification : Pada praktik yang telah dilakukan memiliki 2 karyawan yaitu karyawan perawatan, produksi dan pemasaran (1 orang) dan karyawan keuangan (1 orang). - Training Karyawan : <i>Training</i> diberikan oleh produsen baglog yaitu owner jamur lombok dalam bentuk <i>video</i>. - Waktu Kerja : Dari pukul 5.30 WITA hingga 17.00 WITA. 	<ul style="list-style-type: none"> - Job Description dan Job Specification : Masih sama dengan tahun sebelumnya memiliki 2 karyawan yaitu karyawan perawatan, produksi dan pemasaran (1 orang) dan karyawan keuangan (1 orang). - Seleksi dan Rekrutmen : Karena semua pelamar dari keluarga sendiri, maka kami akan melakukan seleksi langsung terhadap mereka yang memenuhi persyaratan dan langsung akan direkrut sebagai pekerja tetap. - Training Karyawan : Karena pada tahun ini masih memproduksi jamur tiram saja, maka masih menggunakan <i>video</i> pada saat praktik sebagai materi untuk <i>training</i> karyawan.

			- Waktu Kerja : Dari pukul 5.30 WITA hingga 17.00 WITA.
2.	Tahun 2 – Tahun 3		<ul style="list-style-type: none"> - Job Description dan Job Specification : Pada tahun ini kami melakukan penambahan sebanyak 6 karyawan, yaitu : Pertama, karyawan perawatan dan produksi jamur segar (3 orang), karyawan pemasaran (1 orang), karyawan memasak jamur <i>crispy</i> (2 orang). - Seleksi dan Rekrutmen : Pada tahun ini kami masih membuka peluang kepada keluarga, untuk kemudian kami seleksi yang memenuhi kriteria <i>job description</i> dan <i>job specification</i>, apabila ada calon pelamar yang mendekati kriteria yang kami tetapkan, maka akan langsung kami rekrut menjadi karyawan tetap. - Training Karyawan : Untuk karyawan perawatan dan produksi jamur segar, masih menggunakan <i>video training</i> pada tahun sebelumnya sebagai bahan <i>training</i>. Untuk karyawan memasak jamur <i>crispy</i> akan memanfaatkan media <i>Youtube.com</i> dari <i>channel</i> Mama Adeva sebagai bahan untuk belajar meracik bumbu jamur <i>crispy</i>. - Waktu Kerja : Karyawan perawatan dan produksi jamur segar mulai masuk dari pukul 5.30 WITA – 17.00 WITA dan karyawan memasak jamur <i>crispy</i> dari pukul 8.00 WITA – 14.00 WITA.

3.	Tahun 4 – Tahun 5		<ul style="list-style-type: none"> - Job Description dan Job Specification : Pada tahun ini kami melakukan penambahan sebanyak 12 karyawan: karyawan produksi baglog (6 orang), karyawan perawatan dan produksi jamur segar (3 orang), karyawan memasak jamur <i>crispy</i> (1 orang), karyawan toko (2 orang). - Seleksi dan Rekrutmen : Apabila pada tahun-tahun sebelumnya kami hanya membuka lowongan untuk keluarga saja, maka pada tahun ini kami mulai membuka kesempatan kepada masyarakat Desa Tamekan, untuk kemudian kami seleksi dan rekrut menjadi karyawan tetap. - Training Karyawan : Karyawan-karyawan yang berhubungan dengan jamur tiram segar dan jamur <i>crispy</i>, untuk <i>trainingnya</i> masih sama dengan tahun sebelumnya. Sedangkan untuk karyawan yang berhubungan dengan baglog akan dikirimkan ke Jamur Lombok untuk <i>ditraining</i> langsung oleh owner Jamur Lombok mulai dari pembuatan bibit hingga proses inkubasi baglog. - Waktu Kerja : karyawan produksi baglog akan mulai masuk dari pukul 7.00 WITA – 17.00 WITA, karyawan perawatan dan produksi jamur segar mulai masuk dari pukul 5.30 WITA – 17.00 WITA, karyawan toko mulai masuk dari pukul 7.30 WITA – 17.00 WITA dan karyawan
----	----------------------	--	---

			memasak jamur <i>crispy</i> mulai masuk dari pukul 8.00 WITA – 17.00 WITA.
--	--	--	--

3.1.4.1 *Job Specification dan Job Description (Tahun 1)*

Pada awal praktik kami hanya membutuhkan 2 karyawan saja dengan *job specification* dan *job description*, seperti di bawah ini :

Job Description : Karyawan Perawatan, Produksi dan Pemasaran

- Melakukan penyiraman lantai kumbung 3 kali dalam sehari (pagi, siang dan malam)
- Melakukan pembukaan pada baglog menggunakan pisau *cutter*.
- Melakukan perawatan pada jamur sehingga tidak terserang hama
- Melakukan panen jamur dengan benar 1 – 2 kali dalam sehari
- Melakukan pengepakan pada jamur yang telah dipanen
- Melakukan pemasaran melalui (*facebook, whatsapp, instagram*).
- Melakukan distribusi pada para konsumen.
- Mampu bekerja dalam tim
- Gaji per bulan Rp 1.200.000

Job Specification :

- Jujur, sabar dan komunikatif
- Pekerja keras
- Mampu bangun jam 5.30 pagi setiap hari.

Job Description : Karyawan Keuangan

- Memegang keuangan bisnis
- Melakukan *entry* data penjualan (harian, bulanan, tahunan).
- Gaji per bulan Rp 700.000

Job Specification :

- Jujur, pekerja keras dan komunikatif
- Jam kerja mulai 5.30 pagi setiap hari.

3.1.4.2 Job Specification dan Job Description (Tahun 2 – Tahun 3)

Pada tahun ini kami memiliki 2 produk yaitu jamur tiram segar dan jamur *crispy*, karena pada tahun pertama kami sudah memiliki 1 orang karyawan untuk perawatan dan produksi jamur segar, maka pada tahun ini kami akan mulai membuka lowongan 3 lagi untuk karyawan perawatan dan produksi jamur segar, jadi totalnya menjadi 4 orang dengan gaji masing-masing orang sebesar Rp 1.500.000, jadi $4 \times \text{Rp } 1.500.000 = \text{Rp } 6.000.000$, untuk karyawan pemasaran kami akan merekrut 1 orang karyawan dengan gaji perbulan sebesar Rp 700.000. Pada tahun ini kami juga akan merekrut 2 orang karyawan memasak jamur *crispy*, dengan gaji perorang sebesar Rp 500.000, dan untuk karyawan keuangan kami masih menggunakan karyawan pada tahun sebelumnya dengan gaji per bulan Rp 1.500.000. dan untuk *job specification* dan *job description* calon karyawan sebagai berikut :

Job Description : Karyawan Perawatan dan Produksi Jamur Segar (3 orang)

- Melakukan penyiraman lantai kumbung 3 kali dalam sehari (pagi, siang dan malam)
- Melakukan pembukaan pada baglog menggunakan *cutter*.
- Menyiram baglog 3 kali dalam sehari

- Melakukan perawatan pada jamur sehingga tidak terserang hama
- Melakukan panen jamur dengan benar 1 – 2 kali dalam sehari
- Melakukan pengepakan pada jamur yang telah dipanen
- Melakukan distribusi kepada para konsumen.
- Mampu bekerja dalam tim
- Gaji per bulan Rp 1.500.000

Job Specification :

- Jujur, sabar dan komunikatif
- Pekerja keras
- Mampu bangun jam 5.30 pagi setiap hari

Job Description : Karyawan Pemasaran (1 orang)

- Melakukan postingan di grup-grup jual beli *online facebook* untuk wilayah Kabupaten Sumbawa Barat
- Melakukan promosi melalui status *whatsapp* setiap hari.
- Melakukan promosi melalui postingan dan *story instagram*
- Melakukan promosi *word of mouth*
- Gaji per bulan Rp 700.000

Job Specification :

- Jujur, sabar, komunikatif
- Menguasai sosial media, *facebook, whatsapp, instagram*

Job Description : Karyawan memasak jamur Crispy (2 orang)

- Membersihkan jamur segar yang akan diproduksi menjadi jamur *crispy*
- Meracik bumbu untuk jamur *crispy*
- Menggoreng jamur segar yang sudah dicampur dengan bumbu jamur *crispy*
- Melakukan *packaging* produk jamur *crispy*
- Gaji per bulan Rp 500.000

Job Specification :

- Hobi memasak
- Jujur, pekerja keras

3.1.4.3 *Job Specification dan Job Description (Tahun 4 – Tahun 5)*

Pada tahun ini kami memiliki 3 produk itu yaitu jamur tiram segar, jamur *crispy* dan baglog. Maka kegiatan operasional semakin kompleks, alur pekerjaan akan bertambah dan juga akan terjadinya perubahan pada struktur organisasi. Untuk menghasilkan baglog ini diperlukan beberapa karyawan dengan tugas masing-masing, 3 orang untuk melakukan pencampuran bahan-bahan sehingga siap untuk diisikan ke dalam plastik baglog, 3 orang yang bertugas untuk mengisi media tanam ke dalam plastik baglog dengan gaji setiap bulannya sebesar Rp 1.500.000. Jika pada tahun ke 2 sudah memiliki 4 orang karyawan untuk perawatan, produksi jamur tiram dan 1 orang untuk pemasaran, maka pada tahun ini akan merekrut 3 orang karyawan lagi untuk perawatan dan produksi, jadi untuk tahun ini akan memiliki 7 orang karyawan yang akan bertugas untuk perawatan dan produksi jamur segar dengan gaji setiap bulan sebesar Rp 2.000.000 per orang dan untuk karyawan pemasaran masih menggunakan karyawan pada tahun sebelumnya dengan gaji sebesar Rp 1.500.000. Karena pada tahun ke 2 kami sudah merekrut 2 orang karyawan memasak jamur *crispy*, maka pada tahun ke 4 ini kami hanya akan merekrut 1 orang lagi sebagai karyawan memasak jamur *crispy*, jadi pada tahun ini kami akan memiliki 3 orang karyawan untuk memasak jamur *crispy* dengan gaji setiap bulannya sebesar Rp 1.000.000. 2 orang karyawan toko dengan gaji per bulan Rp 1.500.000, 1 orang karyawan keuangan dengan gaji sebesar Rp 1.800.000

Job Description : Karyawan Produksi Baglog (6 orang)

- Melakukan pencampuran media tanam
- Melakukan pengisian media tanam ke dalam baglog
- Melakukan sterilisasi baglog
- Melakukan *inokulasi* bibit jamur tiram ke dalam baglog
- Gaji per bulan Rp 1.500.000

Job Specification :

- Pekerja keras, sabar
- Mampu bekerja dalam tim

Job Description : Karyawan Perawatan dan Produksi Jamur Segar

(3 orang)

- Melakukan penyiraman lantai kumbung 3 kali dalam sehari (pagi, siang dan malam)
- Melakukan pembukaan pada baglog menggunakan *cutter*.
- Menyiram baglog 3 kali dalam sehari
- Melakukan perawatan pada jamur sehingga tidak terserang hama
- Melakukan panen jamur dengan benar 1 – 2 kali dalam sehari
- Melakukan pengepakan pada jamur yang telah dipanen
- Melakukan distribusi kepada para konsumen.
- Mampu bekerja dalam tim
- Gaji per bulan Rp 2.000.000

Job Specification :

- Jujur, sabar, pekerja keras dan komunikatif
- Mampu bangun jam 5.30 pagi setiap hari

Job Description : Karyawan Memasak Jamur Crispy (1 orang)

- Membersihkan jamur segar yang akan diproduksi menjadi jamur *crispy*
- Meracik bumbu untuk jamur *crispy*
- Menggoreng jamur segar yang sudah dicampur dengan bumbu jamur *crispy*
- Melakukan *packaging* produk jamur *crispy*
- Gaji per bulan Rp 1.000.000

Job Specification :

- Hobi memasak
- Jujur, Pekerja keras

Job Description : Karyawan Toko (2 orang)

- Memajang barang dengan mendahulukan mengisi rak *display* yang stoknya kosong sesuai dengan sistem *FIFO (First In First Out)* dan tanggal kadaluarsa (*Exp. Date*).

- Memasang *label* penunjuk harga/*price tag* diletakan secara benar dan lengkap.
- Memindahkan barang yang rusak dari *display* ke tempat yang telah ditentukan.
- Menjaga kebersihan dan kerapian atas barang dan tempat display.
- Memberikan pelayanan yang baik dan memuaskan kepada *customer*, baik informasi secara langsung atau yang benar-benar membutuhkan.
- Monitor *stock* barang setiap hari, untuk memaksimumkan penjualan, dengan cara cek stock barang di-*display* catat yang kosong.
- Selalu memonitor *stock* barang, dan mengisi kembali jika didapatkan kekosongan pada *display*.
- Melakukan kontrol terhadap semua barang rusak atau bermasalah, serta mengembalikan semua barang-barang yang ditinggalkan oleh *customer* untuk dikembalikan ke tempat semula.
- Bersedia mengenakan pakaian syar'i
- Gaji per bulan Rp 1.500.000

Job Specification :

- Bertanggung Jawab, Disiplin, Pekerja Keras
- Komunikatif, Sabar dan Jujur

3.1.4.4 Seleksi dan Rekrutmen (Tahun 1)

Salah satu tujuan didirikan usaha budidaya Jamur Tiram Bang Jay adalah untuk menyediakan lapangan kerja untuk keluarga, maka ketika kami mencari karyawan yang diberikan informasi pertama adalah dari keluarga-keluarga terdekat, tapi tentu saja harus sesuai dengan *job description* dan *job specification*, ketika semua pelamar dari keluarga memenuhi persyaratan untuk selanjutnya dilakukan seleksi berdasarkan kemampuan yang mereka miliki untuk kemudian kami lakukan rekrutmen menjadi pekerja tetap kami. Karena pada praktik yang telah dilakukan hanya merekrut 2 orang karyawan saja dikarenakan hanya merawat 1.000 baglog saja selama 5 bulan, maka pada tahapan pengembangan ditahun pertama, kami akan

melakukan penambahan 1.000 baglog di setiap tahun, maka pada divisi perawatan kami akan melakukan rekrutmen 1 orang karyawan lagi.

3.1.4.5 Seleksi dan Rekrutmen (Tahun 2 – Tahun 3)

Masih sama pada tahun sebelumnya ketika kami akan membuka lowongan pekerjaan sebagai karyawan budidaya Jamur Tiram Bang Jay, kami akan membuka untuk keluarga dekat dan kami akan melampirkan *job description* dan *job specification* yang kami butuhkan, apabila mereka menerima maka akan selanjutnya kami akan melakukan seleksi terhadap pelamar yang memenuhi kriteria *job description* dan *job specification*, calon karyawan yang mendekati kriteria kami inginkan akan kemudian dilakukan rekrutmen menjadi karyawan tetap Jamur Tiram Bang Jay. Dan untuk tahun ini kami akan merekrut 2 orang untuk kegiatan produksi dan perawatan jamur segar, 2 orang produksi jamur *crispy* dan 1 orang untuk pemasaran.

3.1.4.6 Seleksi dan Rekrutmen (Tahun 4 – Tahun 5)

Pada tahun ini kami akan membutuhkan banyak karyawan untuk kami tempat pada kegiatan produksi jamur tiram segar, produksi jamur *crispy* dan produksi baglog, dan karyawan yang akan menjaga toko. Apabila pada tahun sebelumnya kami melakukan seleksi dan rekrutmen karyawan dari keluarga sendiri. Maka pada tahun ini kami akan mulai membuka lowongan pekerjaan untuk masyarakat Desa Tamekan yang tentu saja harus memenuhi persyaratan pada *job description* dan *job specification*, pembukaan lowongan untuk masyarakat Desa Tamekan bertujuan untuk melakukan pemberdayaan terhadap masyarakat yang tidak memiliki pekerjaan tetap, khususnya para pemuda, bapak-bapak dan ibu-ibu rumah tangga. Setelah itu kami akan melakukan seleksi terhadap para pelamar yang telah memenuhi persyaratan kemudian akan kami tempatkan berdasarkan kemampuan yang mereka miliki, apabila mereka setuju dengan semua persyaratan yang kami berikan, maka selanjutnya akan dilakukan rekrutmen terhadap mereka dan menjadi karyawan Jamur Tiram Bang Jay. Pada tahun ini kami akan melakukan rekrutmen karyawan untuk kegiatan produksi

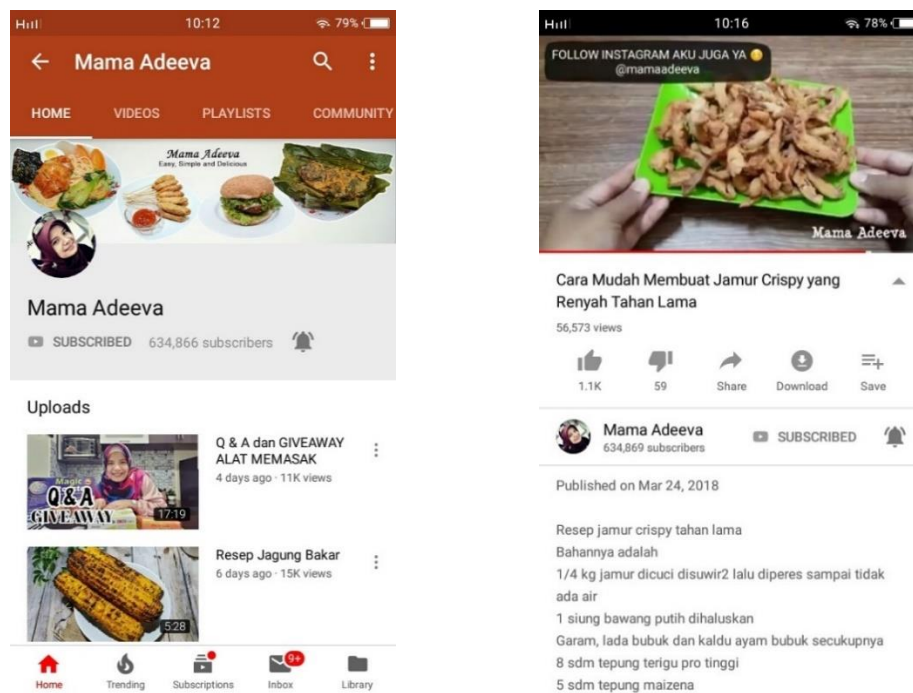
jamur tiram segar 3 orang, produksi jamur *crispy* 1 orang, untuk produksi baglog 6 orang, dan 2 orang untuk karyawan sebagai pramuniaga di toko.

3.1.4.7 Training Karyawan (Tahun 1)

Berbekal dari *training* yang diberikan oleh produsen baglog yaitu dari Jamur Lombok, maka hal ini dijadikan *skill* yang dapat diterapkan pada tahun-tahun berikutnya khususnya mengenai tata cara dalam melakukan *inkubasi* baglog yang benar, teknik pembukaan baglog, serta tata cara penanganan produk setelah pasca panen. Jadi untuk beberapa bulan ke depan, kami tidak akan melakukan *training* karena pada praktiknya sama dengan yang telah dilakukan pada bulan-bulan sebelumnya, akan tetapi yang berubah hanyalah akan ada penambahan baglog setiap bulannya.

3.1.4.8 Training Karyawan (Tahun 2 – Tahun 3)

Pada tahun ini kami mulai melakukan pengembangan produk, yang awalnya kami hanya menjual jamur tiram segar, maka pada tahun ini kami akan menambah 1 produk lagi yaitu jamur *crispy*. Karena perkembangan teknologi informasi begitu cepat dan tanpa batas. Maka untuk membuat produk jamur *crispy* kami akan memanfaatkan media www.youtube.com sebagai media untuk mencari informasi mengenai langkah-langkah atau cara untuk membuat jamur *crispy*, sehingga dengan hal ini kami dapat menghemat biaya dalam melakukan *training* karyawan untuk menghasilkan produk jamur *crispy*. dan salah satu channel www.youtube.com yang akan kami jadikan panduan untuk membuat jamur *crispy* adalah Mama Adeeva.



Data gambar per 7 Januari 2019

Gambar 3.6 : Channel Youtube Mama Adeeva (Youtube)

3.1.4.9 Training Karyawan (Tahun 4 – Tahun 5)

Di tahun ini kami memiliki 3 produk yaitu : jamur tiram segar, jamur *crispy*, dan baglog. maka pada tahun ini kami akan lebih berfokus pada training karyawan-karyawan yang akan berinteraksi langsung dalam proses pembuatan baglog. Training ini kami akan bekerja sama dengan owner Jamur Lombok dengan cara mengirim karyawan-karyawan yang kami miliki untuk belajar secara langsung dengan para ahli di Jamur Lombok, mulai dari cara pembuatan bibit jamur tiram, pemilihan serbuk gergaji yang bagus untuk dijadikan sebagai media tanam, komposisi pencampuran media tanam, cara *sterilisasi* yang benar sehingga menghasilkan baglog yang berkualitas, penanaman bibit pada baglog dan lain sebagainya.

3.1.4.10 Waktu Kerja (Tahun 1)

Waktu kerja untuk pengembangan tahun pertama ini masih sama dengan bulan-bulan awal praktik budidaya jamur tiram ini. Untuk karyawan produksi akan mulai masuk kerja pada pukul 5.30 WITA, karena pada jam ini mereka harus melakukan panen jamur segar yang akan diantar ke pembeli pada pukul 7.00 WITA, apabila di dalam kumbung masih ada jamur segar, maka karyawan pemasaran akan melakukan promosi lagi disemua sosial media yang digunakan sebagai media promosi, dalam hal ini melalui *facebook*, *whatsapp*, dan *instagram*. Apabila setelah melakukan promosi tersebut kemudian mendapat pemesanan dari calon pembeli hingga jamur tiram segar habis diantar dan dijual kepada para pembeli. Maka karyawan dapat istirahat dan kembali lagi ke kumbung pada siang hari pukul 13.00 WITA dan sore hari pada pukul 17.00 WITA untuk melakukan penyiraman pada baglog.

3.1.4.11 Waktu Kerja (Tahun 2 – Tahun 3)

Karena pada tahun ini kami memiliki 2 produk, yaitu : Jamur tiram segar dan Jamur *crispy*. Untuk karyawan produksi jamur tiram segar, waktu masuk kerjanya masih sama dengan tahun pertama yaitu masuk dari pukul 5.30 WITA hingga sore hari pukul 17.00 WITA. Sedangkan untuk memasak jamur *crispy* akan mulai masuk dari pukul 8.00 WITA untuk melakukan persiapan segala sesuatu untuk membuat produk jamur *crispy* mulai dari mempersiapkan bahan utama yaitu jamur tiram yang masih segar, persiapan dan pencampuran bumbu hingga melakukan penggorengan dari jamur segar menjadi jamur *crispy* dan mereka akan memasak hingga siang hari pukul 14.00 WITA.

3.1.4.12 Waktu Kerja (Tahun 4 – Tahun 5)

Karena pada tahun ini kegiatan operasional sudah mulai kompleks dan *turn over* pekerjaan semakin tinggi, maka pada tahun ini karyawan produksi baglog akan mulai masuk dari pukul 7.00 WITA – 17.00 WITA, karyawan perawatan dan produksi jamur segar mulai masuk dari pukul 5.30 WITA – 17.00 WITA, karyawan

toko mulai masuk dari pukul 7.30 WITA – 17.00 WITA dan karyawan memasak jamur *crispy* mulai masuk dari pukul 8.00 WITA – 17.00 WITA.

3.1.5 Aspek Manajemen Operasional Bisnis : Perencanaan, Gap dan Teori

Tabel 3.5 : Perencanaan, Gap dan Teori Operasional

No.	Perencanaan	Gap	Teori
1.	Kegiatan budidaya dimulai pada bulan Juni 2018	Kegiatan budidaya dimulai pada bulan Juli 2018, Karena diperlukan SDM untuk melihat lokasi produksi baglog.	Teori Rekrutmen Sumber Daya Manusia
2.	Penanganan panen dan pascapanen	Tidak tersedianya <i>styrofoam</i> ukuran besar sebagai wadah untuk produk jamur segar.	Teori <i>Just In Time</i> Teori Pascapanen Jamur
3.	Menggunakan teknik pembukaan baglog 1 titik	<i>Trainer</i> Jamur Lombok menyarankan pembukaan baglog 4 titik	Teori Kemampuan Khusus Operasi

Gap pertama : Kegiatan budidaya dimulai pada bulan Juli 2018, Karena diperlukan sumber daya manusia untuk melihat lokasi produksi baglog.

Perencanaan sumber daya manusia menyatakan perlunya tambahan tenaga kerja organisasi mempunyai beberapa pilihan. Perencanaan sumber daya manusia harus menghitung dan mempertimbangkan apakah kebutuhan tenaga kerja tersebut penuh waktu atau paruh waktu. (Wirawan, 2015:132).

Keputusan realisasi : berdasarkan perencanaan sumber daya manusia yang dikemukakan oleh (Wirawan, 2015) bahwa kebutuhan tenaga kerja penuh waktu atau paruh waktu, maka berdasarkan teori tersebut *owner* Jamur Tiram Bang Jay membutuhkan pekerja paruh waktu untuk berkunjung ke lokasi produksi “Jamur Lombok” dan membuktikan bahwa benar mereka memproduksi baglog, karena persyaratan yang diajukan harus dipenuhi apabila ingin memesan baglog ke Jamur Lombok adalah harus ada teman, kerabat yang harus datang ke rumah produksi mereka, setelah syarat itu terpenuhi mereka berani melakukan transaksi, hal ini mereka lakukan karena untuk menjaga amanah, kemudian hari yang sama melakukan transaksi pemesanan baglog, pada tanggal 3 Juli 2018 baglog tiba

dilokasi budidaya dan mulai melakukan kegiatan inkubasi baglog ke dalam kumbung.

Gap kedua : Didalam kota Taliwang baru sedikit sekali toko, dan belum ada toko yang menjual mika *styrofoam* ukuran besar yang bisa digunakan untuk menampung jamur dengan berat $\frac{1}{4}$ Kg dan $\frac{1}{2}$ Kg.

Menurut (Javadian Kootanaee, Babu, & Talari, 2013 : 15), ada 3 tujuan dari penerapan *just in time* yaitu : *pertama*, untuk meningkatkan kemampuan organisasi untuk bersaing dengan perusahaan pesaing dan tetap kompetitif dalam jangka panjang, karena dengan *just in time* memungkinkan organisasi untuk mengembangkan proses yang optimal dalam memproduksi produk. *Kedua*, meningkatkan efisiensi dalam proses produksi sehingga produktivitas semakin tinggi dan meminimalkan biaya produksi. *Ketiga*, mengurangi bahan yang terbuang, waktu dan tenaga yang terlibat dalam proses produksi, sehingga dapat mengurangi biaya produksi secara signifikan.

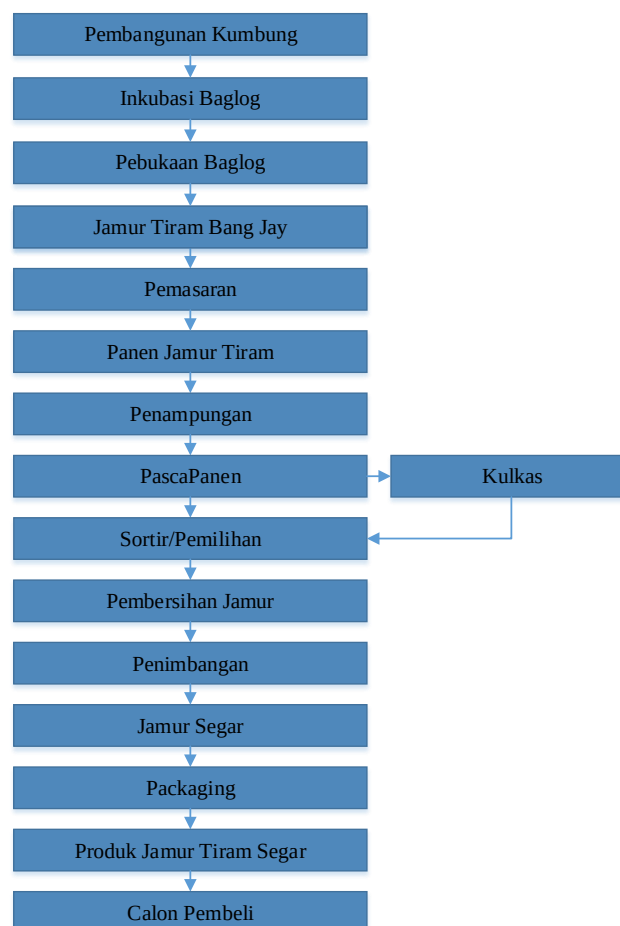
Menurut (Suriawiria, 2002 : 75), Jamur merupakan komoditas hasil pertanian yang akan cepat layu atau membusuk, jika disimpan tanpa perlakuan yang benar. Perlakuan ini harus dilakukan segera setelah panen, agar tidak mendatangkan kerugian. Perlakuan untuk memperpanjang umur jamur agar tidak rusak dapat dilakukan dengan berbagai cara, antara lain sebagai berikut :

- Penyimpanan pada *temperatur* rendah

Cara yang biasa dilakukan untuk mempertahankan kesegaran jamur yang baru dipanen adalah penyimpanan pada *temperatur* rendah. Pada umumnya, *temperatur* yang digunakan berkisar antara 1°C – 5°C . dengan kondisi *temperatur* tersebut, umur jamur akan dapat diperpanjang minimal (4-5) x 24 Jam.

Keputusan realisasi : Berdasarkan teori yang dikemukakan oleh (Javadian Kootanaee, Babu, & Talari, 2013), salah satu tujuan dari penerapan *just in time* yaitu untuk meningkatkan kemampuan organisasi untuk bersaing dengan perusahaan pesaing dan tetap kompetitif dalam jangka panjang, Maka dengan teori

ini produk yang dihasilkan pascapanen akan terjaga kualitas kesegarannya ketika sampai di tangan konsumen dan inilah yang akan menjadi salah satu pembeda dengan produk-produk pesaing. Berdasarkan yang dikemukakan oleh (Suriawiria, 2002), bahwa salah satu perlakuan yang harus dilakukan setelah panen adalah penyimpanan pada *temperatur* rendah, maka strategi pascapanen ini diterapkan ketika konsumen memesan jamur dalam volume yang lumayan besar dan khawatir pesanan mereka tidak bisa terpenuhi karena sedang bepergian atau sedang berada di kantor, biasanya kami dan konsumen akan membuat kesepakatan, apakah jamur yang sudah dipetik akan dimasukkan ke dalam kulkas sehingga kesegarannya terjaga. hal ini kami lakukan untuk menjaga transparansi tentang kesegaran produk yang baru kami petik dengan kesegaran produk yang telah kami masukkan ke dalam kulkas. Sedangkan untuk *packaging* saat ini masih menggunakan *plastic bag*.



Gambar 3.7 : PascaPanen Jamur Tiram Bang Jay

Gap ketiga : Menggunakan teknik pembukaan baglog 4 titik

Kemampuan khusus operasi adalah menciptakan operasi apa yang harus unggul secara relatif pada pesaing. Kemampuan khusus ini harus terkait dengan misi operasi (Yamit, 2007:26). Jika misi dari operasi perusahaan mengisyaratkan harus unggul dengan biaya minimal dan hasil produksi yang maksimal, maka harus membangun suatu kemampuan khusus untuk mencapai misi tersebut.

Keputusan realisasi : berdasarkan teori yang dikemukakan oleh (Yamit, 2007) misi dari operasi perusahaan mengisyaratkan harus unggul dengan biaya minimal dan hasil produksi yang maksimal, maka berdasarkan teori tersebut untuk mendapatkan hasil produksi yang maksimal, maka budidaya Jamur Tiram Bang Jay menggunakan teknik pembukaan 4 titik pada bagian baglog, hal ini dilakukan untuk memaksimalkan pertumbuhan jamur yang akan berdampak pada hasil panen melimpah dari setiap baglognya. Karena setelah pembukaan 4 titik tersebut maka untuk menjaga supaya baglog tetap lembab, dilakukan penyiraman 3 – 4 kali setiap hari efeknya berdampak pada pembukaan tutup *pin head* yang terbuat dari koran bekas dan secara tidak sengaja, maka pembukaan baglog menjadi 5 titik akan tetapi hal ini tidak mengurangi kualitas jamur yang sedang tumbuh.



Gambar 3.8 : Teknik Pembukaan Baglog 4 Titik

3.1.6 Strategi Pengembangan Manajemen Operasional Bisnis

Tabel 3.6 : Strategi Pengembangan Manajemen Operasional Bisnis

No.	Tahun	Variabel Kekurangan	Variabel Pengembangan
1.	Tahun 1	<ul style="list-style-type: none"> - Sumber Pendanaan : Sumber pendanaan 100% menggunakan dana pribadi. - Kegiatan dan Waktu Pelaksanaan : Kegiatan budidaya dimulai dengan pembangunan kumbung pada awal bulan Juli 2018, proses <i>inkubasi</i> baglog dari bulan Juli 2018 – minggu awal bulan Agustus 2018 dan panen jamur tiram di minggu ke 2 bulan Agustus 2018. - Struktur Organisasi Perusahaan : Pada tahun ini dibawah manager ada 3 divisi yaitu : divisi pemasaran, divisi keuangan dan divisi perawatan dan produksi jamur segar. - Supply : Baglog di <i>supply</i> dari Dusun Bilatepung, Desa Beleka, Kecamatan Gerung, Kabupaten Lombok Barat. - Teknik Pembukaan Baglog: Teknik pembukaan baglog menggunakan 4 titik. - Distribusi : Distribusi produk jamur tiram menggunakan motor yang dilakukan mulai pada pukul 7.00 WITA. 	<ul style="list-style-type: none"> - Sumber Pendanaan : Masih menggunakan 100% dana pribadi. - Kegiatan dan Waktu Pelaksanaan : Pengembangan dimulai dari awal bulan Januari 2019 dimulai dengan pembangunan kumbung baru, <i>inkubasi</i> baglog dilakukan selama 2 minggu karena baglog yang dipesan sudah tumbuh 50% miselium, pembukaan baglog dilakukan pada minggu ke 3 dan panen jamur dilakukan pada minggu ke 4 bulan Januari 2019 - Struktur Organisasi Perusahaan : Pada tahun ini dibawah manager ada 3 divisi yaitu : divisi pemasaran, divisi keuangan dan divisi perawatan dan produksi jamur segar. - Supply : Baglog di <i>supply</i> dari Dusun Bilatepung, Desa Beleka, Kecamatan Gerung, Kabupaten Lombok Barat. - Teknik Pembukaan Baglog : Teknik pembukaan baglog menggunakan 5 titik. - Distribusi : Distribusi produk jamur tiram menggunakan motor yang dilakukan mulai pada pukul 7.00 WITA.

2.	Tahun 2 – Tahun 3		<ul style="list-style-type: none"> - Sumber Pendanaan : Sumber pendanaan untuk pengembangan Jamur Tiram Bang Jay berasal dari laba usaha. - Kegiatan dan Waktu Pelaksanaan : Untuk kegiatan dan pelaksanaan menghasilkan jamur tiram segar, prosesnya masih sama dengan tahapan pengembangan tahun 1, dimulai dari awal bulan Agustus 2019 dan bulan Agustus 2020 dimulai dengan pembangunan kumbung baru, <i>inkubasi</i> baglog dilakukan selama 2 minggu karena baglog yang dipesan sudah tumbuh 50% miselium, pembukaan baglog dilakukan pada minggu ke 3 dan panen jamur dilakukan pada minggu ke 4 bulan Agustus 2019 dan bulan Agustus 2022.. Untuk produk jamur <i>crispy</i>, persiapan alat dan bahan-bahan untuk membuat jamur <i>crispy</i> dilakukan pada minggu pertama bulan Agustus 2019 dan bulan Agustus 2020, dari proses pemasaran, pembuatan jamur <i>crispy</i>, dan pengantaran jamur <i>crispy</i> kepada konsumen dilakukan pada minggu ke 2 bulan Agustus 2019 dan bulan Agustus 2020. - Struktur Organisasi Perusahaan : Dibawah Manager ada 3 divisi yaitu : divisi produksi, divisi keuangan, dan divisi pemasaran. Dibawah divisi produksi ada 2 divisi lagi yaitu : jamur tiram segar dan jamur <i>crispy</i>.
----	----------------------	--	---

			<ul style="list-style-type: none"> - Supply : Baglog di-supply dari Dusun Bilatepung, Desa Beleka, Kecamatan Gerung, Kabupaten Lombok Barat. Dan untuk <i>supply</i> produk jamur segar juga akan kami lakukan kepada rumah makan yang ada di dalam Kota Taliwang. - Teknik Pembukaan Baglog : Teknik pembukaan baglog menggunakan 5 titik. - Distribusi : Distribusi produk jamur tiram menggunakan motor yang dilakukan mulai pada pukul 7.00 WITA.
3.	Tahun 4 – Tahun 5		<ul style="list-style-type: none"> - Sumber Pendanaan : Masih sama dengan tahun sebelumnya Sumber pendanaan untuk pengembangan Jamur Tiram Bang Jay berasal dari laba usaha. - Kegiatan dan Waktu Pelaksanaan : berkaitan dengan produk jamur tiram segar dimulai dari awal bulan Agustus 2021 dan bulan Agustus 2022 dimulai dengan pembangunan kumbung baru, <i>inkubasi</i> baglog dilakukan selama 2 minggu karena baglog yang dipesan sudah tumbuh 50% miselium, pembukaan baglog dilakukan pada minggu ke 3 dan panen jamur dilakukan pada minggu ke 4 bulan Agustus 2021 dan bulan Agustus 2022. Untuk produk jamur <i>crispy</i>, persiapan alat dan bahan-bahan untuk membuat jamur <i>crispy</i> dilakukan pada minggu pertama bulan Agustus 2021 dan bulan Agustus

			<p>2022, dari proses pemasaran, pembuatan jamur <i>crispy</i>, dan pengantaran jamur <i>crispy</i> kepada konsumen dilakukan pada minggu ke 2 bulan Agustus 2021 dan bulan Agustus 2022. Untuk produk Baglog, persiapan alat, bahan dan kumbung dimulai pada minggu pertama bulan Agustus 2021, pembuatan bibit dilakukan pada minggu ke 2 bulan Agustus 2021, pencampuran bahan untuk membuat baglog, <i>sterilisasi</i> dan <i>inkubasi baglog</i> dilakukan pada minggu ke 4 bulan Agustus 2021, dan semua kegiatan pada minggu ke 4 akan dilakukan setiap bulannya untuk menghasilkan baglog.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Struktur Organisasi Perusahaan : Dibawah Manager ada 3 divisi yaitu : divisi produksi, divisi keuangan, dan divisi pemasaran. Dibawah divisi produksi ada 2 divisi lagi yaitu : jamur tiram segar, jamur <i>crispy</i> dan Baglog. - Supply : Akan mensupply peralatan untuk membuat baglog dari pulau jawa, serbuk gergaji sebagai media tumbuh jamur akan di-supply dari dalam Kabupaten Sumbawa Barat, karena pada tahun ini mulai memproduksi baglog sendiri maka supply baglog dari usaha sendiri, Untuk produk akan di supply ke <i>end user</i>, para pengepul dan rumah makan. - Teknik Pembukaan Baglog : Teknik pembukaan baglog menggunakan 5 titik.
--	--	--	--

			- Distribusi : Untuk distribusi produk jamur tiram segar dan jamur <i>crispy</i> dimulai dari jam 7.00 WITA, sedangkan untuk produk baglog akan kami distribusi sesuai kesepakatan dengan para pembeli.
--	--	--	--

3.1.6.1 Sumber Pendanaan (Tahun 1)

Untuk dalam tahap pengembangan ini kami akan tetap menggunakan 100% dana pribadi, sehingga tidak harus memikirkan hutang dan bunga dari peminjaman uang dari bank.

3.1.6.2 Sumber Pendanaan (Tahun 2 – Tahun 5)

Pada tahun ini sumber pendanaan yang akan digunakan untuk pengembangan Jamur Tiram Bang Jay adalah dari laba usaha. Dalam tahap pengembangan ini akan kami lakukan secara bertahap, berdasarkan kepada laba yang kami dapatkan dari tahun - tahun sebelumnya

3.1.6.3 Kegiatan dan Waktu Pelaksanaan (Tahun 1)

Pengembangan usaha Jamur Tiram Bang Jay ini akan di mulai pada bulan Januari 2019. Detail dari kegiatan yang akan dilakukan dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 3.7 : Kegiatan dan Waktu Pelaksanaan
Tahun 1

No.	Kegiatan	Januari 2019				Februari 2019				Maret 2019				April 2019				Mei 2019				Juni 2019				Juli 2019			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Persiapan alat dan bahan pembangunan kumbung baru																												
2	Pembangunan kumbung																												
3	Pengiriman baglog dari Kabupaten Lombok Barat ke kumbung pemeliharaan																												
4	Proses inkubasi (Pemeliharaan baglog yang telah ditanam bibit jamur tiram)																												
5	Pembukaan Baglog																												
6	Menunggu jamur tumbuh																												
7	Pemasaran																												
8	Panen jamur tiram, seleksi jamur, pembersihan jamur, penimbangan jamur, pengepakan jamur, pengantaran ke calon pembeli																												

Pada kegiatan praktik yang telah dilakukan, tahapan pemeliharaan baglog yang telah ditanam bibit jamur tiram membutuhkan waktu hingga 30 hari, hal ini karena baglog yang telah dibeli dalam keadaan 0% *miselium*, hal inilah yang membuat proses *inkubasi* membutuhkan waktu yang lama, akan tetapi pada tahapan pengembangan ini pembelian baglog sudah mencapai 50% *meselium*, hal ini merupakan program yang baru dari produsen baglog yaitu Jamur Lombok, dengan baglog yang sudah mencapai 50% *miselium*, maka akan mengurangi kemungkinan baglog gagal tumbuh *miselium* sehingga tidak dapat menghasilkan jamur, selain itu juga semua baglog dapat dibuka dalam waktu yang bersamaan atau pada hari yang sama sehingga ketika masa panen yang pertama hasilnya akan lebih banyak dan terus meningkat. Dengan keadaan yang seperti ini diharapkan akan menjadi jawaban atas permasalahan yang dihadapi selama ini yaitu para pembeli harus masuk ke dalam *waiting list* pemesanan, dengan panen jamur yang bersamaan semoga dapat memenuhi semua permintaan setiap harinya.

3.1.6.4 Kegiatan dan Waktu Pelaksanaan (Tahun 2 – Tahun 3)

Karena pada tahun ini kami memiliki 2 produk yaitu jamur tiram segar dan jamur *crispy*, maka untuk menghasilkan produk-produk tersebut tentunya harus melawati proses yang berbeda-beda, oleh sebab itu semua proses kegiatannya dapat dilihat pada tabel-tabel di bawah ini :

Tabel 3.8 : Kegiatan dan Waktu Pelaksanaan Untuk
Produk Jamur Tiram Segar Tahun 2 - Tahun 3

No.	Kegiatan	Agustus 2019/20				September 2019/20				Oktober 2019/20				November 2019/20				Desember 2019/20				Januari 2020/21				Februari 2020/21				Maret 2020/21				April 2020/21				Mei 2020/21				Juni 2020/21				Juli 2020/21			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4								
1	Persiapan alat dan bahan pembangunan kumbung baru																																																
2	Pembangunan kumbung																																																
3	Pengiriman baglog dari Kabupaten Lombok Barat ke																																																
4	Proses inkubasi (Pemeliharaan baglog yang telah ditanam bibit																																																
5	Pembukaan Baglog																																																
6	Menunggu jamur tumbuh																																																
7	Pemasaran																																																
8	Panen jamur tiram, seleksi jamur, penimbangan jamur.																																																

Pada tahun ini kegiatan dan pelaksanaannya masih sama dengan tahun sebelumnya, kami masih melakukan pembelian baglog di setiap awal bulan, karena pada tahun ini kami belum mampu membeli peralatan-peralatan yang akan digunakan untuk menghasilkan baglog.

Tabel 3.9 : Kegiatan dan Waktu Pelaksanaan Untuk Produk Jamur *Crispy*

Tahun 2 – Tahun 3

No.	Kegiatan	Agustus 2019/20				September 2019/20				Oktober 2019/20				November 2019/20				Desember 2019/20				Januari 2020/21				Februari 2020/21				Maret 2020/21				April 2020/21				Mei 2020/21				Juni 2020/21				Juli 2020/21			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4								
1	Persiapan alat masak dan bumbu yang akan digunakan untuk membuat jamur crispy																																																
2	Mempersiapkan packaging jamur crispy																																																
3	Pemasaran																																																
4	Panen jamur segar sebagai bahan utama untuk membuat jamur crispy																																																
5	Pengantaran jamur kepada konsumen																																																

Di atas merupakan rencana kegiatan dan waktu pelaksanaan yang akan kami lakukan untuk produk jamur *crispy* kami, pada bulan pertama dan minggu pertama kami mulai mempersiapkan peralatan untuk memasak jamur *crispy* dan bumbu, seperti (bawang putih, garam, lada bubuk, kaldu ayam, tepung terigu, tepung meizena) yang akan kami gunakan untuk dicampurkan dengan jamur segar sehingga menghasilkan jamur *crispy* yang berkualitas bagus dengan cita rasa yang enak. Pada minggu pertama juga kami akan mulai mendesain *packaging* yang akan kami gunakan untuk produk jamur *crispy* ini.

3.1.6.5 Kegiatan dan Waktu Pelaksanaan (Tahun 4 – Tahun 5)

Masih sama dengan tahun sebelumnya kami masih memproduksi jamur tiram segar, berikut ini adalah kegiatan dan waktu pelaksanaan produksi jamur tiram segar dari tahun 4 – tahun 5.

Tabel : 3.10 : Kegiatan dan Waktu Pelaksanaan Produksi Jamur Tiram Segar
Tahun 4 – Tahun 5

No.	Kegiatan	Agustus 2021/22				September 2021/22				Oktober 2021/22				November 2021/22				Desember 2021/22				Januari 2022/23				Februari 2022/23				Maret 2022/23				April 2022/23				Mei 2022/23				Juni 2022/23				Juli 2022/23			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4								
1	Persiapan alat dan bahan pembangunan kumbung baru																																																
2	Pembangunan kumbung																																																
3	Pengiriman baglog dari Kabupaten Lombok Barat ke kumbung pemeliharaan																																																
4	Proses inkubasi (Pemeliharaan baglog yang telah ditanam bibit jamur tiram)																																																
5	Pembukaan Baglog																																																
6	Menunggu jamur tumbuh																																																
7	Pemasaran																																																
8	Panen jamur tiram, seleksi jamur, penimbangan jamur, pengepakan jamur, pengantaran ke konsumen																																																

Selanjutnya di bawah ini beberapa kegiatan dan waktu pelaksanaan yang akan kami lakukan dari persiapan bahan-bahan yang akan dicampurkan dengan jamur segar, proses *packaging*, pendistribusian produk jamur segar ke toko yang kami miliki hingga dengan proses pemasaran.

Tabel 3.11 : Kegiatan dan Waktu Pelaksanaan Jamur *Crispy*

Tahun 4 – Tahun 5

No.	Kegiatan	Agustus 2021/22				September 2021/22				Oktober 2021/22				November 2021/22				Desember 2021/22				Januari 2022/23				Februari 2022/23				Maret 2022/23				April 2022/23				Mei 2022/23				Juni 2022/23				Juli 2022/23			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4								
1	Persiapan alat masak dan bumbu yang akan digunakan untuk membuat jamur crispy																																																
2	Mempersiapkan packaging jamur crispy																																																
3	Pemasaran																																																
4	Panen jamur segar sebagai bahan utama untuk membuat jamur																																																
	Penggorengan jamur crispy																																																
5	Pemisahan jamur crispy dan minyak penggorengan																																																
6	Packaging jamur crispy																																																
7	distribusi pproduk jamur crispy ke toko																																																

Perencanaan untuk tahun ini adalah kami sudah dapat menghasilkan baglog sendiri, maka pada tabel di bawah ini akan ditampilkan kegiatan-kegiatan dan waktu pelaksanaan yang akan kami lakukan dari mulai melakukan pembangunan kumbung yang baru, untuk menampung baglog-baglog yang akan kami hasilkan sendiri. Pada tahun ini juga kami menghasilkan baglog untuk kami *inkubasi* kemudian budidaya sendiri dan kami juga akan menjual baglog-baglog yang sudah kami inkubasi dengan pertumbuhan 100% *miselium* akan kami jual, untuk meminimalisir terjadinya resiko kegagalan bagi para pebudidaya jamur tiram yang masih pemula. Dengan baglog yang sudah tumbuh 100% *miselium* para pebudidaya pemula dapat menikmati hasil jamur tiram mereka lebih cepat dibandingkan dengan membeli baglog yang masih 0% *muselium* hal ini akan membutuhkan waktu panen yang lama dan sangat beresiko tinggi.

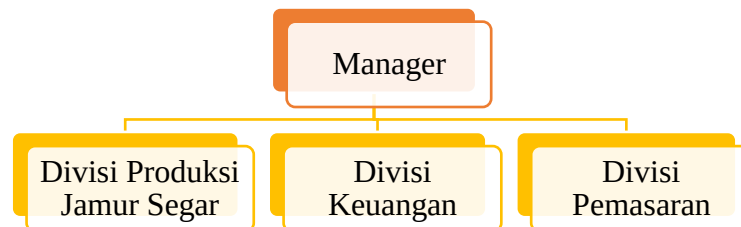
Tabel 3.12 : Kegiatan dan Waktu Pelaksanaan Produksi Baglog

Tahun 4 – Tahun 5

No.	Kegiatan	Agustus 2021/22				September 2021/22				Oktober 2021/22				November 2021/22				Desember 2021/22				Januari 2022/23				Februari 2022/23				Maret 2022/23				April 2022/23				Mei 2022/23				Juni 2022/23				Juli 2022/23			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4								
1	Persiapan alat dan bahan pembangunan kumbung baru																																																
2	Pembangunan kumbung																																																
3	Pembuatan bibit jamur tiram																																																
4	Pembangunan ruang steamer																																																
5	Pembelian plastik baglog dan																																																
6	Pembelian steamer																																																
7	Pembangunan ruang untuk																																																
8	Pembelian serbuk gergaji, dedak																																																
9	Pencampuran semua bahan																																																
10	Pengisian media tanam ke dalam																																																
11	Sterilisasi																																																
12	Penanaman bibit jamur tiram																																																
13	Inkubasi baglog																																																
14	Pembukaan Baglog																																																
15	Menunggu jamur tumbuh																																																
16	Pemasaran																																																
17	Panen jamur tiram, seleksi jamur, penimbangan jamur,																																																

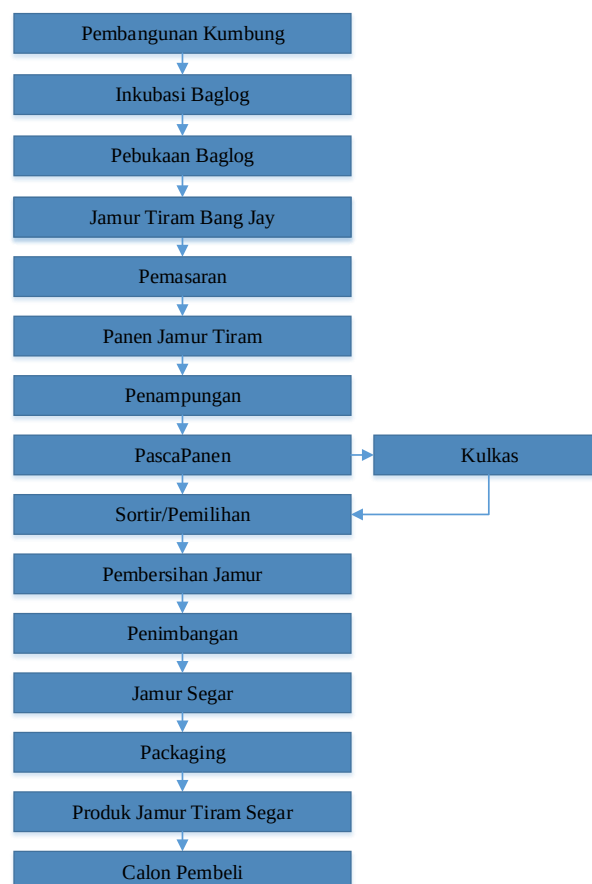
3.1.6.6 Struktur Organisasi Perusahaan (Tahun 1)

Pada tahun pertama ini untuk struktur organisasi secara umum masih sama dengan pada saat melakukan kegiatan praktik bisnis, yaitu masih dengan 3 divisi (Divisi Pemasaran, Divisi Keuangan, Divisi Perawatan dan Produksi), karena masih menghasilkan produk yang sama yaitu jamur tiram segar.



Gambar 3.9 : Struktur Organisasi Secara Umum

Hal ini juga terjadi pada alur pelaksanaan pada bagian produksi, belum ada perubahan, masih sama dengan pada saat kegiatan praktik yang telah dilaksanakan, dengan alur seperti di bawah ini :

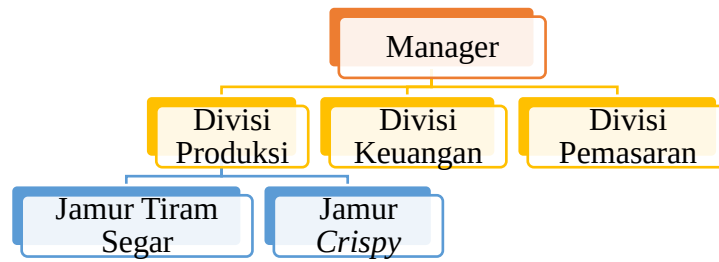


Gambar 3.10 : Alur Pelaksanaan Sebelum Hingga Panen Jamur Tiram

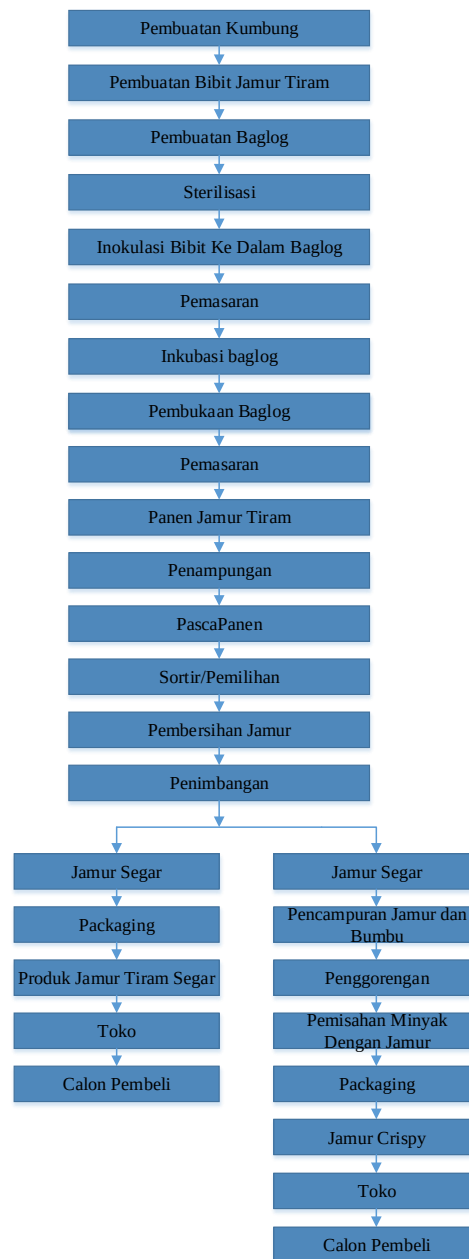
Dari gambar di atas menunjukkan, bahwa pada bagian pertama jamur tiram segar masih melekat pada baglog, selanjutnya kami akan melakukan pengambilan foto atau *video* jamur yang masih segar tersebut untuk kami lakukan pemasaran di media sosial *facebook*, *whatsapp*, dan *instagram*. Hal ini kami lakukan untuk meyakinkan calon pembeli bahwa produk yang kami jual benar-benar masih segar. Setelah beberapa saat kami akan menunggu pemesanan dari calon pembeli, ketika calon pembeli melakukan pemesanan, maka selanjutnya kami akan langsung melakukan panen jamur segar berdasarkan jumlah pemesanan dari calon pembeli, hasil panen akan kami tampung menggunakan keranjang yang selanjutnya akan kami lakukan *sortir*/pemilihan produk jamur segar, tentunya jamur segar yang bagus akan kami jual kepada calon pembeli dan jamur segar yang tidak bagus akan kami konsumsi sendiri, setelah itu akan kami lakukan proses pembersihan yaitu proses pemisahan batang jamur dengan akar jamur, sehingga ketika produk ini sampai ke tangan calon pembeli sudah bersih dan mereka hanya melakukan pemotongan jamur sesuai keinginan, proses selanjutnya yaitu penimbangan jamur segar yang sudah dibersihkan kemudian dilakukan penimbangan dan pengepakan ini berdasarkan jumlah pemesanan dari konsumen yaitu $\frac{1}{4}$ kilogram, $\frac{1}{2}$ kilogram dan 1 kilogram. Setelah semua proses itu selesai, maka selanjutnya kami akan langsung mengantar pesanan para konsumen, karena kami tidak ingin calon konsumen menunggu terlalu lama dan kami juga tidak menginginkan produk Jamur Tiram Bang Jay tidak segar ketika sampai ke tangan pembeli.

3.1.6.7 Struktur Organisasi Perusahaan (Tahun 2 – Tahun 3)

Karena pada tahun ini kami memiliki produk baru yaitu jamur *crispy*, dan kegiatan operasional semakin bertambah, maka struktur organisasi akan berubah juga. Pada tahun pertama kami hanya memiliki 3 divisi, maka pada tahun ini struktur organisasi kami akan berubah dengan adanya penambahan divisi untuk memproduksi jamur *crispy*.



Gambar 3.11 : Struktur Organisasi Umum (Tahun 2 – Tahun 3)



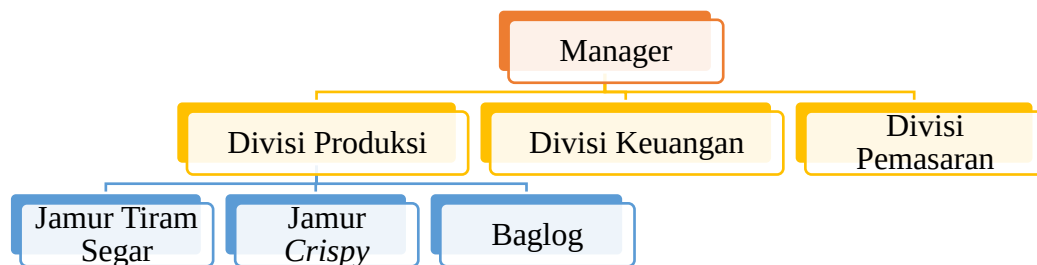
Gambar 3.12 : Alur Pelaksanaan Menghasilkan Jamur Tiram Segar dan Jamur *Crispy*

Karena pada tahun ini kami membeli baglog, maka alur pelaksanaan pada tahun ini masih sama dengan alur pelaksanaan pada tahun yang pertama, yaitu dari jamur segar yang ada di dalam kumbung dan masih melekat pada baglog akan kami lakukan pengambilan gambar dan videonya kemudian kami jadikan sebagai bahan untuk promosi di media sosial *facebook*, *whatsapp*, dan *instagram*, selanjutnya ketika ada calon pembeli yang melakukan pemesanan, maka kami akan melakukan panen jamur tiram sesuai dengan jumlah pemesanan dari calon pembeli, dari hasil panen kemudian akan kami tampung menggunakan keranjang sehingga memudahkan kami dalam melakukan kegiatan panen, setelah panen dilakukan selanjutnya kami akan melakukan *sortir*/pemilihan terhadap jamur segar yang baru saja kami panen, jamur segar yang tidak bagus akan kami konsumsi sendiri, sedangkan jamur segar yang kualitas bagus akan langsung kami bersihkan, yaitu dilakukan pemisahan antara akar dan batang jamur sehingga ketika jamur segar ini sampai ke tangan calon pembeli terlihat menarik perhatian dan pembeli tidak perlu membersihkannya lagi, mereka langsung melakukan pemotongan jamur sesuai keinginan mereka, setelah itu kami melakukan penimbangan terhadap jamur segar yang kualitas bagus tersebut.

Setelah proses penimbangan akan dibagi menjadi 2 alur untuk menghasilkan produk, yaitu : pertama, setelah jamur segar ditimbang, maka akan menghasilkan jamur segar kemudian dilakukan *packaging* sesuai dengan jumlah pemesanan dari calon pembeli $\frac{1}{4}$ kilogram, $\frac{1}{2}$ kilogram, 1 kilogram, setelah itu akan menjadi produk jamur tiram yang utuh untuk kemudian akan langsung dilakukan pengantaran kepada calon pembeli. Kedua, dari hasil penimbangan tersebut akan menghasilkan jamur segar yang kemudian dilakukan pencampuran dengan bumbu yang telah disiapkan sebelumnya, setelah pencampuran selanjutnya dilakukan penggorengan dengan minyak panas supaya jamur dan bumbu benar-benar matang merata sehingga bisa bertahan dalam jangka waktu yang lama, setelah proses penggorengan selesai kemudian dilakukan pemisahan antara jamur *crispy* dan minyak menggunakan mesin *spinner* hal ini dilakukan supaya jamur benar-benar *crispy* dan tidak ada minyak yang tersisa di dalam jamur *crispy*, apabila jamur *crispy* masih tersisa minyak maka, akan membuat produk ini menjadi *lembek* dan

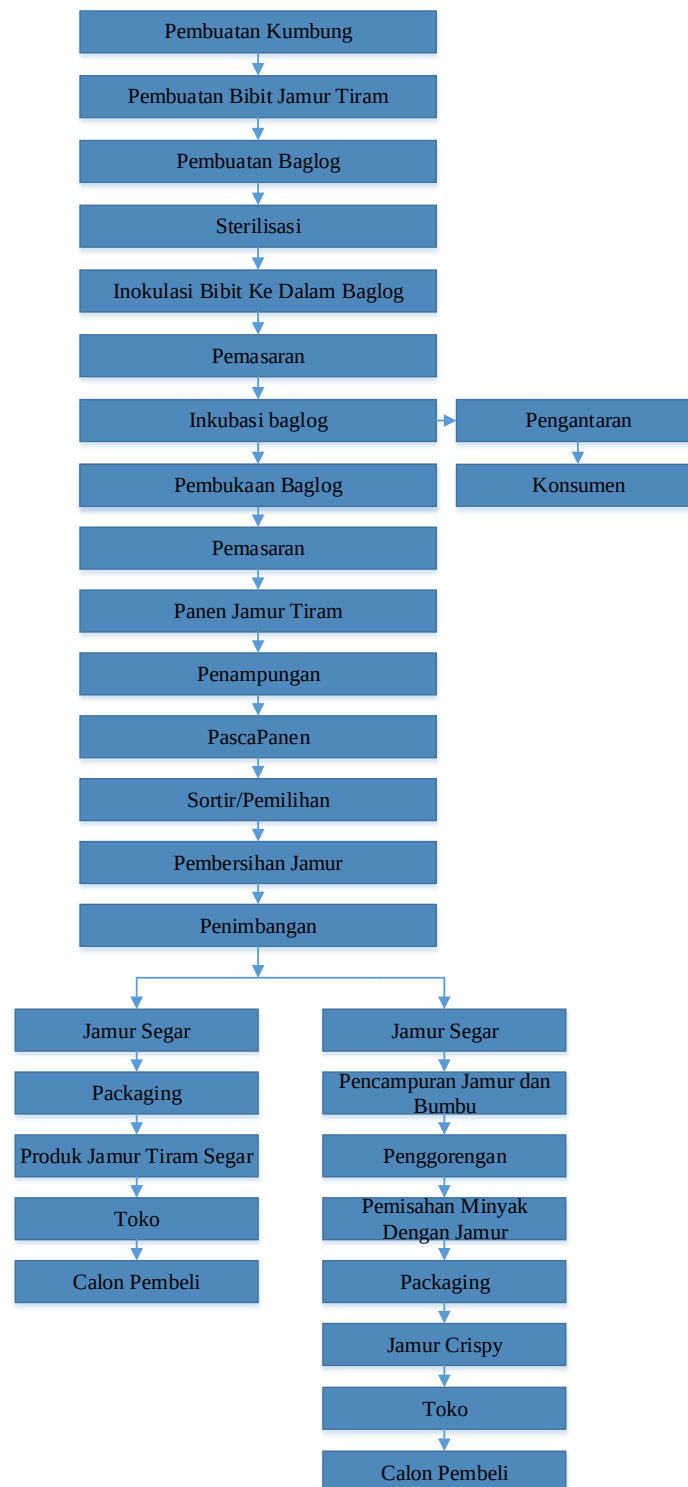
tidak dapat bertahan dalam waktu yang lama, dan proses terakhir adalah dilakukan *packaging* terhadap jamur *crispy* dan kemudian akan langsung dilakukan pengantaran kepada calon pembeli yang sudah melakukan pemesanan.

3.1.6.8 Struktur Organisasi Perusahaan (Tahun 4 – Tahun 5)



Gambar 3.13 : Struktur Organisasi Perusahaan Tahun 4 – Tahun 5

Pada tahun ini kami masih memiliki 3 divisi utama yaitu divisi produksi, divisi keuangan, dan divisi pemasaran. Tahun sebelumnya pada divisi produksi hanya memproduksi 2 produk saja yaitu : jamur tiram segar dan jamur *crispy*. Akan tetapi pada tahun ini divisi produksi akan memproduksi produk baru yaitu baglog yang memegang peranan penting dalam budidaya jamur tiram ini, target produksi baglog dalam sebulan adalah 10.000 baglog yang nantinya akan dibagi menjadi 2 : yang pertama, baglog yang memiliki 100% *miselium* akan dijual dan yang kedua, untuk dibudidaya sendiri sehingga akan menghasilkan jamur tiram segar untuk di jual dan sebagiannya lagi untuk dijadikan sebagai bahan utama dalam membuat jamur *crispy*.



Gambar 3.14 : Alur Pembuatan Baglog, Jamur Segar dan Jamur *Crispy*

Pada tahun ini akan dimulai dengan pembangunan 1 rumah produksi baglog, 1 kumbung *inkubasi* dan 1 buah kumbung untuk budidaya jamur tiram, setelah itu akan dilakukan pembuatan bibit jamur tiram sendiri, setelah selesai dalam pembuatan bibit selanjutnya akan dilakukan pembuatan baglog di dalam rumah produksi, kegiatan di mulai dari melakukan pencampuran serbuk gergaji, bekatul, tepung jagung dan bahan-bahan yang lain, selanjutnya dilakukan *sterilisasi* baglog yang dilakukan untuk membunuh bakteri-bakteri di dalam baglog yang dapat menghambat pertumbuhan *miselium* jamur, setelah itu akan dilakukan penanaman (*inokulasi*) bibit ke dalam baglog yang telah dilakukan sterilisasi dan selanjutnya dilakukan penutupan pada baglog menggunakan kertas atau koran bekas, setelah semua proses ini selesai, maka baglog dimasukkan ke dalam kumbung *inkubasi*, tujuan dari inkubasi ini adalah untuk menumbuhkan bibit jamur yang telah ditanam ke dalam baglog sehingga menjadi putih yang menandakan bahwa baglog telah ditumbuhi 100 % *miselium* dan proses ini membutuhkan waktu 30 hari. Pada hari ke 31 baglog mulai dibuka dengan 4 (empat) titik pembukaan sebagai tempat tumbuh jamur, pada hari ke 37 jamur tiram sudah mulai tumbuh dari titik-titik yang telah dibuka sebelumnya, dan pada hari ke 40 jamur tiram segar sudah siap dilakukan pengambilan foto dan *video*-nya untuk kemudian dilakukan pemasaran melalui media sosial *facebook*, *whatsapp*, *Instagram* dan selanjutnya dilakukan panen berdasarkan jumlah pemesanan dari para calon pembeli. Selama dilakukan panen jamur segar kami melakukan penampungan di dalam keranjang, yang dilakukan setelah pasca panen adalah *sortir*/pemilihan produk jamur tiram segar, jamur yang tidak bagus akan dipisahkan untuk dikonsumsi sendiri dan jamur tiram segar bagus akan dilakukan pembersihan yaitu pemisahan dilakukan dengan cara pemotongan batang jamur dengan akarnya, kemudian jamur akan ditimbang berdasarkan pemesanan dari calon pembeli.

Setelah dilakukan penimbangan, selanjutnya jamur tiram segar akan dibagi menjadi 2 bagian : Hasil penimbangan jamur tiram segar yang pertama untuk memenuhi permintaan dari para calon pembeli yang berdasarkan jumlah pemesanan dari calon pembeli $\frac{1}{4}$ kilogram, $\frac{1}{2}$ kilogram, dan 1 kilogram, kemudian dilakukan *packaging* dan langsung dilakukan pengantaran ke dalam toko yang kami

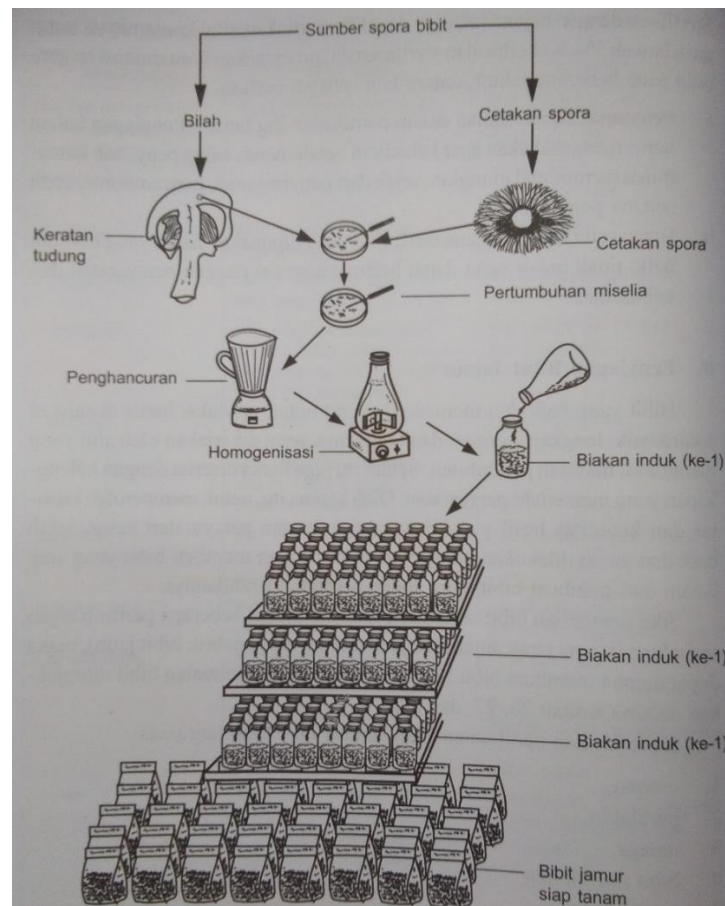
miliki di dalam Kota Taliwang dan juga kepada konsumen yang sudah melakukan pemesanan sebelumnya. Sedangkan yang kedua adalah sebagai bahan utama untuk membuat jamur *crispy* yang kemudian dilakukan pencampuran dengan bumbu-bumbu yang telah dipersiapkan sebelumnya sehingga akan menghasilkan cita rasa jamur *crispy* yang gurih, setelah itu akan dilakukan proses penggorengan jamur tiram dengan suhu yang tinggi sehingga jamur tiram matang dengan sempurna, selanjutnya dilakukan proses pemisahan jamur *crispy* dengan minyak menggunakan mesin *spinner* supaya jamur *crispy* bertahan dalam waktu yang lama, setelah itu akan dilakukan proses *packaging* sehingga menghasilkan produk jamur *crispy* yang sempurna untuk menarik perhatian calon pembeli, kemudian akan dilakukan pendistribusian ke toko kami di dalam Kota Taliwang, dan ketika ada calon pembeli yang melakukan dalam jumlah kecil akan kami lakukan pengantaran dengan menggunakan sepeda motor, ketika konsumen melakukan pemesanan dalam jumlah yang besar, pengantaran produk akan kami gunakan mobil *pick up*.

Menurut (Suriawiria, 2002), bahwa ada beberapa hal yang perlu dipersiapkan dalam membuat bibit jamur tiram, berikut adalah hal-hal yang harus dilakukan untuk membuat bibit jamur tiram :

3.1.6.8.1 Penyiapan Bibit Jamur

Bibit yang baik dan memenuhi syarat untuk produksi harus disiapkan secara baik, lengkap, cermat dan terencana, serta dikerjakan oleh ahli yang menguasai masalah pembibitan. Selain itu juga harus disertai dengan kelengkapan yang memenuhi persyaratan. Untuk memperoleh kualitas dan kuantitas hasil yang baik sesuai dengan persyaratan pasar, lebih baik dan aman dilakukan pengadaan bibit dengan membeli bibit yang siap tanam dari pembuat bibit yang sudah diketahui keahliannya.

Jika pembelian bibit sulit dilaksanakan karena beberapa pertimbangan (misalnya karena jarak antara tempat budidaya dan pabrik bibit jauh), maka dapat dicoba membuat bibit sendiri. Keberhasilan pembuatan bibit sendiri ini tergantung pada tempat, peralatan, tenaga, bibit murni, dan pemeliharaan. Adapun alur pembuatan bibit dapat ditunjukkan pada gambar dibawah ini :



Sumber gambar : Suriawiria (2002)

Gambar 3.15 : Proses Pembuatan Bibit Jamur Siap Tanam

Masalah-masalah pokok yang harus diperhatikan dalam pembuatan bibit jamur adalah sebagai berikut :

a. Media Dasar

Media dasar merupakan media untuk menumbuhkan bibit murni hasil perkembangan *spora* atau bibit murni yang diperoleh dari laboratorium tertentu. Media dasar yang paling umum digunakan adalah kaldu kentang *dekstrosa* atau agar kentang *dekstrosa*. Kedua media dasar ini merupakan media dasar yang paling sederhana, terbuat dari air rebusan kentang ditambah dengan *dekstrosa* (untuk membuat kaldu atau larutan) dan ditambah lagi dengan bahan pematat, misalnya tepung agar-agar (untuk membuat agar kentang *dekstrosa*).

- Sebanyak 1.000 gram kentang dikupas, dibersihkan dan diiris-iris
- Kentang direbus dengan 1.000 ml air bersih.
- Air rebusan disaring dan ditambah air bersih sampai volumenya kembali menjadi 1.000 ml
- Untuk membuat kaldu *dekstrosa* 1.000 ml air rebusan kentang ditambah dengan 20 gram *dekstrosa*.
- Untuk membuat agar kentang *dekstrosa* harus ditambahkan lagi 14 gram tepung agar.

b. Bibit Murni

Bibit murni adalah *miselia* atau serat jamur yang tumbuh di dalam media dasar dan merupakan sediaan untuk keperluan pembuatan bibit jamur. Bibit murni yang di tumbuhkan di dalam media dasar dapat disimpan selama kurang dari enam bulan.

c. Substrat Bibit

Substrat bibit berbeda dengan *substrat* media dasar, karena *substrat* bibit terbuat dari bahan-bahan yang berhubungan dengan *substrat* tanam, misalnya media bibit untuk jamur kayu. Media bibit juga harus berada dalam keadaan steril, untuk menghindari adanya kemungkinan pertumbuhan jamur lain.

Tabel 3.13 : Contoh - Contoh Formula *Substrat* Bibit

No.	Bahan Baku	Komposisi		
		Tipe A	Tipe B	Tipe C
1	Serbuk Gergajian Kayu	800 g	65%	70%
2	Gabah	200 g	15%	5%
3	Sukrosa	30 g	-	1%
4	Ca-Karbonat	6 g	65%	1%
5	Air Bersih	2.000 ml	-	65%
6	K-Nitrat	4 g	-	-

Sumber : Suriawiria (2002)

d. *Inkubator*

Inkubator merupakan tempat yang berbentuk seperti lemari, dilengkapi dengan alat untuk mengukur tempratur dan kelembaban menurut kebutuhan. *Inkubator* digunakan sebagai tempat untuk menumbuhkan *miselia* jamur, baik pada media dasar ataupun media bibit. Pertumbuhan jamur secara optimal memerlukan temperatur antara 24°C – 28°C . *inkubator* tidak selalu harus dibeli dari pabrik dengan harga yang mahal, tetapi dapat dibuat sendiri dengan mengubah lemari yang sudah ada, ataupun dibuat turunannya dari *inkubator* asli. Asalkan temperatur optimal dapat dicapai dan diusahakan konstan.

e. Pelaksanaan

Langkah-langkah yang harus dilakukan dalam penyiapan bibit jamur adalah sebagai berikut :

- Bibit murni yang sudah ditumbuhkan pada media dasar ditanamkan pada media bibit secara *aseptik/steril* sesuai dengan ketentuan.
- Media bibit yang telah ditanami bibit murni kemudian disimpan di dalam *inkubator* selama beberapa hari, tergantung pada jenis jamur, bentuk, dan sifat media bibit serta adanya faktor luar yang sangat berpengaruh (kelembaban relatif, aliran udara, cahaya dan sebagainya). Temperatur *inkubasi* berkisar antara 24°C – 28°C , dengan kelembaban udara antara 80% - 90% dan pancaran cahaya 500 lux.
- Selama pertumbuhan *miselia* jamur di dalam media bibit, harus dilakukan pengontrolan, terutama untuk mengamati apakah jamur yang tumbuh adalah benar-benar jenis yang diharapkan atau terdapat pertumbuhan jamur jenis lain yang tidak diharapkan (kontaminasi).

3.1.6.8.2 Penyiapan Produksi Baglog

a. Kebutuhan Peralatan

Secara umum, kebutuhan peralatan untuk budidaya jamur tiram dibagi dalam empat kelompok sebagai berikut :

- Peralatan pembuatan log tanam, meliputi alat angkut bahan baku, alat pengayak, alat pencampur, dan alat pembuat log tanam.
- Peralatan *sterilisasi* log tanam, yaitu *boiler* dan *sterilisator*.
- Peralatan penanaman bibit jamur ke dalam log tanam.
- Peralatan panen dan pascapanen.

Kebutuhan peralatan untuk budidaya jamur tiram secara lengkap adalah sebagai berikut:

- Alat angkut (*pick up*)
- Alat pengayak (*schreder*)
- Alat pencampur (*mixer*)
- Alat pengisi (*filling machine*)
- Ruang *sterilisasi*
- Alat penghasil uap air panas (*boiler*)
- Alat pengatur temperatur dan kelembaban ruangan
- Alat penyimpanan/pendingin hasil panen
- Timbangan (kapasitas 5 Kg)
- Alat *packaging*
- Sarung tangan, pisau dan lain sebagainya

Berdasarkan pengalaman-pengalaman pengusaha jamur skala kecil, pengisian *substrat* tanam yang kurang padat serta *sterilisasi* yang kurang baik merupakan faktor penentu kegagalan yang banyak mendatangkan kerugian. Karena itu, pengusaha kecil minimal harus memiliki alat pengisi (*filling machine*) dan alat penghasil uap air panas (*boiler*).

b. Penentuan Tempat/Lokasi

Penentuan tempat/lokasi budidaya jamur tiram harus mempertimbangkan faktor-faktor penentu yang sudah dibakukan, antara lain ketinggian lahan, dekat dengan sumber air dan bahan baku. Secara umum, lokasi lahan menentukan keberhasilan budidaya jamur tiram. Lokasi ideal untuk budidaya jamur tiram adalah lokasi dengan ketinggian antara 300 m – 1.200 m dpl, dan yang paling baik adalah ketinggian diatas 700 m dpl.

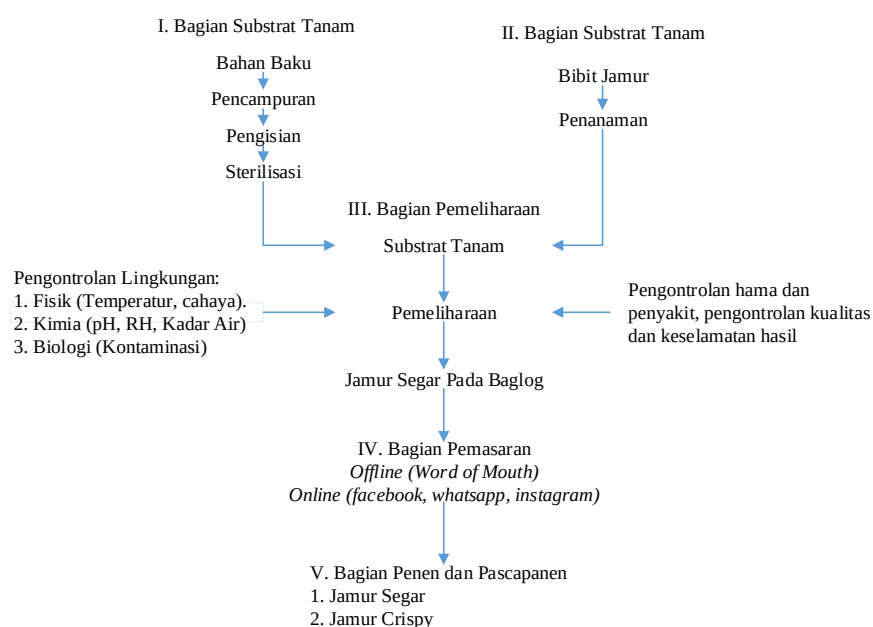
Tabel 3.14 : Faktor Penentu Keberhasilan Budidaya Jamur Tiram

No.	Faktor Penentu	Kondisi
1.	Ketinggian lokasi tempat budidaya	Antara 300 m – 600 m dpl atau antara 700 m – 1.200 m dpl
2.	Lingkungan	<ul style="list-style-type: none"> - Jauh dari kawasan pabrik atau industri - Jauh dari keramaian kota/pusat perdagangan - Tidak berdekatan dengan daerah atau kawasan aktif penghasil hortikultura .
3.	Bentuk/sifat lahan	<ul style="list-style-type: none"> - Rata. - Tidak berupa lembah dengan kemiringan 45⁰C. - Dikelilingi hutan atau kawasan hijau.
4.	Tenaga yang diperlukan	<ul style="list-style-type: none"> - Tenaga kerja kasar (setempat). - Tenaga kerja terampil, terdidik dan berpengalaman. - Rajin, cermat, cekatan
5.	Sumber bahan baku	<ul style="list-style-type: none"> - Cukup berlimpah - Kontinuitas terjamin, sesuai dengan kebutuhan. - Kualitas bahan baku baik, sesuai dengan persyaratan. - Terletak dekat dengan lokasi kegiatan. - Harga murah.

6.	Sumber air	<ul style="list-style-type: none"> - Cukup berlimpah. - Sesuai dengan persyaratan. - Terletak dekat dengan lokasi kegiatan.
7.	Bibit	<ul style="list-style-type: none"> - Unggul, terseleksi, dan sesuai dengan persyaratan lingkungan.

c. Organisasi Pelaksana

Budidaya jamur tiram harus dilakukan secara benar dan profesional, yang berarti tugas masing-masing bagian harus dikerjakan sebagaimana mestinya. Karena itu, perlu dibuat organisasi pelaksana dengan pembagian tugas-tugas secara teratur dan jelas.



Gambar 3.16 : Organisasi Pelaksana Budidaya Jamur Tiram

- Bagian *Substrat Tanam*

Bagian *substrat* tanam bertanggung jawab dalam penyiapan *substrat* tanam, yang meliputi penyiapan bahan baku, pencampuran, pengisian, dan *sterilisasi*.

- **Bagian Bibit Jamur**

Bagian bibit jamur bertanggung jawab dalam penyiapan bibit jamur dan penanaman bibit ke dalam *substrat* tanam.

- **Bagian Pemeliharaan**

Bagian pemeliharaan bertanggung jawab dalam pemeliharaan *substrat* tanam, yang meliputi pengendalian lingkungan yang dibutuhkan (fisik, kimia, dan biologis), pengontrolan hama dan penyakit, serta pengontrolan kualitas dan keselamatan hasil.

- **Bagian Pemasaran**

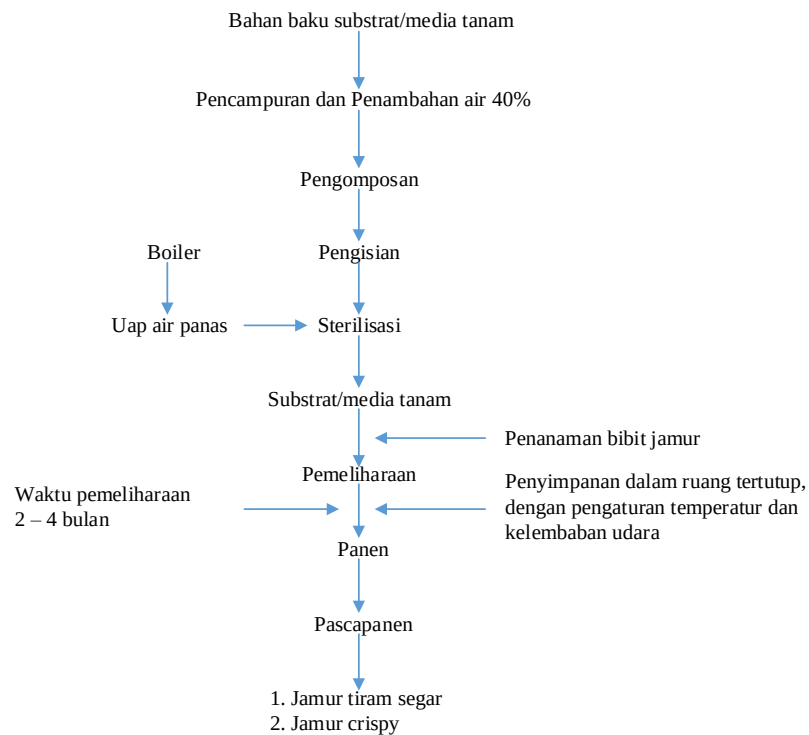
Bagian pemasaran bertanggung jawab dalam pemasaran produk yang dihasilkan, baik produk utama (jamur segar dan hasil olahannya).

- **Bagian Panen dan Pascapanen**

Bagian panen dan pascapanen bertanggung jawab dalam penentuan dan pengelolaan pascapanen sesuai dengan target produksi yang dibutuhkan pasar atau konsumen.

d. Alur Budidaya Jamur Tiram

Langkah-langkah budidaya jamur tiram meliputi penyiapan *substrat* tanam sampai dengan pemanenan dan penanganan pascapanen.



Sumber : Suriawiria (2002)

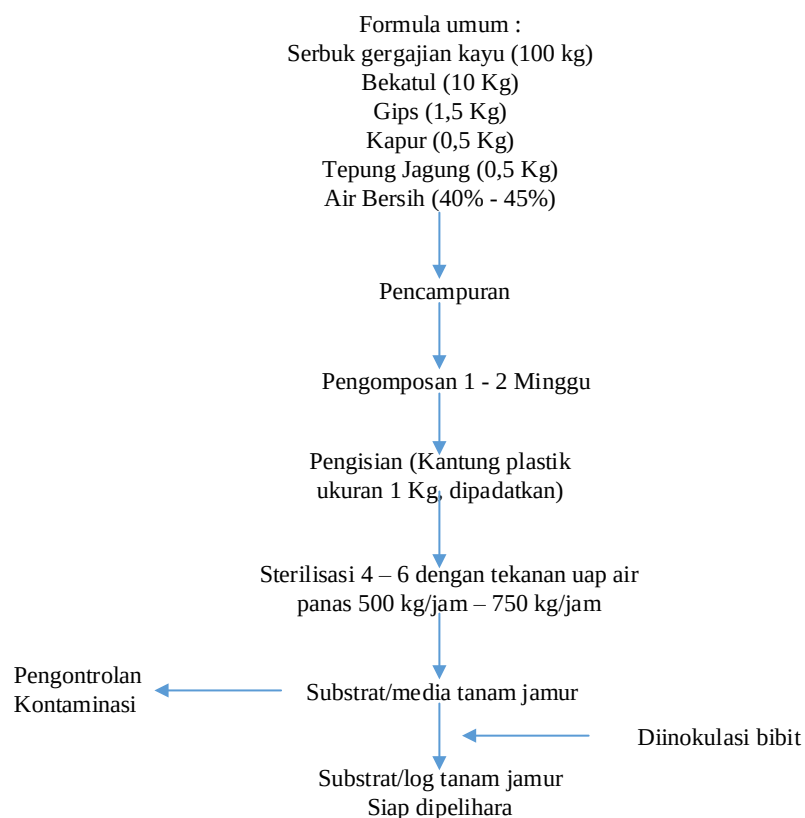
Gambar 3.17 : Alur Budidaya Jamur Tiram

e. Penyiapan Substrat/Log Tanam

Alur proses dalam budidaya jamur tiram dimulai dari penyiapan bahan baku, yaitu *substrat/log* tanam. *Substrat* tanam terdiri atas serbuk gergajian kayu, bekatul, dan kapur tohor, ditambah dengan elemen (mineral). Kegunaan dari masing-masing sebagai berikut:

- Serbuk gergajian kayu merupakan tempat tumbuh jamur kayu yang tergolong sebagai jamur pengguna *selulosa*, *hemi selulosa*, dan *lignin*, yang dapat mengurai dan memanfaatkan komponen kayu sebagai sumber C (karbon).
- Bekatul yang kaya vitamin, terutama vitamin B kompleks, merupakan bagian yang berperan dalam pertumbuhan dan perkembangan *miselia* jamur serta berfungsi sebagai pemicu pertumbuhan tubuh buah.

- Kapur tohor berguna dalam pengaturan pH *substrat* tanam agar mendekati suasana netral atau basa.
- Elemen (mineral) dan bahan tambahan lain berfungsi sebagai sumber nutrisi.



Sumber : Suriawiria (2002)

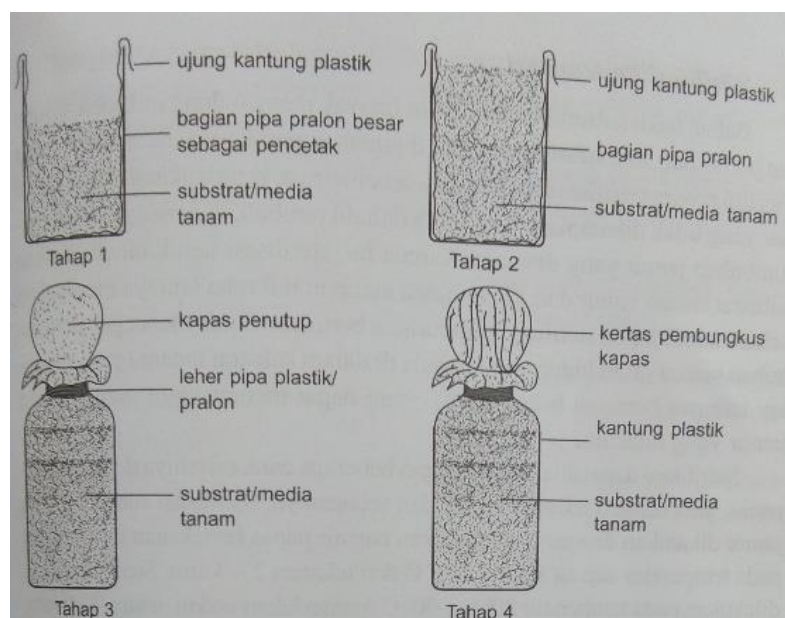
Gambar 3.18 : Bagan kerja pembuatan *substrat* tanam jamur tiram dengan serbuk gergajian kayu

f. Pencampuran Bahan dan Pengomposan

Bahan baku yang terdiri atas serbuk gergajian kayu, bekatul, kapur, dan sebagainya dicampur secara merata, dengan komposisi bahan disesuaikan dengan kebutuhan. Sebelum digunakan sebagai bahan campuran, serbuk gergajian kayu harus diayak terlebih dahulu agar bagian-bagian yang tidak digunakan (misalnya benda asing seperti kerikil, pecahan gelas, bagian kayu, dan sebagainya) tidak terbawa.

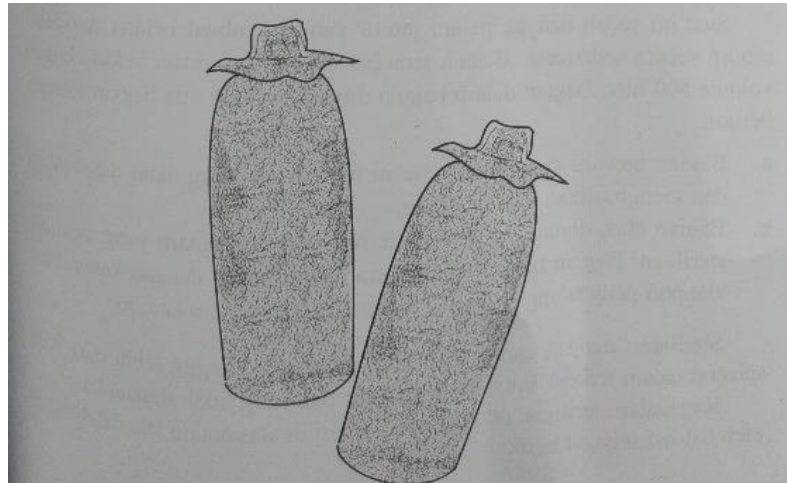
g. Pengisian

Semua campuran dimasukkan ke dalam kantung plastik tahan panas ukuran 1.000 gram. pengisian dapat dilakukan secara manual atau menggunakan mesin pengisi. Pengisian secara manual harus dilakukan sedemikian rupa sehingga mampat. Jika pengisian bahan baku ke dalam kantung plastik kurang mampat, maka pertumbuhan bibit kurang merata. Pengisian bahan baku menggunakan alat khusus akan menghasilkan log tanam yang mampat dan rata, sehingga baik untuk pertumbuhan bibit. Campuran bahan baku yang sudah dikantong kemudian diberi penutup. Sebelum di-*inokulasi* dengan bibit jamur, log tanam harus disterilkan terlebih dahulu.



Sumber gambar : Suriawiria (2002)

Gambar 3.19 : Cara pengisian *substrat* jamur tiram



Sumber gambar : Suriawiria (2002)

Gambar 3.20 : *Substrat* tanam yang siap di-sterilisasi

h. Sterilisasi

Bahan baku *substrat* tanam jamur banyak mengandung mikroba, terutama jamur liar. Jika *substrat* itu digunakan untuk menanam jamur tanpa melalui proses *sterilisasi* sebelumnya, kemungkinan besar jamur liar yang tidak diharapkan akan lebih dahulu tumbuh, dan menghambat pertumbuhan jamur yang ditanam. *Sterilisasi* bertujuan untuk mencegah pertumbuhan semua jasad hidup yang berada di dalam *substrat* tanam (yang mungkin terbawa bersama bahan baku), yang dapat mengganggu pertumbuhan jamur yang ditanam. *Sterilisasi substrat* tanam jamur dilakukan dengan menggunakan uap air panas bertekanan tinggi, yaitu pada temperatur uap air sekitar 100°C dan tekanan 2 - 3 atm. *Sterilisasi* yang dilakukan pada temperatur 80°C - 90°C memerlukan waktu 7 - 8 jam, sedangkan *sterilisasi* pada temperatur diatas 90°C memerlukan waktu selama 4 jam. Setelah *sterilisasi*, bahan didiamkan/disimpan selama 3 - 4 hari, untuk mengamati ada atau tidaknya kontaminasi.

i. Pemeliharaan

Bibit jamur yang ditanam pada umumnya masih dalam bentuk serat atau *miselia* yang pertumbuhannya terbatas. Di dalam *substrat* tanam, *miselia* ini akan tumbuh dan berkembang ke segala arah. Jika perkembangan *miselia* sudah cukup dan kondisi lingkungan memadai, maka dari *miselia* tersebut akan tumbuh bakal kuncup atau bakal tumbuh buah, berupa bulatan sebesar kepala jarum pentul. Jika kondisi lingkungan memungkinkan, kuncup tersebut akan tumbuh membesar hingga akhirnya membentuk tubuh buah yang disebut batang jamur.

j. Pengendalian Hama dan Penyakit

Pada umumnya, serangga, tikus, curut dan cacing akan bersarang di dalam *substrat* hingga mengakibatkan kerusakan. Banyak pemelihara yang menggunakan *insektisida* untuk membasmi hama serangga. Tetapi penggunaan *insektisida* ini sangat membahayakan pertumbuhan kuncup-kuncup jamur, karena sebagian besar jenis *insektisida* juga dapat bersifat sebagai *fungisida* atau senyawa pembasmi jamur. Sisa-sisa *insektisida* di dalam jamur sangat tidak diharapkan. Jika terbawa bahan makanan, sisa *insektisida* ini akan tetap berbentuk senyawa beracun yang membahayakan. Untuk menghilangkan sisa *insektisida* ini, para petani jamur mencuci hasil panennya sebelum dijual. Tetapi proses pencucian menyebabkan jamur segar akan cepat membusuk dan berwarna. Jika pemeliharaan jamur dilaksanakan dengan baik, teratur, dan teliti, maka pertumbuhan sarang-sarang serangga ataupun binatang lain akan dapat dihindari atau dihambat.

Pengendalian hama dan penyakit harus dilakukan secara menyeluruh, terpadu, dan dilakukan sedini mungkin. Usaha pengontrolan ini meliputi hal-hal sebagai berikut :

- Bahan baku *substrat*, terutama serbuk gergajian kayu, harus dipilih yang benar-benar baik dan tidak mengandung bibit hama atau penyakit. Setiap bahan yang mungkin menjadi sumber hama atau penyakit harus dibuang atau dimusnahkan seawal mungkin.
- Penyiapan *substrat* tanam harus dilakukan sesuai dengan ketentuan, baik komposisi, waktu proses, terutama waktu *sterilisasi*. Kadar air yang dibutuhkan oleh *substrat* harus benar-benar sesuai dengan ketentuan. Kadar air yang terlalu rendah menyebabkan bibit jamur tidak dapat tumbuh. Sebaliknya, kadar air yang terlalu tinggi memacu pertumbuhan jamur liar yang tidak diharapkan.
- Kebersihan peralatan yang digunakan, ruangan tempat pemeliharaan, maupun ruang para pengelola harus selalu dijaga.
- Pemeliharaan, terutama *substrat* tanam yang telah ditanami bibit harus dilakukan sebaik mungkin.
- Pengontrolan selama pemeliharaan harus dilakukan sedini mungkin, mulai dari *miselia*, awal pertumbuhan, sampai terbentuk tubuh buah. Dengan demikian, setiap pertumbuhan jamur asing sudah dapat dikenal sedini mungkin, kemudian dipisahkan dan dibuang.

k. Panen

Panen dapat dilakukan jika bentuk dan ukuran tubuh buah jamur sudah memenuhi persyaratan, panen jamur dapat dilakukan sembarang waktu, baik pagi, siang, atau sore hari, asal jamur sudah memenuhi syarat untuk dipanen, baik berdasarkan bentuk, ukuran, ataupun warna tudung/tubuh buah. Panen dilakukan dengan cara mengangkat/ mencabut jamur dari *substrat* tanam. Bagian batang yang mungkin tertinggal di dalam *substrat* tanam harus dibersihkan, karena cepat atau lambat ujung batang tersebut akan membusuk.

Akibatnya, bagian *substrat* disekitar batang yang membusuk juga akan membusuk. Pembusukan ini akan menyebar ke bagian lain, sehingga *substrat* tidak dapat ditumbuhi jamur baru.

I. Penanganan Pascapanen

Jamur merupakan komoditas hasil pertanian yang akan cepat layu atau membusuk, jika disimpan tanpa perlakuan yang benar. Perlakuan ini harus dilakukan segera setelah panen, agar tidak mendatangkan kerugian. Perlakuan untuk memperpanjang umur jamur agar tidak rusak dapat dilakukan dengan beberapa cara, antara lain sebagai berikut:

- Penyimpanan pada temperatur rendah

Cara yang biasa dilakukan untuk mempertahankan kesegaran jamur yang baru dipanen adalah penyimpanan pada temperatur rendah. Pada umumnya, temperatur yang digunakan berkisar antara 1°C - 5°C. Dengan kondisi temperatur tersebut, umur jamur akan dapat diperpanjang minimal (4 - 5) x 24 jam.

- Penambahan senyawa pengawet

Penambahan larutan senyawa kimia, misalnya senyawa yang terdiri atas garam dapur, *asam sitrat*, *sulfida*, *kalium bikarbonat*, *kalium metabisulfida*, dan sebagainya. Urutan perlakuannya sebagai berikut :

- Jamur utuh dibersihkan dari kotoran yang menempel, jika perlu dengan air mengalir.
- Kemudian dicuci dengan larutan *asam sitrat* 0,1%, selama 5 menit.
- Dicuci lagi dengan air mengalir, untuk menghilangkan sisa asam.
- Dimasukkan ke dalam larutan yang terdiri atas garam dapur (15%), *asam sitrat* (0,5%), *SO₂* (0,1%), *kalium bikarbonat*

(0,1%), dan *kalium metabisulfida* (0,1%), selama 10 – 15 menit.

- Ditiriskan sampai sisa larutan senyawa kimia hilang dari jamur.

Dengan perlakuan tersebut, jamur akan dapat disimpan selama beberapa minggu, bahkan sampai satu bulan, jika jamur dibungkus dengan kantung plastik yang divakumkan.

3.1.6.9 Supply (Tahun 1)

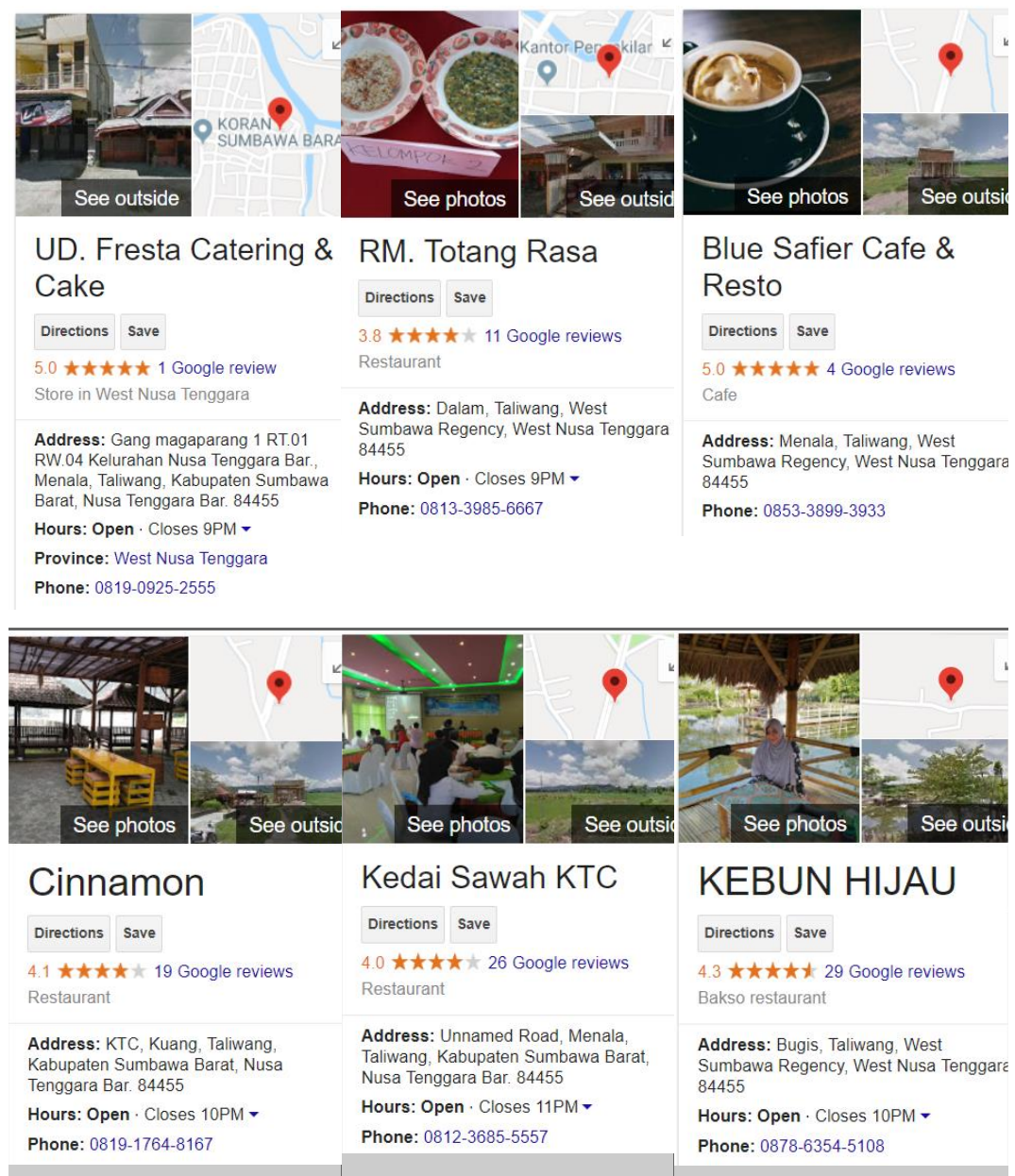
Pada pengembangan ini *supply* baglog sebagai media tanam jamur tetap akan didatangkan dari Kabupaten Lombok Barat, karena untuk saat ini kami belum bisa memproduksi bibit dan baglog sendiri, selain itu juga untuk menghasilkan baglog secara mandiri akan membutuhkan modal yang sangat besar karena harus membeli serbuk gergaji, steamer, tabung gas, sewa karyawan, dan lain sebagainya. Untuk pengembangan ini kami akan berfokus pada kuantitas baglog yang akan kami pesan sebanyak 1.000 baglog setiap bulannya.

Pada tahun ini baglog kami masih sedikit, maka untuk produk jamur tiram segar langsung kami *supply* ke *end user* yang melakukan pemesanan setiap hari, karena selama ini kami belum bisa memenuhi permintaan dari calon pembeli, karena keterbatasan baglog yang kami miliki sehingga belum bisa menghasilkan jamur tiram segar dalam jumlah yang besar.

3.1.6.10 Supply (Tahun 2 – Tahun 3)

Masih pada tahun sebelumnya kami masih men-*supply* baglog dari Pulau Lombok dan produsen kami masih sama yaitu Jamur Lombok. Karena pada tahun ini kami masih berfokus kepada peningkatan kuantitas baglog yang kami miliki untuk mendapatkan laba yang maksimal, dengan laba tersebut kami akan mulai melakukan *investasi* pada tanah. Itulah mengapa pada tahun ke 2 dan tahun 3 kami masih men-*supply* baglog. Sedangkan untuk *packaging* jamur segar akan kami *supply* dari kota Mataram, dan untuk striker kemasan akan kami *supply* dari kediri. Dan untuk *packaging* jamur *crispy* akan kami *supply* dari dalam Klaten.

Pada tahun ini kami produksi jamur tiram segar kami mulai banyak, maka kami akan mulai men-supply ke beberapa rumah makan, lasehan yang ada di dalam Kota Taliwang, berikut ini adalah beberapa target rumah makan yang akan kami supply jamur tiram segar.



Sumber gambar : www.google.co.id

Gambar 3.21 : Daftar Rumah Makan yang Akan disupply Jamur Segar

Karena pada dasarnya kami memproduksi jamur *crispy* ini *by order* pada pagi menjelang siang hari, maka target terbesar terbesar produk ini akan di *supply* kepada para guru-guru, pegawai instansi pemerintah dan tenaga-tenaga kesehatan yang berada di dalam Kota Taliwang.

3.1.6.11 Supply (Tahun 4 – Tahun 5)

Ada 2 hal yang sangat penting pada tahun ini, yaitu : Pertama, *steamer* (*alat sterilisasi baglog*) untuk alat ini akan kami *supply* dari pulau Jawa. Kedua, serbuk gergaji sebagai media tanam jamur, untuk bahan utama baglog ini kami akan *men-supply* dari beberapa tempat pemotongan kayu yang ada di Kabupaten Sumbawa Barat, karena di dalam Kecamatan Taliwang terdapat banyak tempat pemotongan kayu, maka untuk bahan bakunya kami akan mengambil dari mereka, selain itu juga jaraknya tidak terlalu jauh dengan tempat budidaya, maka tidak akan membutuhkan waktu dan biaya yang besar untuk *men-supply* serbuk gergaji ini.

Masih sama pada tahun-tahun sebelumnya produk jamur tiram segar akan kami *supply* kepada *end user*, para pengepul (*reseler*), dan rumah-rumah makan yang ada di dalam Kota Taliwang. Untuk produk jamur *crispy* tidak hanya kami *supply* kepada para pembeli yang berprofesi sebagai guru, pegawai instansi pemerintah, tenaga kesehatan saja, akan tetapi pada tahun ini kami sudah mulai *men-supply* produk ini ke Kabupaten Sumbawa Besar. Begitu pula untuk produk baglog yang kami miliki akan mulai kami *supply* ke semua kecamatan yang ada di dalam Kabupaten Sumbawa Barat, Kabupaten Sumbawa Besar, Kota Bima, Kota Dompu.

3.1.6.12 Teknik Pembukaan Baglog (Tahun 1 – Tahun 5)

Teknik pembukaan baglog pada praktik menggunakan teknik pembukaan 4 titik, maka ketika masa panen akan menghasilkan jamur dalam jumlah yang banyak dibandingkan dengan menggunakan teknik pembukaan 1 titik pembukaan. Maka dalam tahap pengembangan selanjutnya untuk tahun pertama ini akan

menggunakan teknik pembukaan 5 titik sehingga hasil dan pertumbuhan jamur menjadi lebih maksimal lagi.

3.1.6.13 Distribusi (Tahun 1)

Supaya kegiatan distribusi produk kami kepada konsumen ini berjalan dengan lancar, maka dalam proses distribusinya akan tetap menggunakan kendaraan sepeda motor, oleh sebab itu kami akan melakukan penambahan kendaraan sepeda motor *second* untuk menghemat biaya, karyawan dan keranjang yang akan digunakan sebagai wadah untuk mengisi produk. Untuk kegiatan operasional distribusi akan kami layani mulai dari pukul 7.00 WITA hingga pukul 17.00 WITA.

3.1.6.14 Distribusi (Tahun 2 – Tahun 3)

Distribusi produk jamur tiram segar masih sama dengan distribusi yang kami lakukan pada tahun sebelumnya, kami mulai melakukan pendistribusian kepada para pembeli mulai dari pukul 7.00 WITA, dengan menggunakan kendaraan motor, apabila dihari yang sama stok jamur segar di dalam kumbung masih tersedia, maka akan dilakukan promosi kembali di grup *facebook*, *whatsapp* dan *instagram*, dan apabila ada pemesanan akan dilakukan pendistribusian kembali pada pukul 10.00 WITA. Untuk produk jamur *crispy* akan didistribusi mulai pada pukul 9.00 WITA, apabila calon pembeli telah melakukan pemesanan pada hari yang sama atau pada malam sebelumnya.

3.1.6.15 Distribusi (Tahun 4 – Tahun 5)

Produk jamur tiram segar yang kami miliki pada tahun ini akan kami distribusikan kepada para pembeli yang melalui kendaraan bermotor apabila pemesanan dalam jumlah kecil, sedangkan pemesanan dalam jumlah yang besar akan kami distribusikan menggunakan mobil *pick up*. Sama seperti pada tahun-tahun sebelumnya, pengantaran akan kami lakukan mulai pada pukul 7.00 WITA kepada semua pelanggan yang ada di dalam Kabupaten Sumbawa Barat, agar kesegaran produk tetap terjaga maka kami akan mengisi produk ke dalam box

pendingin supaya tetap segar dari proses pengiriman hingga sampai ke tangan konsumen. begitu pula ketika produk jamur tiram ini sampai di toko kami, untuk menjaga kesegarannya akan dimasukkan ke dalam lemari pendingin yang telah kami sediakan di dalam toko kami, apabila produk tidak laku dalam 2 hari, maka akan dikeluarkan dari lemari pendingin dan akan diganti dengan produk jamur tiram yang baru.

Untuk produk jamur *crispy* yang kami miliki akan di distribusikan ke toko dan ke *reseller* kami dari dalam Kabupaten Sumbawa Barat, Kabupaten Sumbawa Besar, Kota Bima dan Dompu menggunakan mobil *pick up* karena pendistribusian dalam jumlah yang besar. Akan tetapi ketika ada pemesanan dalam jumlah yang kecil dari dalam Kota Taliwang dan dari kecamatan yang lain dalam jumlah yang kecil, maka pengantaran jamur *crispy* ini akan menggunakan sepeda motor. Sedangkan pemesanan dari luar Kabupaten Sumbawa Barat dalam jumlah kecil, kami akan menggunakan jasa pengiriman POS dan JNE.

Sedangkan untuk pendistribusian produk baglog baik di dalam Kabupaten Sumbawa Barat, Kabupaten Sumbawa Besar, Kota Bima dan Dompu, sepenuhnya kami akan menggunakan mobil *pick up*, karena akan sangat tidak mungkin untuk melakukan distribusi produk baglog ini dengan menggunakan sepeda motor, mengingat pemesanan harus minimal 1.000 baglog, maka diperlukan kendaraan roda empat untuk mengangkut semua baglog dalam satu kali perjalanan, dan jawabannya adalah menggunakan mobil *pick up*.

3.1.7 Aspek Manajemen Keuangan Bisnis : Perencanaan, Gap dan Teori

Tabel 3.15 : Perencanaan, Gap dan Teori Keuangan Bisnis

No.	Perencanaan	Gap	Teori
1.	Membeli laptop dan printer	Laporan keuangan belum begitu rumit.	Teori Investasi
2.	Biaya trainer sebesar Rp 1.000.000	Produsen baglog memberikan <i>free training</i> .	

Investasi merupakan suatu tindakan melepaskan dana saat sekarang dengan harapan untuk dapat menghasilkan arus dana masa datang yang jumlahnya lebih besar dari dana yang dilepaskan pada saat investasi awal. Investasi dapat dibedakan menjadi dua, yakni : investasi pada aktiva nyata dan investasi pada aktiva keuangan. (Awat, 1998 : 29).

Investasi modal sebagai aspek utama kebijakan manajemen keuangan karena investasi adalah bentuk alokasi modal yang realisasinya harus menghasilkan manfaat atau keuntungan di masa yang akan datang. Di sisi lain, manfaat investasi dimasa yang akan datang diliputi oleh ketidakpastian, yang dalam konsep manajemen keuangan disebut resiko investasi. Sebagai konsekuensi, dalam melakukan investasi harus melalui proses evaluasi secara cermat mengenai prediksi tingkat keuntungan dan risiko. (Harmono, 2009 : 9).

Gap pertama : Laporan keuangan belum begitu rumit dan belum membutuhkan laptop dan printer

Keputusan realisasi : berdasarkan teori investasi yang dikemukakan oleh (Awat, 1998), bahwa tindakan melepas dana masa sekarang dengan harapan untuk menghasilkan jumlah lebih besar dari dana yang dilepaskan. Hal yang demikianlah terlintas dalam benak penulis ketika melakukan perencanaan, akan tetapi karena kegiatan praktik bisnis yang kami lakukan selama ini untuk kegiatan operasional misalnya dalam menyusun laporan keuangan yang belum begitu kompleks, maka kami memutuskan untuk tidak membeli perangkat elektronik ini sehingga kami dapat meminimalisir biaya dan dapat mengalihkannya untuk membeli perangkat lain yang lebih kami butuhkan. Untuk keputusan membeli laptop dan printer ini akan kami realisasikan di tahun ke 2 usaha ini berjalan.

Gap kedua : Produsen baglog memberikan *free training*

Keputusan realisasi : berdasarkan teori investasi yang dikemukakan oleh (Harmono, 2009), bentuk alokasi modal yang realisasinya harus menghasilkan manfaat di masa yang akan datang. pada tahapan awal perencanaan mengalokasikan dana untuk membayar *trainer* untuk memberikan pelatihan kepada para karyawan sehingga manfaat yang akan dirasakan adalah para karyawan memiliki *skill* dalam

proses produksi, sehingga resiko-resiko yang mungkin terjadi pada saat produksi dapat diminimalisir dengan keterampilan yang mereka miliki. Akan tetapi setelah melakukan kegiatan praktik, kami melaporkan perkembangan baglog selama *inkubasi* kepada produsen baglog. Setelah itu produsen baglog kami yaitu Jamur Lombok mulai memberikan *training* kepada kami dalam bentuk video yang dikirimkan melalui *whatsapp*, *training* yang diberikan yaitu mulai dari mengatur suhu kumbung, cara penyiraman dan pembukaan baglog hingga cara penen dan *packaging* jamur yang benar. Dengan adanya *free training* seperti ini maka kami tidak perlu mengeluarkan biaya untuk membayar *trainer* yang sudah berpengalaman.

3.1.8 Strategi Pengembangan Manajemen Keuangan Bisnis

3.1.8.1 Rencana Keuangan Tahun 1

3.1.8.1.1 Rencana Biaya Operasional Tahun 1 – Tahun 5

Tabel 3.16 : Rencana Biaya Operasional Tahun 1 – Tahun 5

No	Biaya Operasional	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
1	Biaya Pemasaran	1,200,000	1,440,000	1,680,000	1,920,000	2,160,000
2	Bahan Bakar Sepeda Motor + Pick UP	3,760,000	3,162,000	2,213,400	4,501,200	6,863,400
3	Oli Sepeda Motor + Pick Up	420,000	648,000	666,000	2,964,000	3,042,000
4	Listrik dan Air	447,900	688,200	706,800	725,400	744,000
	Total	5,827,900	5,938,200	5,266,200	10,110,600	12,809,400

Pada tabel di atas menunjukkan bahwa ada pada tahun pertama biaya operasional yang dikeluarkan untuk pemasaran sebesar Rp 1.200.000, dengan biaya perbulan yang harus dikeluarkan sebesar Rp 100.000 untuk pembelian paket data, karena pemasaran pada tahun pertama lebih berfokus pada pemanfaatan media sosial *facebook*, *whatsapp*, dan *instagram*. Pada tahun 2 hingga tahun 3 biaya pemasaran semakin meningkat dikarenakan, selain pemasaran melalui media *online* juga akan dilakukan pemasaran secara *offline* untuk melakukan edukasi kepada masyarakat Kabupaten Sumbawa Barat, bahwa tentang pentingnya mengkonsumsi jamur tiram dalam jangka panjang yang akan memberikan efek positif terhadap kesehatan. Sedangkan untuk tahun 4 sampai tahun 5 biaya pemasaran juga semakin meningkat, karena pada tahun ini diprediksi untuk produksi jamur tiram, jamur *crispy* dan baglog semakin tinggi, maka pemasaran melalui media *online* akan

diperkuat untuk mengenalkan produk-produk Jamur Tiram Bang Jay ke luar daerah Nusa Tenggara Barat dengan memanfaatkan *facebook ads* dan *instagram ads*, artinya produk-produk Jamur Tiram Bang Jay akan dipromosikan oleh pihak *facebook* dan *Instagram*, supaya produk kami dapat dipromosikan dengan baik, maka kami harus membayar jasa promosi kepada pihak *facebook* dan *instagram*, oleh karena itu biaya pemasaran ditahun 4 dan tahun 5 menjadi semakin tinggi dari tahun sebelumnya.

Dari tahun 1 hingga tahun 3 untuk operasional pengantaran produk jamur tiram dan jamur *crispy* kami masih menggunakan sepeda motor, oleh karena itu dari tahun 1 hingga tahun 3 biaya yang dikeluarkan untuk bahan bakar kendaraan tidak terlalu tinggi, akan tetapi pada tahun 4 kami akan mulai membeli mobil *Pick Up* yang akan digunakan untuk mengambil serbuk gergaji dari lokasi penyedia serbuk gergaji dan juga akan digunakan sebagai transportasi untuk melakukan pengantaran produk jamur tiram segar, jamur *crispy* ke toko yang kami miliki dan kepada para *reseller* kami, selain itu juga akan digunakan untuk melakukan pengantaran baglog kepada para pembeli baik di dalam Kota Taliwang, Kabupaten Sumbawa Barat maupun di luar Kabupaten Sumbawa Barat, oleh sebab itu biaya yang dikeluarkan untuk bahan bakar juga akan semakin tinggi.

Begitu pula dengan oli kendaraan, karena sepeda motor yang digunakan adalah “motor 2 Tak”, maka selain bergantung kepada bahan bakar pertalite, pertamax, dan lain sebagainya, motor ini juga bergantung kepada ketersediaan oli samping, oleh karena itu setiap bulannya harus mengeluarkan biaya untuk pembelian oli samping sepeda motor, karena dari tahun 1 hingga tahun 3 kami masih menggunakan sepeda motor jadi biaya yang dikeluarkan untuk oli tidak terlalu tinggi, akan tetapi dari tahun ke 4 biaya yang harus dikeluarkan untuk oli ini semakin tinggi karena pada tahun 4 sudah harus mengeluarkan oli untuk mobil *Pick Up*.

Biaya yang harus dikeluarkan untuk air dan listrik tiap tahunnya juga semakin meningkat, hal ini dikarena karena setiap tahun kami membangun kumbung sehingga semakin tinggi juga listrik yang dibutuhkan untuk menerangi setiap kumbung yang kami miliki, begitu pula dengan air semakin tinggi, karena

dari bulan ke bulan dan tahun ke tahun kami selalu melakukan penambahan baglog dan baglog-baglog tersebut harus disiram minimal 3 kali dalam sehari untuk menjaga baglog tetap lembab sehingga menghasilkan jamur-jamur tiram yang berkualitas, dan belum lagi penggunaan air akan semakin banyak dari tahun 4, karena pada tahun ini kami mulai memproduksi baglog sendiri, maka kebutuhan air mungkin akan meningkat 2 kali hingga 3 kali lipat dari tahun-tahun sebelumnya.

3.1.8.1.2 Rencana Depresiasi Aset Tetap Tahun 1 – Tahun 5

Tabel 3.17 : Rencana Depresiasi Aset Tetap Tahun 1 – Tahun 5

Depresiasi Aktiva Tetap Tahun 1 - Tahun 5									
No	Aktiva Tetap	Nilai Residu	Umur (Bulan)	Nilai Perolehan	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
1	- Kumbung 1	157,000	12	1,570,900	1,413,900	-	-	-	-
	- Kumbung 2	310,000	12	3,141,800	-	2,831,800	-	-	-
	- Kumbung 3	400,000	12	4,712,700	-	-	4,312,700	-	-
	- Kumbung 4	500,000	12	6,283,600	-	-	-	5,783,600	-
	- Kumbung 5	550,000	12	7,854,500	-	-	-	-	7,304,500
2	- Smartphone 1	130,000	12	1,900,000	1,770,000	-	-	-	-
	- Smartphone 2	175,000	24	1,750,000	-	787,500	787,500	-	-
	- Smartphone 3	200,000	24	2,000,000	-	-	-	900,000	900,000
3	Sepeda Motor	3,000,000	60	10,000,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000
4	- Timbangan 1	15,000	24	150,000	67,500	67,500	-	-	-
	- Timbangan 2	30,000	24	300,000	-	-	135,000	135,000	-
	- Timbangan 3	45,000	24	450,000	-	-	-	-	202,500
5	Laptop	1,000,000	48	5,500,000	-	1,125,000	1,125,000	1,125,000	1,125,000
6	Printer	300,000	48	2,250,000	-	487,500	487,500	487,500	487,500
7	- Spinner 1	100,000	24	1,000,000	-	450,000	450,000	-	-
	- Spinner 2	200,000	24	2,000,000	-	-	-	900,000	900,000
8	- Panci 1	0	24	126,000	-	63,000	63,000	-	-
	- Panci 2	0	24	252,000	-	-	-	126,000	126,000
9	- Tabung Gas 3 Kg 1	50,000	24	150,000	-	50,000	50,000	-	-
	- Tabung Gas 3 Kg 2	150,000	24	450,000	-	-	-	150,000	150,000
10	- Wajan 1	30,000	24	159,000	-	64,500	64,500	-	-
	- Wajan 2	40,000	24	477,000	-	-	-	218,500	218,500
11	- Impulse Sealer Mesin Press Plastik [20 cm] 1	15,000	24	115,500	-	50,250	50,250	-	-
	- Impulse Sealer Mesin Press Plastik [20 cm] 2	45,000	24	346,500	-	-	-	150,750	150,750
12	Pick Up	10,000,000	60	30,000,000	-	-	-	4,000,000	4,000,000
13	Alat Pencampur (Mixer)	1,300,000	60	13,000,000	-	-	-	2,340,000	2,340,000
14	Steamer	2,500,000	60	25,000,000	-	-	-	4,500,000	4,500,000
15	Alat Pendingin Hasil Panen	850,000	60	8,500,000	-	-	-	1,530,000	1,530,000
16	Blower	750,000	60	7,500,000	-	-	-	1,350,000	1,350,000
17	Press Baglog	220,000	60	2,200,000	-	-	-	396,000	396,000
18	Autoclave	320,000	60	3,200,000	-	-	-	576,000	576,000
	Total	23,382,000		142,339,500	4,651,400	7,377,050	8,925,450	26,068,350	27,656,750

Dari tabel di atas menunjukkan aset-aset tetap yang dimiliki saat ini dan rencana aset tetap yang akan dimiliki dari tahun pertama hingga tahun 5. Pada tahun pertama budidaya Jamur Tiram Bang Jay memiliki 4 aset tetap, yaitu : Pertama, kumbung dengan nilai peroleh sebesar Rp 1.570.900 dan nilai residu yang diinginkan sebesar Rp 157.000, setiap bulannya kumbung mengalami depresiasi sebesar Rp 117.825, sehingga dalam setahun nilai depresiasi kumbung sebesar Rp 1.413.900. Kedua, *smartphone*, dengan nilai perolehan sebesar Rp 1.900.000

dan nilai residu yang diinginkan dalam setahun sebesar Rp 130.000, nilai depresiasi untuk setiap bulannya dari *smartphone* ini sebesar Rp 147.500, maka dalam setahun nilai depresiasi *smartphone* mencapai Rp 1.770.000. Ketiga, sepeda motor, nilai perolehan yang dimiliki sebesar Rp 10.000.000 dengan masa depresiasi selama 5 tahun dan nilai residu yang diinginkan ditahun ke 5 sebesar Rp 3.000.000, dalam setiap bulannya sepeda motor mengalami depresiasi sebesar Rp 116,667 dengan total depresiasi setiap tahunnya mencapai Rp 1.400.000. Keempat, timbangan memiliki nilai perolehan awal sebesar Rp 150.000 dengan masa pemakaian selama 2 tahun, oleh karena itu nilai residu yang diinginkan di tahun 2 sebesar Rp 15.000, setiap bulannya timbangan mengalami depresiasi sebesar Rp 5.625, dengan total depresiasi setiap tahunnya sebesar Rp 67.500.

Untuk pengembangan tahun ke 2 direncanakan akan menambahkan 9 aset tetap, yaitu : Pertama, kumbung dengan biaya peroleh nilai awal sebesar Rp 3.141.800 yang akan digunakan selama setahun dengan nilai residu yang diinginkan sebesar Rp 310.000, kumbung ini akan mengalami depresiasi setiap bulannya sebesar Rp 235.983, sehingga dalam setahun kumbung ini akan mengalami depresiasi sebesar Rp 2.831.800, tujuan dari penambahan kumbung diawal tahun 2 ini dikarenakan setiap bulannya budidaya Jamur Tiram Bang Jay selalu melakukan penambahan baglog, jadi untuk menampung baglog-baglog tersebut tentunya akan membutuhkan kumbung baru dan lebih luas. Kedua, *smartphone*, nilai perolehan awal sebesar Rp 1.750.000, nilai residu yang diinginkan setelah 2 tahun pemakaian sebesar Rp 175.000, maka setiap bulannya *smartphone* mengalami depresiasi sebesar Rp 65.625, maka total depresiasi setiap tahunnya sebesar Rp 787.500, pembelian *smartphone* ditahun 2 karena untuk mendapatkan *smartphone* dengan kualitas *hardware* yang lebih baik dari tahun sebelumnya, sehingga dapat dipergunakan untuk jangka panjang. Ketiga, laptop dengan nilai perolehan awal sebesar Rp 5.500.000 dengan masa pemakaian selama 4 tahun (dari tahun 2 hingga tahun 5), nilai residu yang diinginkan pada tahun terakhir pemakaian sebesar Rp 1.000.000, setiap bulannya akan mengalami depresiasi sebesar Rp 93.750 dan setiap tahunnya akan mengalami depresiasi sebesar Rp 1.125.000. Keempat, printer dengan nilai perolehan awal sebesar

Rp 2.250.000 dengan masa pemakaian selama 4 tahun, dari tahun 2 hingga tahun 5, nilai residu yang diinginkan pada tahun 5 sebesar Rp 300.000, depresiasi printer setiap bulannya sebesar Rp 40.625 dan setiap tahun depresiasi printer sebesar Rp 487.500. Kelima, *spinner* digunakan sebagai alat untuk memisahkan minyak dan jamur *crispy* setelah dilakukan penggorengan, dengan nilai perolehan awal sebesar Rp 1.000.000 dan masa pemakaian selama 2 tahun, nilai residu yang diinginkan setelah 2 tahun sebesar Rp 100.000, setiap bulannya akan mengalami depresiasi sebesar Rp 37.500 dan total penyusutan dalam setahun sebesar Rp 450.000. Keenam, panci yang akan digunakan sebagai alat untuk mengukus jamur segar sebelum digoreng menjadi jamur *crispy*, nilai perolehan awal panci sebesar Rp 126.000, dengan masa pemakaian selama 2 tahun, setiap bulannya akan mengalami depresiasi sebesar Rp 5.250, sehingga setiap tahunnya akan mengalami penyusutan sebesar Rp 63.000. Ketujuh, tabung gas 3 kg dengan nilai perolehan awal sebesar Rp 150.000, masa pemakaiannya selama 2 tahun, nilai residu yang diinginkan pada tahun terakhir sebesar Rp 50.000, nilai depresiasi setiap bulannya sebesar Rp 4.167, maka setiap tahunnya nilai depresiasinya sebesar Rp 50.000. Kedelapan, wajan yang digunakan sebagai alat untuk menggoreng jamur *crispy*, nilai perolehan awalnya sebesar Rp 159.000, masa pemakaiannya selama 2 tahun dan nilai residu yang diinginkan pada tahun terakhir sebesar Rp 30.000, oleh karena itu setiap bulannya akan mengalami depresiasi sebesar Rp 5.375 dan setiap tahunnya akan mengalami depresiasi sebesar Rp 64.500. Kesembilan, *impulse sealer* mesin *press* plastik yang digunakan sebagai alat perekat kemasan plastik untuk produk jamur *crispy*. nilai perolehan awalnya sebesar Rp 115.500 dengan masa pemakaian selama 2 tahun, untuk nilai residu yang diinginkan sebesar Rp 15.000, setiap bulannya mengalami depresiasi sebesar Rp 4.188 dan total depresiasi setiap tahunnya sebesar Rp 50.250.

Pada tahun ketiga dilakukan penambahan 2 buah aset tetap : pertama, kumbung dengan nilai perolehan awal sebesar Rp 4.712.700, pada tahun ini biaya yang dikeluarkan untuk pembangunan kumbung lebih tinggi dari tahun sebelumnya karena, pada tahun ini kumbungnya semakin besar untuk menampung baglog dari bulan ke bulan yang jumlahnya semakin banyak, dengan masa pemakaian selama

satu tahun dan nilai residu yang diinginkan sebesar 400.000, setiap bulannya mengalami depresiasi sebesar Rp 359.392 dan total depresiasi dalam setahun sebesar Rp. 4.312.700. Kedua, timbangan, aset ini ditambahkan karena produksi dari bulan ke bulan semakin meningkat dan adanya tuntutan proses *packaging* dan pengantaran jamur tiram segar yang begitu cepat, maka diperlukan penambahan timbangan sehingga proses pasca panen semakin lebih efektif, dengan nilai perolehan awal sebesar Rp 300.000, dengan masa pemakaian selama 2 tahun dan nilai residu yang diinginkan sebesar Rp 30.000, setiap bulannya akan mengalami depresiasi sebesar Rp 11.250, sehingga setiap tahunnya akan mengalami depresiasi sebesar Rp 135.000.

Rencana pada tahun 4 akan dilakukan penambahan aset tetap sebanyak 14 aset, yaitu : pertama, kumbung dengan nilai perolehan awal sebesar Rp 6.283.600, dengan masa pemakaian selama setahun dan nilai residu yang diinginkan sebesar Rp 500.000, setiap bulannya akan mengalami depresiasi sebesar Rp 481.967 sehingga dalam setahun nilai depresiasinya mencapai Rp 5.783.600. Kedua, *smartphone*, karena pemakaian *smartphone* sudah mencapai 2 tahun dengan *hardware* yang sudah tidak layak lagi untuk dipakai, maka pada tahun ke 4 ini dilakukan pembelian *smartphone* dengan nilai perolehan sebesar Rp 2.000.000, dengan masa pemakaian mencapai 2 tahun dan nilai residu yang diinginkan sebesar Rp 200.000, *smartphone* ini akan mengalami depresiasi setiap bulannya sebesar Rp 75.000 dan total depresiasi setiap tahunnya mencapai Rp 900.000. Ketiga, *spinner*, penambahan *spinner* dilakukan karena produksi jamur *crispy* semakin tinggi, maka diperlukan adanya penambahan *spinner* supaya mempercepat proses produksi jamur *crispy* dengan nilai perolehan awal sebesar Rp 2.000.000, masa pemakaiannya selama 2 tahun, dengan nilai residu yang diinginkan sebesar Rp 200.000, setiap bulannya *spinner* akan mengalami depresiasi sebesar Rp 75.000, sehingga didapatkan total depresiasi setiap tahunnya sebesar Rp 900.000. Keempat, panci yang digunakan untuk memasak jamur tiram segar sebelum dibuat jamur *crispy* sehingga bertahan lama, dengan nilai perolehan awal sebesar Rp 252.000, yang akan digunakan selama 2 tahun dan nilai residu yang diinginkan sebesar Rp 0, setiap bulannya akan mengalami depresiasi sebesar

Rp 10.500 dengan total depresiasi setiap tahunnya mencapai Rp 126.000. Kelima, tabung gas 3 kg dengan nilai perolehan awal sebesar Rp 450.000, masa pemakaian selama 2 tahun dan nilai residu yang diinginkan pada tahun terakhir pemakaian sebesar Rp 150.000, setiap bulannya akan mengalami depresiasi sebesar Rp 12.500, sehingga total depresiasi setiap tahunnya sebesar Rp 150.000. Keenam, wajan yang akan digunakan untuk menggoreng jamur tiram, nilai perolehan awalnya sebesar Rp 477.000 dengan masa pemakaian selama 2 tahun dan nilai residu yang diinginkan pada tahun terakhir sebesar Rp 40.000, setiap bulannya akan mengalami depresiasi sebesar Rp 18.208 dan total depresiasi selama setahun sebesar Rp 218.500. Ketujuh, *impulse sealer mesin press* plastik yang akan digunakan untuk *packaging* jamur *crispy*, dengan nilai perolehan sebesar Rp 346.500, masa pemakaian selama 2 tahun dan nilai residu yang diinginkan sebesar Rp 45.000, setiap bulannya akan mengalami depresiasi sebesar Rp 12.563, maka setiap tahunnya akan mengalami depresiasi sebesar Rp 150.750. Kedelapan, *pick up* yang akan digunakan untuk operasional Jamur Tiram Bang Jay, dengan nilai perolehan awal sebesar Rp 30.000.000 dan masa pemakaian selama 5 tahun, dan nilai residu yang diinginkan pada tahun terakhir sebesar Rp 10.000.000, setiap bulannya akan mengalami depresiasi sebesar Rp. 333.333, dan depresiasi setiap tahunnya sebesar Rp 4.000.000. Kesembilan, *mixer* yang akan digunakan untuk mencampur semua bahan yang akan digunakan sebagai media tanam jamur (baglog), nilai perolehan awal sebesar Rp 13.000.000, dengan masa pemakaian selama 5 tahun dan nilai residu yang diinginkan pada tahun terakhir sebesar Rp 1.300.000, setiap bulannya akan mengalami depresiasi sebesar Rp 195.000, sehingga depresiasi setiap tahunnya sebesar Rp 2.340.000. Kesepuluh, *steamer*, alat yang digunakan untuk melakukan pengukusan pada baglog yang belum ditanami bibit jamur tiram, nilai perolehan awal yang diinginkan sebesar Rp 25.000.000, masa pemakaian selama 5 tahun dengan nilai residu yang diinginkan pada tahun terakhir sebesar Rp 2.500.000, setiap bulannya *steamer* akan mengalami depresiasi sebesar Rp 375.000, sehingga setiap tahunnya *steamer* mengalami depresiasi sebesar Rp 4.500.000. Kesebelas, alat pendingin hasil panen yang akan digunakan untuk menjaga kesegaran produk jamur tiram putih selama lebih dari sehari, nilai

perolehan awal sebesar Rp 8.500.000, masa pemakaian selama 5 tahun, nilai residu yang diinginkan ketika mencapai 5 tahun sebesar Rp 850.000, setiap bulannya mengalami depresiasi sebesar Rp 127.500 dan setiap tahunnya mengalami depresiasi sebesar Rp 1.530.000. Kedua belas, blower adalah alat yang digunakan untuk menghasilkan uap panas ke dalam kumbung sehingga kumbung bisa tersterilisasi dari serangga-serangga yang akan menyerang jamur ketika mulai tumbuh, nilai perolehan awal sebesar Rp 7.500.000, masa pemakaian selama 5 tahun dan nilai residu yang diinginkan sebesar Rp 750.000, setiap bulannya mengalami depresiasi sebesar Rp 112.500 dan depresiasi setiap tahunnya sebesar Rp 1.350.000. Ketiga belas, alat press baglog, yang digunakan untuk memadatkan baglog setelah dilakukan pengisian secara manual, alasan penggunaan alat ini adalah supaya baglog dapat bertahan untuk waktu yang lama dan nutrisi yang tersimpan untuk menghasilkan jamur melimpah, selain itu juga supaya baglog tidak mudah kempes, nilai perolehan awal sebesar Rp 2.200.000, masa penggunaan alat ini selama 5 tahun dengan nilai residu yang diinginkan pada tahun terakhir sebesar Rp 220.000, setiap bulannya mengalami depresiasi sebesar Rp 33.000, sehingga setiap tahunnya akan mengalami depresiasi sebesar Rp 396.000. Keempat belas, *Auto clave*, nilai perolehan awalnya sebesar Rp 3.200.000, masa pemakaian selama 5 tahun dengan nilai residu yang diinginkan pada tahun terakhir sebesar Rp 320.000, setiap bulannya mengalami depresiasi sebesar Rp 48.000 dan setiap tahunnya mengalami depresiasi sebesar Rp 576.000.

Rencana pada tahun ke 5 ada penambahan 2 aset tetap, yaitu : Pertama, kumbung yang digunakan untuk menampung baglog-baglog yang setiap tahun semakin bertambah, dengan nilai perolehan awal sebesar Rp 7.854.500, kumbung ini akan dipergunakan selama setahun, maka nilai residu yang diinginkan pada bulan ke 12 sebesar Rp 550.000, oleh karena itu setiap bulannya kumbung akan mengalami depresiasi sebesar Rp 608.708, sehingga total depresiasi kumbung dalam setahun sebesar Rp 7.304.500. Kedua, timbangan, alat yang sangat penting dalam proses pasca panen untuk mengukur berat jamur tiram, jamur *crispy* sebelum dilakukan pengantaran kepada para calon pembeli, nilai perolehan awal sebesar Rp 450.000, masa pemakaian yang diinginkan selama 2 tahun dan nilai residu yang

diinginkan sebesar Rp 45.000, setiap bulannya akan mengalami depresiasi sebesar Rp 16.875, dan setiap tahunnya depresiasi timbangan sebesar Rp 202.500.

3.1.8.1.3 Rencana Harga Pokok Penjualan Tahun 1

Tabel 3.18 : Rencana Harga Pokok Penjualan Tahun 1

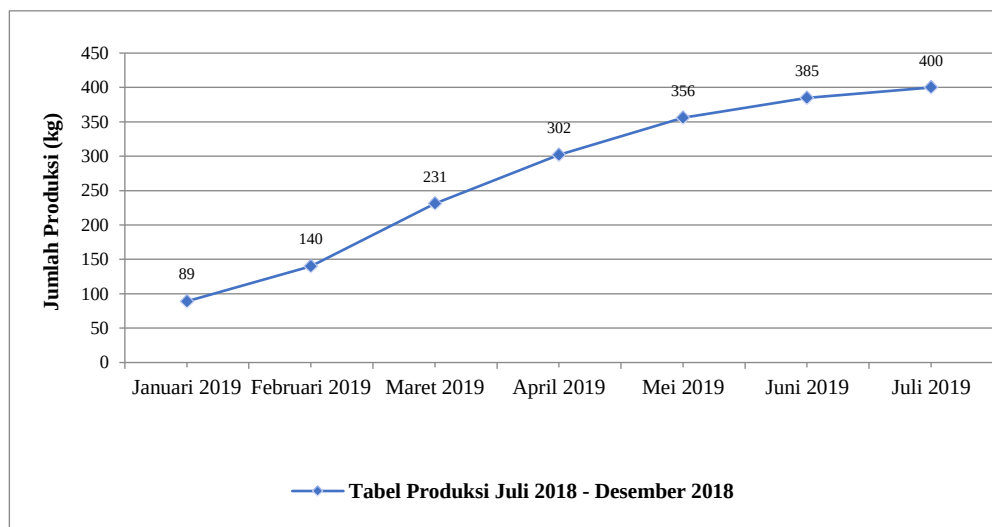
Rincian	Tahun 1						
	Januari 2019	Februari 2019	Maret 2019	April 2019	Mei 2019	Juni 2019	Juli 2019
Baglog	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000
Plastik Kemasan	140,000	280,000	470,000	610,000	720,000	770,000	810,000
Stiker Kemasan	140,000	-	-	140,000	-	-	140,000
Karyawan	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000
HPP Jamur Tiram	5,280,000	5,280,000	5,470,000	5,750,000	5,720,000	5,770,000	5,950,000

Pada tahapan pengembangan tahun pertama, akan dilakukan penambahan baglog setiap bulannya sebanyak 1.000 baglog dengan total harga sebesar Rp 3.500.000, hal ini dilakukan supaya hasil panen setiap bulannya meningkat karena dalam satu tahapan budidaya baglog sebanyak 1.000 dapat menghasilkan jamur segar selama 5 bulan, jadi produksi jamur tiram segar dari bulan ke bulan akan semakin tinggi, sehingga permintaan demi permintaan pada setiap bulannya dapat terpenuhi. Selain itu juga, harapan dengan peningkatan produksi ini juga dapat menyentuh daerah-daerah yang selama ini belum mengenal produk Jamur Tiram Bang Jay.

Dari bulan ke bulan penjualan semakin meningkat, maka diperlukan juga ketersediaan plastik kemasan untuk mengisi jamur tiram berdasarkan berat jamur sesuai pemesanan dari para calon pembeli, oleh karena itu dari bulan ke bulan pembelian plastik kemasan menjadi semakin tinggi. Karena dalam tahapan pengembangan ditahun pertama kami masih menggunakan strategi *cost leadership*, maka untuk plastik kemasan kami masih menggunakan *plastic bag*, sedangkan untuk *stiker* kami masih menggunakan seperti pada bulan-bulan sebelumnya dan pemesanan *stiker* akan dilakukan 3 bulan sekali. Untuk karyawan kami masih menggunakan 2 karyawan saja, karena belum baglog yang dibudidayakan belum terlalu banyak, 1 karyawan untuk pemeliharaan, pemasaran dan produksi dengan gaji sebesar Rp 1.000.000/bulan dan karyawan keuangan Rp 500.000/bulan.

3.1.8.1.4 Rencana Penjualan Tahun 1

Tabel 3.19 : Rencana Penjualan Tahun 1



Seperti yang telah dijelaskan pada tabel 3.15, bahwa rencana harga pokok penjualan tahun 1, bahwa untuk tahapan pengembangan dari bulan Januari 2019 akan dilakukan penambahan baglog sebanyak 1.000 baglog setiap bulannya. Karena pada tahapan praktik dari Juli 2018 hingga Desember 2019 kami hanya membudidayakan 1.000 baglog saja dan masa produktif baglog untuk menghasilkan jamur sampai 5 bulan, maka baglog-baglog pada tahapan pertama semuanya akan disingkirkan dan tidak akan dirawat lagi di dalam kumbung. Maka secara otomatis budidaya jamur tiram Bang Jay ini akan kembali seperti pada tahapan awal dengan memulai membudidayakan 1.000 baglog, pada bulan Januari 2019 terlihat bahwa rencana penjualan jamur hanya 83 kilogram, hal ini dikarenakan bahwa pada bulan tersebut kami harus mempersiapkan pembangunan kumbung diminggu pertama, setelah itu kami akan melakukan pemesanan baglog yang sudah tumbuh 100% *miselium*, dan melakukan pembukaan baglog diminggu ke dua, dan menunggu panen pada minggu ke tiga, maka dengan waktu yang singkat dalam sebulan ini, menjadi alasan produksi jamur tiram menjadi sedikit pada bulan pertama pengembangan. Dan untuk harga jual masih seperti harga pada saat praktik jamur tiram ini dilaksanakan yaitu, kemasan jamur tiram segar dengan berat $\frac{1}{4}$ kilogram akan dijual dengan harga Rp 10.000, $\frac{1}{2}$ kilogram dijual dengan harga Rp 20.000, dan 1 kilogram dengan harga Rp 40.000.

3.1.8.1.5 Rencana Laporan Laba Rugi Tahun 1

Tabel 3.20 : Rencana Laporan Laba Rugi Tahun 1

LABA RUGI JAMUR TIRAM BANG JAY								
No.	Laba dan Rugi	Tahun 1						
		Januari 2019	Februari 2019	Maret 2019	April 2019	Mei 2019	Juni 2019	Juli 2019
1	Penjualan Jamur Tiram Segar	3,320,000	5,600,000	9,240,000	12,080,000	14,240,000	15,400,000	16,000,000
2	HPP Jamur Tiram Segar	5,770,000	5,950,000	-	-	-	-	-
	Laba Kotor	(2,450,000)	(350,000)	9,240,000	12,080,000	14,240,000	15,400,000	16,000,000
	Biaya Operasional							
1	- Biaya Pemasaran	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
2	- Bahan Bakar Kendaraan	150,000	155,000	160,000	170,000	190,000	2,100,000	225,000
3	- Oli Motor	35,000	35,000	35,000	35,000	35,000	35,000	35,000
4	- Listrik dan Air	36,000	37,000	37,500	38,200	38,500	39,100	39,600
5	- Depresiasi Kumbung	117,825	117,825	117,825	117,825	117,825	117,825	117,825
6	- Depresiasi Smartphone	147,500	147,500	147,500	147,500	147,500	147,500	147,500
7	- Depresiasi Kendaraan	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667
8	- Depresiasi Timbangan	5,625	5,625	5,625	5,625	5,625	5,625	5,625
	Total Biaya Operasional	708,617	714,617	720,117	730,817	751,117	2,661,717	787,217
	Laba Operasional	(3,158,617)	(1,064,617)	8,519,883	11,349,183	13,488,883	12,738,283	15,212,783
	Bunga	-	-	-	-	-	-	-
	Laba Sebelum Pajak	(3,158,617)	(1,064,617)	8,519,883	11,349,183	13,488,883	12,738,283	15,212,783
	Pajak	-	-	-	-	-	-	-
	Laba Bersih	(3,158,617)	(1,064,617)	8,519,883	11,349,183	13,488,883	12,738,283	15,212,783

3.1.8.1.6 Rencana Laporan Arus Kas Tahun 1

Tabel 3.21 : Rencana Laporan Arus Kas Tahun 1

CASH FLOW JAMUR TIRAM BANG JAY								
No.	Cash Flow	Tahun 1						
		Januari 2019	Februari 2019	Maret 2019	April 2019	Mei 2019	Juni 2019	Juli 2019
A	Cash InFlow							
	Cash Awal :							
	Modal	(15,674,985)	(22,483,602)	(27,048,219)	(22,028,336)	(14,329,153)	(4,340,270)	4,898,013
	Laba Bersih	(3,158,617)	(1,064,617)	8,519,883	11,349,183	13,488,883	12,738,283	15,212,783
	Total Cash Inflow	(18,833,602)	(23,548,219)	(18,528,336)	(10,679,153)	(840,270)	8,398,013	20,110,796
B	Cash OutFlow							
	- Baglog	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000
	- Kumbung	-	-	-	-	-	-	-
	- Smartphone	-	-	-	-	-	-	-
	- Kendaraan	150,000	-	-	150,000	-	-	150,000
	- Timbangan	-	-	-	-	-	-	-
	- Sewa Tanah	-	-	-	-	-	-	-
	- Peralatan lainnya	-	-	-	-	-	-	-
	Total Cash OutFlow	3,650,000	3,500,000	3,500,000	3,650,000	3,500,000	3,500,000	3,650,000
	Total Cash Akhir	(22,483,602)	(27,048,219)	(22,028,336)	(14,329,153)	(4,340,270)	4,898,013	16,460,796

3.1.8.1.7 Rencana Laporan Neraca Tahun 1

Tabel 3.22 : Rencana Laporan Neraca Tahun 1

NERACA JAMUR TIRAM BANG JAY								
No.	Aktiva dan Passiva	Tahun 1						
		Januari 2019	Februari 2019	Maret 2019	April 2019	Mei 2019	Juni 2019	Juli 2019
A	Aktiva							
	Current Assets :							
1	- Kas	(22,483,602)	(27,048,219)	(22,028,336)	(14,329,153)	(4,340,270)	4,898,013	16,460,796
2	- Baglog	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000
	Total Current Assets	(18,983,602)	(23,548,219)	(18,528,336)	(10,829,153)	(840,270)	8,398,013	19,960,796
	Fixed Assets :							
1	- Kumbung	1,570,900	1,570,900	1,570,900	1,570,900	1,570,900	1,570,900	1,570,900
2	- Smartphone	1,900,000	1,900,000	1,900,000	1,900,000	1,900,000	1,900,000	1,900,000
3	- Sepeda Motor	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
4	- Timbangan	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000
	Total Fixed Assets	13,620,900	13,620,900	13,620,900	13,620,900	13,620,900	13,620,900	13,620,900
	- Akumulasi Penyusutan	11,295,200	10,907,583	10,519,967	10,132,350	9,744,733	9,357,117	8,969,500
	Net Fixed Assets	2,325,700	2,713,317	3,100,933	3,488,550	3,876,167	4,263,783	4,651,400
	Total Assets	(16,657,902)	(20,834,902)	(15,427,403)	(7,340,603)	3,035,897	12,661,796	24,612,196
B	Passiva							
1	Modal	(16,657,902)	(20,834,902)	(15,427,403)	(7,340,603)	3,035,897	12,661,796	24,612,196
	Total Passiva	(16,657,902)	(20,834,902)	(15,427,403)	(7,340,603)	3,035,897	12,661,796	24,612,196

3.1.8.2 Rencana Keuangan Tahun 2 Sampai Tahun 5

3.1.8.2.1 Rencana Harga Pokok Penjualan Tahun 2

Tabel 3.23 : Rencana Harga Pokok Penjualan Tahun 2

Rincian	Tahun 2											
	Agustus 2019	September 2019	Oktober 2019	November 2019	Desember 2019	Januari 2020	Februari 2020	Maret 2020	April 2020	Mei 2020	Juni 2020	Juli 2020
Baglog	5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000
Plastik Kemasan	290,000	300,000	310,000	320,000	330,000	340,000	350,000	360,000	370,000	380,000	390,000	400,000
Stiker Kemasan	391,300	400,400	409,500	418,600	427,700	436,800	445,900	455,000	464,100	473,200	482,300	491,400
Karyawan	6,700,000	6,700,000	6,700,000	6,700,000	6,700,000	6,700,000	6,700,000	6,700,000	6,700,000	6,700,000	6,700,000	6,700,000
HPP Jamur Tiram	12,631,300	12,650,400	12,669,500	12,688,600	12,707,700	12,726,800	12,745,900	12,765,000	12,784,100	12,803,200	12,822,300	12,841,400
Jamur Segar	3,690,000	3,690,000	3,690,000	3,690,000	3,690,000	3,690,000	3,690,000	3,690,000	3,690,000	3,690,000	3,690,000	3,690,000
Bumbu - Bumbu	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000
Minyak Goreng	510,000	510,000	510,000	510,000	510,000	510,000	510,000	510,000	510,000	510,000	510,000	510,000
Gas	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000
Kemasan	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
Karyawan	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000
HPP Jamur Crispy	9,250,000	9,250,000	9,250,000	9,250,000	9,250,000	9,250,000	9,250,000	9,250,000	9,250,000	9,250,000	9,250,000	9,250,000

Pada tahun ke 2 ini kami berencana untuk membuat 2 produk yaitu : jamur tiram putih segar dan jamur *crispy*. Untuk harga pokok penjualan dari jamur tiram segar kami terdiri dari baglog, plastik kemasan, stiker kemasan, dan karyawan. Pada tahun kedua ini kami akan mulai membeli baglog setiap bulannya sebanyak 1.500 dengan taksiran harga per baglog sebesar Rp 3.500, jadi $1.500 \times \text{Rp } 3.500 = \text{Rp } 5.250.000$. Pada tahun ke 2 ini baglog-baglog masih didatangkan dari Pulau Lombok dan yang memproduksi baglog-baglog ini adalah usaha dengan nama Jamur Lombok. Karena adanya penambahan baglog dari bulan ke bulan maka, tentunya produksi jamur tiram dari bulan juga semakin meningkat, oleh karena itu persediaan plastik kemasan dari bulan ke bulan juga semakin meningkat, pada tahun 2 ini kami mulai menerapkan strategi *differensiasi*, maka salah satu perbedaan produk kami dengan produk jamur tiram yang lain adalah pada plastik kemasan yang mulai menggunakan *plastic ziplock bag* dan juga dikemas ini akan langsung diprintkan logo, kontak dan media sosial yang dimiliki Jamur Tiram Bang Jay, didesain supaya lebih *eye catching* dan diharapkan juga

dengan kemasan terbaru ini dapat menjadi *positioning* produk jamur tiram Bang Jay di dalam benak para konsumen. Akan menjadi pertanyaan, kenapa masih ada *stiker* kemasan, padahal logo dan kontak Jamur Tiram Bang Jay sudah diprintkan langsung bersama plastik kemasan, hal ini dilakukan karena setiap konsumen membeli 1 produk Jamur Tiram Bang Jay, mereka akan diberikan 1 stiker Jamur Tiram Bang Jay, dan stiker tersebut akan mereka kumpulkan hingga 10 stiker yang nantinya dapat mereka tukarkan dengan 1 produk jamur tiram segar dengan berat $\frac{1}{4}$ kilogram, tujuannya adalah sebagai bentuk penghargaan kepada para konsumen yang selama ini telah setia/*loyal* membeli dan mengonsumsi produk Jamur Tiram Bang Jay. Mulai dari tahun ke 2 hingga ke tahun 3 nanti, karyawan yang dibutuhkan untuk menghasilkan jamur tiram segar sebanyak 5 orang : karyawan perawatan dan produksi jamur segar 4 orang dengan gaji perbulan untuk masing-masing orang sebesar Rp 1.500.000, jadi $4 \times \text{Rp } 1.500.000 = \text{Rp } 6.000.000$ dan 1 orang untuk pemasaran dengan gaji perbulan sebesar Rp 700.000, jadi $1 \times \text{Rp } 700.000 = \text{Rp } 700.000$, dan total gaji yang harus dikeluarkan untuk karyawan jamur tiram segar sebesar $\text{Rp } 6.000.000 + \text{Rp } 700.000 = \text{Rp } 6.700.000$.

Untuk menghasilkan jamur *crispy*, maka diperlukan beberapa bahan yang akan dijadikan sebagai harga pokok penjualan, yaitu: jamur tiram segar, bumbu-bumbu, minyak goreng, gas untuk menggoreng, kemasan, dan karyawan. Untuk jamur tiram diambil dari hasil budidaya sendiri. Kebutuhan jamur tiram segar setiap harinya sebanyak 3 kilogram dengan harga per kilogram sebesar Rp 41.000, jadi besar biaya yang harus dikeluarkan untuk membeli jamur tiram sebanyak $3 \times \text{Rp } 41.000 = \text{Rp } 123.000$, dan rata-rata biaya yang harus dikeluarkan untuk membeli jamur tiram setiap bulannya adalah $30 \times \text{Rp } 123.000 = \text{Rp } 3.690.000$. Untuk bumbu-bumbu jamur *crispy* yang terdiri dari (bawang putih, garam, lada bubuk, kaldu ayam, tepung terigu, tepung meizena) dan harus mengeluarkan biaya sebesar Rp 80.000 setiap harinya dan setiap bulannya mengeluarkan biaya sebesar $30 \times \text{Rp } 50.000 = \text{Rp } 1.500.000$. Setiap harinya harus mengeluarkan biaya untuk membeli minyak goreng sebesar Rp 17.000 dan dalam sebulan akan mengeluarkan biaya sebesar $30 \times \text{Rp } 17.000 = \text{Rp } 510.000$. Taksiran biaya yang akan dikeluarkan untuk gas setiap harinya sebesar Rp 15.000, maka dalam sebulan

akan mengeluarkan biaya sebesar $30 \times \text{Rp } 15.000 = \text{Rp } 450.000$. Biaya yang harus dikeluarkan untuk keperluan setiap hari adalah sebesar Rp 20.000, karena setiap kemasan seharga Rp 500, jadi $40 \times \text{Rp } 500 = \text{Rp } 20.000$ dan untuk keperluan dalam sebulan sebesar $30 \times \text{Rp } 20.000 = \text{Rp } 600.000$. Sedangkan harus mengeluarkan gaji masing-masing karyawan memasak jamur *crispy* sebesar Rp 500.000, karena karyawan memasak jamur *crispy* ada 2 orang, jadi $2 \times \text{Rp } 500.000 = \text{Rp } 1.000.000$ dan 1 orang karyawan keuangan sebesar Rp 1.500.000, jadi total gaji yang harus dikeluarkan untuk karyawan sebesar $\text{Rp } 1.000.000 + \text{Rp } 1.500.000 = \text{Rp } 2.500.000$.

3.1.8.2.2 Rencana Harga Pokok Penjualan Tahun 3

Tabel 3.24 : Rencana Harga Pokok Penjualan Tahun 3

Rincian	Tahun 3											
	Agustus 2020	September 2020	Oktober 2020	November 2020	Desember 2020	Januari 2021	Februari 2021	Maret 2021	April 2021	Mei 2021	Juni 2021	Juli 2021
Baglog	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000
Plastik Kemasan	430,000	440,000	450,000	460,000	470,000	480,000	490,000	500,000	510,000	520,000	530,000	540,000
Stiker Kemasan	637,000	646,100	655,200	664,300	673,400	682,500	691,600	700,700	709,800	718,900	728,000	737,100
Karyawan	6,700,000	6,700,000	6,700,000	6,700,000	6,700,000	6,700,000	6,700,000	6,700,000	6,700,000	6,700,000	6,700,000	6,700,000
HPP Jamur Tiram	14,767,000	14,786,100	14,805,200	14,824,300	14,843,400	14,862,500	14,881,600	14,900,700	14,919,800	14,938,900	14,958,000	14,977,100
Jamur Segar	4,410,000	4,410,000	4,410,000	4,410,000	4,410,000	4,410,000	4,410,000	4,410,000	4,410,000	4,410,000	4,410,000	4,410,000
Bumbu - Bumbu	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000
Minyak Goreng	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
Gas	510,000	510,000	510,000	510,000	510,000	510,000	510,000	510,000	510,000	510,000	510,000	510,000
Kemasan	690,000	690,000	690,000	690,000	690,000	690,000	690,000	690,000	690,000	690,000	690,000	690,000
Karyawan	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000
HPP Jamur Crispy	10,510,000	10,510,000	10,510,000	10,510,000	10,510,000	10,510,000	10,510,000	10,510,000	10,510,000	10,510,000	10,510,000	10,510,000

Di tahun yang ke 3 ini kami berencana untuk meningkatkan jumlah baglog. Apabila ditahun sebelumnya kami membudidaya baglog sejumlah 1.500 setiap bulannya, maka ditahun ke 3 ini kami berencana untuk membudidaya baglog jamur tiram sebanyak 2.000 baglog setiap bulannya artinya ada peningkatan jumlah budidaya baglog sebanyak 500 setiap bulannya. Maka setiap bulannya untuk membeli baglog harus mengeluarkan biaya sebesar $2.000 \times \text{Rp } 3.500 = \text{Rp } 7.000.000$. Untuk pemesanan plastik kemasan yaitu *plastic*

ziplock bag, ada peningkatan setiap bulannya sebesar Rp 10.000, yang pada bulan awal harus mengeluarkan uang sebesar Rp 430.000, bulan September 2020 sebesar Rp 440.000, peningkatan ini terjadi karena baglog pada bulan sebelumnya masih memproduksi jamur, jadi memerlukan *plastic* kemasan yang lebih untuk membungkus jamur-jamur segar yang dihasilkan oleh baglog bulan sebelumnya. Pada tahun ini juga kami masih menerapkan strategi yang telah diterapkan pada tahun sebelumnya yaitu, setiap pembeli akan diberikan stiker untuk setiap pembelian, kemudian akan mereka kumpulkan hingga mencapai 10 stiker, kemudian akan ditukarkan dengan produk jamur tiram segar yang beratnya $\frac{1}{4}$ kilogram. Pada tahun ke 3 ini kami tidak melakukan perekrutan karyawan, karena masih merasa cukup untuk menggunakan karyawan yang telah direkrut pada tahun sebelumnya, akan tetapi masih dengan gaji yang sama. Untuk menghasilkan jamur tiram segar sebanyak 5 orang : karyawan perawatan dan produksi jamur segar 4 orang dengan gaji perbulan untuk masing-masing orang sebesar Rp 1.500.000, jadi $4 \times \text{Rp } 1.500.000 = \text{Rp } 6.000.000$ dan 1 orang untuk pemasaran dengan gaji perbulan sebesar Rp 700.000, jadi $1 \times \text{Rp } 700.000 = \text{Rp } 700.000$, dan total gaji yang harus dikeluarkan untuk karyawan jamur tiram segar sebesar $\text{Rp } 6.000.000 + \text{Rp } 700.000 = \text{Rp } 6.700.000$.

Masih seperti pada tahun sebelumnya, untuk membuat jamur *crispy*, maka bahan-bahan yang harus dipersiapkan adalah jamur segar, bumbu-bumbu, minyak goreng, gas, dan juga setelah jamur *crispy* ini siap maka memerlukan kemasan untuk mengisinya dan karyawan yang akan melakukan pengisian jamur *crispy* ke dalam kemasan. Pada tahun ke 3 ini akan memerlukan jamur segar perhari sebanyak 3.5 kilogram jamur dan dalam sebulan akan membutuhkan sebanyak 105 kilogram jamur, sehingga biaya yang harus dikeluarkan untuk membeli jamur setiap harinya sebesar $3.5 \times \text{Rp } 42.000 = \text{Rp } 147.000$ dan setiap bulannya harus mengeluarkan biaya sebesar $105 \times \text{Rp } 42.000 = \text{Rp } 4.410.000$. Untuk membuat jamur *crispy*, maka membutuhkan bumbu-bumbu, seperti (bawang putih, garam, lada bubuk, kaldu ayam, tepung terigu, tepung meizena) dan biaya yang harus dikeluarkan setiap harinya sebesar Rp 60.000 dan setiap bulannya harus mengeluarkan biaya sebesar $30 \times \text{Rp } 60.000 = \text{Rp } 1.800.000$. Keperluan minyak goreng untuk menggoreng

jamur *crispy* setiap harinya sebesar Rp 20.000 dan untuk kebutuhan setiap bulannya sebesar $30 \times \text{Rp } 20.000 = \text{Rp } 600.000$. Supaya jamur *crispy* ini matang dengan sempurna, maka untuk menggorengnya menggunakan gas dengan kebutuhan setiap harinya sebesar Rp 17.000 dan dalam sebulan menghabiskan biaya sebesar $30 \times \text{Rp } 17.000 = \text{Rp } 510.000$. Dalam sehari membutuhkan kemasan sebanyak 46 pcs dan untuk keperluan sebulan akan membeli plastik kemasan sebanyak 1.380 pcs dengan harga perlembar sebesar Rp 500, maka $46 \times \text{Rp } 500 \times 30 = \text{Rp } 690.000$. Untuk karyawan masih sama dengan tahun sebelumnya yaitu, untuk karyawan memasak jamur *crispy* masih menggunakan 2 orang dengan gaji masing-masing sebesar Rp 500.000, $2 \times \text{Rp } 500.000 = \text{Rp } 1.000.000$ dan karyawan keuangan 1 orang dengan gaji sebesar Rp 1.500.000, jadi $\text{Rp } 1.000.000 + \text{Rp } 1.500.000 = \text{Rp } 2.500.000$.

3.1.8.2.3 Rencana Harga Pokok Penjualan Tahun 4

Tabel 3.25 : Rencana Harga Pokok Penjualan Tahun 4

Rincian	Tahun 4											
	Agustus 2021	September 2021	Oktober 2021	November 2021	Desember 2021	Januari 2022	Februari 2022	Maret 2022	April 2022	Mei 2022	Juni 2022	Juli 2022
Baglog	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
Plastik Kemasan	640,000	650,000	660,000	670,000	680,000	690,000	700,000	710,000	720,000	730,000	740,000	750,000
Stiker Kemasan	682,500	691,600	700,700	709,800	718,900	728,000	737,100	746,200	755,300	764,400	773,500	782,600
Karyawan	15,500,000	15,500,000	15,500,000	15,500,000	15,500,000	15,500,000	15,500,000	15,500,000	15,500,000	15,500,000	15,500,000	15,500,000
HPP Jamur Tiram	26,822,500	26,841,600	26,860,700	26,879,800	26,898,900	26,918,000	26,937,100	26,956,200	26,975,300	26,994,400	27,013,500	27,032,600
Jamur Segar	5,160,000	5,160,000	5,160,000	5,160,000	5,160,000	5,160,000	5,160,000	5,160,000	5,160,000	5,160,000	5,160,000	5,160,000
Bumbu - Bumbu	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000
Minyak Goreng	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000
Gas	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
Kemasan	795,000	795,000	795,000	795,000	795,000	795,000	795,000	795,000	795,000	795,000	795,000	795,000
Karyawan	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000
HPP Jamur Crispy	12,705,000	12,705,000	12,705,000	12,705,000	12,705,000	12,705,000	12,705,000	12,705,000	12,705,000	12,705,000	12,705,000	12,705,000
Bibit jamur tiram	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000
Serbuk gergaji	270,000	270,000	270,000	270,000	270,000	270,000	270,000	270,000	270,000	270,000	270,000	270,000
Bekatul	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000
Kapur	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
Gips	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000
Tepung Jagung	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000
Gas	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000
Plastik log	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000
Cincin log	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000
Karet gelang	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
Koran bekas	70,000	70,000	70,000	70,000	70,000	70,000	70,000	70,000	70,000	70,000	70,000	70,000
Karyawan	13,800,000	13,800,000	13,800,000	13,800,000	13,800,000	13,800,000	13,800,000	13,800,000	13,800,000	13,800,000	13,800,000	13,800,000
HPP Baglog	17,720,000	17,720,000	17,720,000	17,720,000	17,720,000	17,720,000	17,720,000	17,720,000	17,720,000	17,720,000	17,720,000	17,720,000

Rencana pada tahun ke 4 adalah kami akan melakukan budidaya baglog jamur tiram setiap bulannya sebanyak 2.500 baglog, dengan taksiran harga Rp 4.000/baglog, maka setiap bulannya akan mengeluarkan biaya untuk membeli baglog sebesar 2.500 x Rp 4.000 = Rp 10.000.000. Pada bulan pertama kami akan membeli plastik kemasan untuk membungkus jamur tiram segar sebesar Rp 640.000 dan bulan September 2021 akan membeli lagi plastik kemasan sebesar Rp 650.000 dan begitu pula seterusnya pada bulan

Juli 2020, setiap bulannya pembelian plastik akan meningkat sebesar Rp 10.000, hal ini dikarenakan baglog-baglog yang telah dibeli pada bulan sebelumnya masih menghasilkan jamur segar, jadi kelebihan plastik kemasan ini akan digunakan untuk membungkus jamur tiram segar yang dihasilkan baglog pada bulan sebelumnya. Pada tahun ini juga kami masih membeli stiker untuk diberikan kepada para pembeli disetiap pembelian produk jamur tiram segar, ketika pembeli berhasil mengumpulkan 10 stiker, maka stiker-stiker tersebut dapat ditukarkan dengan 1 produk jamur tiram segar yang memiliki berat $\frac{1}{4}$ kilogram. hal ini dilakukan sebagai bentuk penghargaan kepada para pembeli yang sudah membeli produk Jamur Tiram Bang Jay selama ini, selain itu juga dengan strategi seperti ini diharapkan akan mampu menciptakan loyalitas konsumen terhadap produk ini. Karena dari tahun ke tahun baglog yang dibudidayakan semakin meningkat, maka pada tahun ini akan diadakan rekrutmen karyawan lagi. Jika pada tahun ke 2 sudah memiliki 4 orang karyawan untuk perawatan, produksi jamur tiram dan 1 orang untuk pemasaran, maka pada tahun ini akan merekrut 3 orang karyawan lagi untuk perawatan dan produksi, jadi untuk tahun ini akan memiliki 7 orang karyawan yang akan bertugas untuk perawatan dan produksi dan 1 orang pemasaran. Untuk gaji perbulan karyawan perawatan dan produksi sebesar $7 \times \text{Rp } 2.000.000 = \text{Rp } 14.000.000$ dan gaji untuk karyawan pemasaran sebesar Rp 1.500.000, jadi besar uang yang harus dikeluarkan untuk menggaji karyawan yang berhubungan dengan produk jamur tiram segar setiap bulannya sebesar $\text{Rp } 14.000.000 + \text{Rp } 1.500.000 = \text{Rp } 15.500.000$.

Produk ke 2 yang dimiliki oleh Jamur Tiram Bang Jay adalah jamur *crispy*, untuk menghasilkan produk jamur *crispy* ini membutuhkan jamur tiram segar setiap harinya sebanyak 4 kilogram dengan harga per kilogram sebesar Rp 43.000, jadi uang yang perlu dikeluarkan setiap harinya sebesar Rp 172.000 dan dalam sebulan harus mengeluarkan uang untuk membeli jamur tiram segar sebesar $4 \times 30 \times \text{Rp } 43.000 = \text{Rp } 5.160.000$. Supaya jamur *crispy* memiliki rasa yang enak dan gurih, maka diperlukan bumbu-bumbu yang harus dicampurkan dengan jamur tiram segar dan bumbu-bumbu itu terdiri dari (bawang putih, garam, lada bubuk, kaldu ayam, tepung terigu, tepung meizena), setiap harinya harus mengeluarkan uang sebesar Rp 70.000 dan setiap bulannya harus mengeluarkan

biaya sebesar $30 \times \text{Rp } 70.000 = \text{Rp } 2.100.000$. Selain itu juga diperlukan minyak goreng untuk menggoreng jamur segar yang sudah dicampurkan dengan bumbu-bumbu yang sudah dihaluskan sebelumnya, uang yang perlu dikeluarkan setiap harinya sebesar Rp 35.000, dan untuk sebulan harus mengeluarkan uang sebesar $30 \times \text{Rp } 35.000 = \text{Rp } 1.050.000$. Untuk selanjutnya juga diperlukan gas untuk memasak, setiap harinya harus mengeluarkan uang sebesar Rp 20.000, dan setiap bulannya harus mengeluarkan uang untuk membeli gas sebesar $30 \times \text{Rp } 20.000 = \text{Rp } 600.000$. Setelah jamur *crispy* selesai digoreng maka tentunya diperlukan kemasan sebagai wadah untuk mengisinya dan pada tahun ke 4 ini, kebutuhan kemasan setiap harinya sebanyak 53 pcs, dengan harga perlembarannya sebesar Rp 500, maka untuk kebutuhan setiap bulannya sebanyak $53 \times \text{Rp } 500 \times 30 = \text{Rp } 795.000$. Karena pada tahun ke 2 kami sudah merekrut 2 orang karyawan untuk memasak jamur *cricpy*, maka pada tahun ke 4 ini kami hanya akan merekrut 1 orang lagi sebagai karyawan memasak jamur *crispy*, jadi pada tahun ini kami akan memiliki 3 orang karyawan untuk memasak jamur *crispy* dengan gaji setiap bulannya sebesar Rp 1.000.000, jadi $3 \times \text{Rp } 1.000.000 = \text{Rp } 3.000.000$.

Ditahun ke 4 ini kami akan mulai membuat 1 produk baru lagi, yaitu : baglog. Karena kami merasa bahwa selama ini setiap tahun kami membeli dari Pulau Lombok, jadi kami merasa inilah saatnya kami akan membuat baglog sendiri, rencananya nanti baglog yang telah berhasil kami buat dan mencapai 100% *miselium*, sebagiannya akan kami jual kepada masyarakat Kabupaten Sumbawa Barat, Kabupaten Sumbawa Besar, Bima dan Dompu, dan sebagiannya lagi akan kami budidaya sendiri. Maka untuk membuat baglog jamur tiram ini diperlukan bahan-bahan seperti : bibi jamur tiram sebanyak 10 botol setiap bulannya dengan harga perbotol sebesar Rp 15.000, jadi setiap bulannya harus mengeluarkan uang untuk membeli bibit jamur tiram sebesar Rp 150.000. Bahan selanjutnya adalah serbuk gergaji yang menjadi bahan utama untuk membuat baglog jamur, dan harus mengeluarkan biaya sebesar Rp 270.000 untuk membeli serbuk gergaji. Bekatul juga menjadi bahan campuran untuk membuat baglog/media tanam, dengan biaya yang harus dikeluarkan setiap bulannya sebesar Rp 150.000. Untuk kapur harus mengeluarkan uang sebesar Rp 200.000 setiap bulannya. Uang

yang harus dikeluarkan untuk membeli gips sebesar Rp 130.000. Tepung jagung juga menjadi bahan campuran untuk membuat baglog/media tanam, untuk setiap bulannya harus mengeluarkan biaya sebesar Rp 150.000. Karena rencana produksi baglog setiap bulannya sebanyak 10.000 baglog, maka dibutuhkan plastik baglog sebanyak 10.000 pula dan harga plastik baglog sebesar Rp 210/pcs, jadi $10.000 \times \text{Rp } 210 = \text{Rp } 2.100.000$. Selanjutnya supaya baglog dapat bertahan setelah dilakukan pembukaan maka diperlukan cincin untuk menahannya, harga cincin baglog sebesar Rp 50/buah, maka dalam sebulan harus mengeluarkan uang untuk membeli cincin baglog sebesar $10.000 \times \text{Rp } 50 = \text{Rp } 500.000$. Dan juga membutuhkan karet gelang untuk mengikat antara plastik baglog, cincin baglog dan penutup baglog, uang yang harus dikeluarkan untuk membeli karet gelang selama sebulan sebesar $10.000 \times \text{Rp } 5 = \text{Rp } 50.000$. selanjutnya dibutuhkan koran bekas yang akan digunakan sebagai penutup baglog, uang yang akan dikeluarkan sebesar Rp 70.000. Untuk menghasilkan baglog ini diperlukan beberapa karyawan dengan tugas masing-masing, 3 orang untuk melakukan pencampuran bahan-bahan sehingga siap untuk diisikan ke dalam plastik baglog, 3 orang yang bertugas untuk mengisi media tanam ke dalam plastik baglog dengan gaji setiap bulannya sebesar Rp 1.500.000, jadi $6 \times \text{Rp } 1.500.000 = \text{Rp } 9.000.000$, 2 orang karyawan toko dengan gaji per bulan Rp 1.500.000, jadi $2 \times \text{Rp } 1.500.000 = \text{Rp } 3.000.000$ dan 1 orang karyawan keuangan dengan gaji sebesar Rp 1.800.000, jadi total uang yang harus dikeluarkan untuk menggaji karyawan untuk produk baglog adalah sebesar $\text{Rp } 9.000.000 + \text{Rp } 3.000.000 + 1.800.000 = \text{Rp } 13.800.000$.

3.1.8.2.4 Rencana Harga Pokok Penjualan Tahun 5

Tabel 3.26 : Rencana Harga Pokok Penjualan Tahun 5

Rincian	Tahun 5											
	Agustus 2022	September 2022	Oktober 2022	November 2022	Desember 2022	Januari 2023	Februari 2023	Maret 2023	April 2023	Mei 2023	Juni 2023	Juli 2023
Baglog	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000
Plastik Kemasan	800,000	810,000	820,000	830,000	840,000	850,000	860,000	870,000	880,000	890,000	900,000	910,000
Stiker Kemasan	1,092,000	1,101,100	1,110,200	1,119,300	1,128,400	1,137,500	1,146,600	1,155,700	1,164,800	1,173,900	1,183,000	1,192,100
Karyawan	15,500,000	15,500,000	15,500,000	15,500,000	15,500,000	15,500,000	15,500,000	15,500,000	15,500,000	15,500,000	15,500,000	15,500,000
HPP Jamur Tiram	29,392,000	29,411,100	29,430,200	29,449,300	29,468,400	29,487,500	29,506,600	29,525,700	29,544,800	29,563,900	29,583,000	29,602,100
Jamur Segar	5,940,000	5,940,000	5,940,000	5,940,000	5,940,000	5,940,000	5,940,000	5,940,000	5,940,000	5,940,000	5,940,000	5,940,000
Bumbu - Bumbu	2,400,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000
Minyak Goreng	1,350,000	1,350,000	1,350,000	1,350,000	1,350,000	1,350,000	1,350,000	1,350,000	1,350,000	1,350,000	1,350,000	1,350,000
Gas	900,000	900,000	900,000	900,000	900,000	900,000	900,000	900,000	900,000	900,000	900,000	900,000
Kemasan	900,000	900,000	900,000	900,000	900,000	900,000	900,000	900,000	900,000	900,000	900,000	900,000
Karyawan	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000
HPP Jamur Crispy	14,490,000	14,490,000	14,490,000	14,490,000	14,490,000	14,490,000	14,490,000	14,490,000	14,490,000	14,490,000	14,490,000	14,490,000
Bibit jamur tiram	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500
Serbuk gergaji	310,500	310,500	310,500	310,500	310,500	310,500	310,500	310,500	310,500	310,500	310,500	310,500
Bekatul	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500
Kapur	230,000	230,000	230,000	230,000	230,000	230,000	230,000	230,000	230,000	230,000	230,000	230,000
Gips	149,500	149,500	149,500	149,500	149,500	149,500	149,500	149,500	149,500	149,500	149,500	149,500
Tepung Jagung	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500
Gas	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500	172,500
Plastik log	2,415,000	2,415,000	2,415,000	2,415,000	2,415,000	2,415,000	2,415,000	2,415,000	2,415,000	2,415,000	2,415,000	2,415,000
Cincin log	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000
Karet gelang	57,500	57,500	57,500	57,500	57,500	57,500	57,500	57,500	57,500	57,500	57,500	57,500
Koran bekas	80,500	80,500	80,500	80,500	80,500	80,500	80,500	80,500	80,500	80,500	80,500	80,500
Karyawan	13,800,000	13,800,000	13,800,000	13,800,000	13,800,000	13,800,000	13,800,000	13,800,000	13,800,000	13,800,000	13,800,000	13,800,000
HPP Baglog	18,308,000	18,308,000	18,308,000	18,308,000	18,308,000	18,308,000	18,308,000	18,308,000	18,308,000	18,308,000	18,308,000	18,308,000

Masih sama seperti pada tahun sebelumnya, bahwa pada tahun ini kami memiliki 3 produk yaitu : jamur tiram segar, jamur *crispy*, dan baglog. Pertama, untuk menghasilkan produk jamur tiram segar, maka yang diperlukan untuk membeli baglog, pada tahun ini kami akan membeli sebanyak 3000 baglog setiap bulannya dengan harga Rp 4.000/baglog, maka setiap bulannya akan harus mengeluarkan uang sebesar $3000 \times \text{Rp } 4000 = \text{Rp } 12.000.000$. Selanjutnya harus membeli plastik kemasan untuk mengisi produk jamur

jamur tiram, plastik yang digunakan adalah *plastic ziplock bag* yang kemudian diprintkan logo, kontak dan media sosial yang dimiliki oleh Jamur Tiram Bang Jay seperti, *facebook*, *whatsapp*, dan *instagram*, dengan setiap bulannya harus mengeluarkan uang sebesar Rp 800.000. Dan juga harus mengeluarkan biaya untuk membeli stiker yang akan diberikan kepada setiap pembelian kemasan jamur tiram segar, setiap bulannya harus mengeluarkan uang untuk membeli stiker kemasan sebesar Rp 1.092.000. Supaya menghasilkan produk jamur tiram segar yang bagus, maka diperlukan karyawan yang kompeten dalam mengelolah itu semua, pada tahun ini kami tidak akan melakukan perekrutan karyawan, karena kami sudah merasa cukup dengan jumlah karyawan yang kami miliki pada tahun sebelumnya, tahun ini kami tetap memiliki 7 orang karyawan yang akan bertugas untuk perawatan dan produksi dan 1 orang pemasaran. Untuk gaji perbulan karyawan perawatan dan produksi sebesar $7 \times \text{Rp } 2.000.000 = \text{Rp } 14.000.000$ dan gaji untuk karyawan pemasaran sebesar Rp 1.500.000, jadi besar uang yang harus dikeluarkan untuk menggaji karyawan yang berhubungan dengan produk jamur tiram segar setiap bulannya sebesar $\text{Rp } 14.000.000 + \text{Rp } 1.500.000 = \text{Rp } 15.500.000$.

Produk yang kedua adalah jamur *crispy*, untuk menghasilkan jamur *cispy* ditahun ke 5 ini dibutuhkan. Jamur tiram segar sebagai bahan utama yang diambil dari hasil budidaya sendiri, dengan kebutuhan setiap hari sebanyak 4,5 kilogram dan harga perkilogram sebesar Rp 44.000, jadi setiap harinya harus mengeluarkan uang sebesar $4.5 \times \text{Rp } 44.000 = \text{Rp } 198.000$ dan untuk setiap bulannya harus mengeluarkan uang sebesar $4.5 \times 30 \times \text{Rp } 44.000 = \text{Rp } 5.940.000$. Selanjutnya diperlukan bumbu-bumbu yang akan dicampurkan dengan jamur tiram segar supaya mendapatkan jamur tiram yang renyah, gurih dan memiliki cita rasa yang berbeda dengan jamur *crispy* yang lain, setiap harinya harus mengeluarkan biaya untuk membeli bumbu-bumbu, seperti (bawang putih, garam, lada bubuk, kaldu ayam, tepung terigu, tepung meizena) sebesar Rp 80.000 dan dalam setiap bulannya harus mengeluarkan biaya sebesar $30 \times \text{Rp } 80.000 = \text{Rp } 2.400.000$. Setelah jamur tiram segar dicampurkan dengan bumbu yang telah dipersiapkan, maka selanjutnya dibutuhkan minyak goreng untuk menggoreng jamur tersebut untuk menghasilkan jamur *crispy*, setiap harinya harus mengeluarkan

uang untuk membeli minyak goreng sebesar Rp 45.000 dan setiap bulannya harus mengeluarkan uang sebesar $30 \times \text{Rp } 45.000 = \text{Rp } 1.350.000$. Disamping itu juga dibutuhkan gas untuk memasak jamur *crispy*, uang yang harus dikeluarkan untuk membeli gas setiap harinya sebesar Rp 30.000 dan setiap bulannya harus mengeluarkan uang sebesar $30 \times \text{Rp } 30.000 = \text{Rp } 900.000$. Setelah melalui proses penggorengan dan mendapatkan jamur *crispy*, maka selanjutnya akan dilakukan proses pengemasan, untuk kemasannya akan dilakukan pembelian setiap bulan, dengan rencana kebutuhan setiap harinya sebanyak 60 pcs dan harga setiap pcs-nya sebesar Rp 500, maka untuk keperluan sebulan harus mengeluarkan uang sebesar $60 \times \text{Rp } 500 \times 30 = \text{Rp } 900.000$. Pada tahun ini kami tidak melakukan perekrutan karyawan yang berhubungan dengan produksi jamur *crispy*, jadi untuk karyawan masih sama dengan tahun sebelumnya, pada tahun ini kami masih memiliki 3 orang karyawan untuk memasak jamur *crispy* dengan gaji setiap bulannya sebesar Rp 1.000.000, jadi $3 \times \text{Rp } 1.000.000 = \text{Rp } 3.000.000$.

Produk ke 3 yaitu baglog, untuk membuat baglog ini diperlukan bahan-bahan sebagai berikut : Pertama, membutuhkan bibit jamur tiram yang akan dibeli setiap bulannya sebesar Rp 172.500. Kedua, serbuk gergaji yang akan menjadi bahan utama untuk membuat baglog yang sumbernya dari beberapa tempat pemotongan kayu yang berada di Kabupaten Sumbawa Barat dan harus mengeluarkan biaya setiap bulannya sebesar Rp 310.500. Ketiga, bekatul yang digunakan sebagai bahan campuran dengan serbuk gergaji sebagai bahan utama untuk membuat baglog, setiap bulannya akan mengeluarkan biaya sebesar Rp 172.500 untuk membeli bekatul. Keempat, Kapur juga digunakan sebagai bahan campuran untuk membuat baglog, untuk membeli kapur ini setiap bulan harus mengeluarkan biaya sebesar Rp 230.000. Kelima, gips dengan biaya yang harus dikeluarkan setiap bulannya sebesar Rp 149.500. Keenam, tepung jagung juga digunakan sebagai bahan campuran dengan serbuk gergaji, bekatul, kapur, dan gips setelah semua bahan ini dicampurkan, maka akan siap untuk diisikan ke dalam plastik baglog, setiap bulannya untuk membeli tepung jagung harus mengeluarkan biaya sebesar Rp 172.500. Ketujuh, gas, setelah semua baglog sudah jadi, maka akan dilakukan proses pengukusan

baglog yang bertujuan untuk membunuh bakteri-bakteri yang ada didalam serbuk gergaji, sehingga nantinya akan menghasilkan baglog yang berkualitas, maka diperlukan gas untuk melakukan proses pengukusan tersebut. Kedelapan, plastik log, yang akan digunakan untuk mengisi semua bahan yang telah dicampurkan tadi dari serbuk gergaji, bekatul, kapur, gips dan tepung jagung, karena target produksi baglog setiap bulannya adalah 10.000, maka diperlukan juga plastik log sebanyak 10.000 pcs setiap bulannya, untuk mendapatkan plastik baglog sebanyak itu harus mengeluarkan uang sebanyak Rp 2.415.000. Kesembilan adalah cincin baglog yang berfungsi untuk menahan ikatan plastik log dengan penutup baglog, dalam sebulan juga diperlukan cincin log sebanyak 10.000 buah dan setiap bulannya harus mengeluarkan uang sebesar Rp 575.000. Kesepuluh, karet gelang yang berfungsi untuk mengikat antara penutup log dari koran, plastik log dan cincin log, setiap bulannya harus mengeluarkan uang untuk membeli karet gelang sebesar Rp 57.500. Kesebelas, koran bekas yang akan digunakan sebagai penutup baglog setelah baglog diinokulasi atau ditanamkan bibit, maka setiap bulannya harus membeli koran bekas sebesar Rp 80.500. Kedua belas, Untuk menghasilkan baglog ini diperlukan beberapa karyawan dengan tugas masing-masing, 3 orang untuk melakukan pencampuran bahan-bahan sehingga siap untuk diisikan ke dalam plastik baglog, 3 orang yang bertugas untuk mengisi media tanam ke dalam plastik baglog dengan gaji setiap bulannya sebesar Rp 2.000.000, jadi $6 \times \text{Rp } 2.000.000 = \text{Rp } 12.000.000$ dan 1 orang karyawan keuangan dengan gaji sebesar Rp 1.800.000, jadi total uang yang harus dikeluarkan untuk menggaji karyawan untuk produk baglog adalah sebesar $\text{Rp } 12.000.000 + 1.800.000 = \text{Rp } 13.800.000$.

3.1.8.2.5 Rencana Penjualan Tahun 2

Tabel 3.27 : Rencana Penjualan Tahun 2

Tahun 2 (Jamur Tiram Segar)					Tahun 2 (Jamur Crispy)		
Bulan	Jumlah Budidaya Baglog	Penjualan Jamur (Kg)	Harga Jual (Rp)	Penerimaan (Rp)	Produksi Jamur Crispy	Harga Jual (Rp)	Penerimaan (Rp)
Agustus 2019	1,500	614	41,000	25,174,000	1,200	10,000	12,000,000
September 2019	1,500	716	41,000	29,356,000	1,200	10,000	12,000,000
Oktober 2019	1,500	648	41,000	26,568,000	1,200	10,000	12,000,000
November 2019	1,500	604	41,000	24,764,000	1,200	10,000	12,000,000
Desember 2019	1,500	574	41,000	23,525,800	1,200	10,000	12,000,000
Januari 2020	1,500	554	41,000	22,705,800	1,200	10,000	12,000,000
Februari 2020	1,500	525	41,000	21,516,800	1,200	10,000	12,000,000
Maret 2020	1,500	510	41,000	20,901,800	1,200	10,000	12,000,000
April 2020	1,500	520	41,000	21,320,000	1,200	10,000	12,000,000
Mei 2020	1,500	522	41,000	21,402,000	1,200	10,000	12,000,000
Juni 2020	1,500	525	41,000	21,525,000	1,200	10,000	12,000,000
Juli 2020	1,500	527	41,000	21,607,000	1,200	10,000	12,000,000

Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya, bahwa pada tahun ke 2 ini kami memiliki 2 produk yaitu : jamur tiram segar dan jamur *crispy*. Untuk menghasilkan jamur tiram segar tentunya akan diperlukan baglog sebagai media tumbuh jamur tiram, supaya mendapatkan hasil yang diinginkan, maka pada tahun ke 2 ini setiap bulannya akan dibudidaya sebanyak 1.500 baglog, pada kolom penjualan terjadi *fluktuatif* penjualan jamur, hal ini dikarenakan bahwa baglog-baglog yang telah dibudidayakan pada bulan sebelumnya masih menghasilkan jamur tiram segar, karena berdasarkan praktik budidaya jamur tiram yang dilakukan oleh Jamur Tiram Bang Jay masa produktif baglog dalam menghasilkan jamur tiram adalah selama 5 bulan, artinya ketika ketikan 1.500 baglog dibudidayakan dibulan Agustus 2019 akan menghasilkan jamur tiram hingga bulan Desember 2019, 1.500 baglog dibulan September 2019 akan menghasilkan jamur tiram hingga bulan Januari 2020, jadi ketika baglog menghasilkan jamur dibulan September 2019, maka akan diakumulasikan dengan jamur yang dihasilkan oleh baglog dari bulan Agustus 2019 dan begitu seterusnya dan inilah yang menjadi penyebab utama, mengapa penjualan menjadi *fluktuatif*. Untuk harga jamur tiram per kilogramnya akan diperkirakan ada kenaikan harga, apabila ditahun pertama harga jamur tiram adalah Rp 40.000/kilogram, maka ditahun ke 2 ini harga jamur tiram segar akan menjadi Rp 42.000/kilogram.

Produk jamur *crispy* setiap bulannya akan mengalami kenaikan produksi, hal ini disebabkan karena setiap bulannya kami akan meningkatkan jumlah bahan baku utama untuk membuat jamur *crispy* yaitu jamur tiram segar, dengan peningkatan bahan baku utama setiap bulannya, maka akan berdampak pula pada produksi jamur *crispy* semakin meningkat, dengan demikian hal ini diharapkan juga akan berimbas kepada penjualan yang semakin meningkat. Karena pada tahun ke 2 ini kebutuhan akan jamur tiram putih setiap harinya sebanyak 3 kilogram, dan akan dicampurkan dengan bumbu-bumbu, maka akan ditaksirkan mencapai berat 2 kali lipat, jadi $3.000 \text{ gram} \times 2 = 6.000 \text{ gram}$, dengan berat per kemasan 150 gram, jadi produksi jamur perhari sebanyak $6.000/150 = 40 \text{ pcs}$, dan setiap bulannya akan memproduksi sebanyak $40 \times 30 = 1.200 \text{ pcs}$, jadi $1.200 \text{ pcs} \times \text{Rp } 10.000 = \text{Rp } 12.000.000$.

3.1.8.2.6 Rencana Penjualan Tahun 3

Tabel 3.28 : Rencana Penjualan Tahun 3

Tahun 3 (Jamur Tiram Segar)					Tahun 3 (Jamur Crispy)		
Bulan	Jumlah Budidaya Baglog	Penjualan Jamur (Kg)	Harga Jual (Rp)	Penerimaan (Rp)	Produksi Jamur Crispy	Harga Jual (Rp)	Penerimaan (Rp)
Agustus 2020	2,000	568	42,000	23,847,600	1,380	10,000	13,800,000
September 2020	2,000	656	42,000	27,543,600	1,380	10,000	13,800,000
Oktober 2020	2,000	730	42,000	30,651,600	1,380	10,000	13,800,000
November 2020	2,000	787	42,000	33,045,600	1,380	10,000	13,800,000
Desember 2020	2,000	804	42,000	33,768,000	1,380	10,000	13,800,000
Januari 2021	2,000	794	42,000	33,348,000	1,380	10,000	13,800,000
Februari 2021	2,000	796	42,000	33,432,000	1,380	10,000	13,800,000
Maret 2021	2,000	797	42,000	33,474,000	1,380	10,000	13,800,000
April 2021	2,000	799	42,000	33,558,000	1,380	10,000	13,800,000
Mei 2021	2,000	801	42,000	33,642,000	1,380	10,000	13,800,000
Juni 2021	2,000	803	42,000	33,726,000	1,380	10,000	13,800,000
Juli 2021	2,000	804	42,000	33,768,000	1,380	10,000	13,800,000

Masih sama seperti tahun ke 2, di tahun ke 3 ini kami masih memiliki 2 produk utama yaitu : jamur tiram segar dan jamur *crispy*. apabila ditahun ke 2 kami melakukan budidaya baglog sebanyak 1.500 setiap bulannya, maka ditahun ke 3 ini kami mencoba untuk menaikkan jumlahnya menjadi 2.000 baglog setiap tahunnya, dengan demikian tentunya hal ini juga akan berdampak terhadap produksi jamur tiram segar dan pada peningkatan penjualan jamur tiram segar dibandingkan dari tahun sebelumnya. Karena produk ini sudah menjadi bagian dari

masyarakat Kabupaten Sumbawa Barat dan dari tahun ke tahun juga perekonomian masyarakat semakin meningkat dikarenakan banyaknya masyarakat yang bekerja di daerah lingkaran tambang, maka pada tahun ke 3 ini juga kami akan mulai mencoba untuk meningkatkan harga jamur tiram segar yang pada tahun ke harganya Rp 41.000/kilogram, maka pada tahun ini harga jamur tiram segar akan menjadi Rp 42.000/kilogram. Begitu pula dengan jamur *crispy*, kami akan mencoba untuk meningkatkan produksi setiap tahunnya, supaya produk ini semakin dikenal oleh masyarakat Kabupaten Sumbawa Barat, dan untuk kemasannya masih sama yaitu 150 gram dengan harga Rp 10.000/pcs. Setiap tahunnya kami meningkatkan produksi karena kami ingin produk ini akan menjadi *icon* atau oleh-oleh khas dari Kabupaten Sumbawa Barat. Karena pada tahun ke 3 ini kebutuhan akan jamur tiram putih setiap harinya sebanyak 3,5 kilogram, dan akan dicampurkan dengan bumbu-bumbu, maka akan ditaksirkan mencapai berat 2 kali lipat, jadi $3.500 \text{ gram} \times 2 = 7.000 \text{ gram}$, dengan berat per kemasan 150 gram, jadi produksi jamur perhari sebanyak $7.000/150 = 46 \text{ pcs}$, dan setiap bulannya akan memproduksi sebanyak $46 \times 30 = 1.380 \text{ pcs}$, jadi $1.380 \text{ pcs} \times \text{Rp } 10.000 = \text{Rp } 13.800.000$.

3.1.8.2.7 Rencana Penjualan Tahun 4

Tabel 3.29 : Rencana Penjualan Tahun 4

Tahun 4 (Jamur Tiram Segar)					Tahun 4 (Jamur Crispy)			Tahun 4 (Baglog)		
Bulan	Jumlah Budidaya Baglog	Penjualan Jamur (Kg)	Harga Jual (Rp)	Penerimaan (Rp)	Produksi Jamur Crispy	Harga Jual (Rp)	Penerimaan (Rp)	Produksi Baglog	Harga Jual (Rp)	Penerimaan (Rp)
Agustus 2021	2,500	862	43,000	37,066,000	1,590	15,000	23,850,000	10,000	4,000	40,000,000
September 2021	2,500	842	43,000	36,206,000	1,590	15,000	23,850,000	10,000	4,000	40,000,000
Oktober 2021	2,500	847	43,000	36,435,333	1,590	15,000	23,850,000	10,000	4,000	40,000,000
November 2021	2,500	847	43,000	36,421,000	1,590	15,000	23,850,000	10,000	4,000	40,000,000
Desember 2021	2,500	874	43,000	37,582,000	1,590	15,000	23,850,000	10,000	4,000	40,000,000
Januari 2022	2,500	920	43,000	39,571,467	1,590	15,000	23,850,000	10,000	4,000	40,000,000
Februari 2022	2,500	980	43,000	42,147,371	1,590	15,000	23,850,000	10,000	4,000	40,000,000
Maret 2022	2,500	982	43,000	42,226,000	1,590	15,000	23,850,000	10,000	4,000	40,000,000
April 2022	2,500	985	43,000	42,355,000	1,590	15,000	23,850,000	10,000	4,000	40,000,000
Mei 2022	2,500	986	43,000	42,398,000	1,590	15,000	23,850,000	10,000	4,000	40,000,000
Juni 2022	2,500	988	43,000	42,484,000	1,590	15,000	23,850,000	10,000	4,000	40,000,000
Juli 2022	2,500	989	43,000	42,527,000	1,590	15,000	23,850,000	10,000	4,000	40,000,000

Karena pada tahun 2 hingga tahun ke 3, kami memiliki 2 produk, yaitu jamur tiram segar dan jamur *crispy*, maka pada tahun ke 4 ini kami akan menambah 1 produk lagi, yaitu baglog. Mulai dari tahun 4 ini kami akan mulai memproduksi baglog sendiri, sehingga kami tidak akan bergantung lagi terhadap produsen jamur tiram dari Pulau Lombok. Ditahun ke 4 ini kami akan mulai melakukan budidaya sebanyak 2.500 baglog setiap bulannya, pada tahun ini juga kami akan mulai menaikkan harga jamur tiram segar yang pada tahun ke 3 harganya Rp 42.000/kilogram maka pada tahun ke 4 ini harga jamur tiram segar menjadi Rp 43.000/kilogram, karena dari tahun ke tahun harga per baglog mengalami kenaikan harga, maka harga jamur tiram juga akan mengalami kenaikan harga.

Disisi lain produksi jamur *crispy* juga mengalami peningkatan dari tahun ke tahunnya, karena harapan pada tahun ini produk jamur *crispy* sudah benar-benar dikenal masyarakat dan permintaan akan produk jamur *crispy* ini tinggi, oleh karena itu produksi dan penjualannya juga semakin tinggi, sedangkan untuk harganya kami masih bertahan dengan harga Rp 15.000 dengan kemasan 150 gram. Karena pada tahun ke 4 ini kebutuhan akan jamur tiram putih setiap harinya sebanyak 4 kilogram, dan akan dicampurkan dengan bumbu-bumbu, maka akan ditaksirkan mencapai berat 2 kali lipat, jadi $4.000 \text{ gram} \times 2 = 8.000 \text{ gram}$, dengan berat per kemasan 150 gram, jadi produksi jamur perhari sebanyak $8.000/150 = 53 \text{ pcs}$, dan setiap bulannya akan memproduksi sebanyak $53 \times 30 = 1.590 \text{ pcs}$, jadi $1.590 \text{ pcs} \times \text{Rp } 15.000 = \text{Rp } 23.850.000$.

Untuk produk baglog, kami berencana memproduksi setiap bulannya adalah 10.000 baglog, karena pada tahun pertama kami membeli baglog dengan 0% *miselium*, dan harus menunggu selama 30 hari hingga baglog dipenuhi 100 % *miselium* dan harus menunggu 10 hari lagi baru bisa melakukan panen jamur tiram segar. Belajar dari pengalaman tersebut, kami tidak ingin para pebudidaya pemula merasakan apa yang telah kami rasakan, oleh karena itu kami akan menjual baglog yang sudah memiliki 100% *miselium* sehingga para pebudidaya jamur tiram pemula dapat menikmati hasil jamur tiram segar lebih cepat, selain itu untuk masalah harga saat ini di Kabupaten Sumbawa Barat khususnya di dalam Kota Taliwang sudah ada yang melakukan produksi baglog jamur tiram yaitu Hasanuddin Abbas dengan harga Rp 5.000/baglog – Rp 6.000/baglog, melihat keadaan ini karena selama ini beliau satu-satunya produsen baglog jamur tiram di dalam Kota Taliwang, maka ada kemungkinan beberapa tahun kedepan harga baglog juga akan naik, maka kami dari Jamur Tiram Bang Jay akan memberikan kualitas baglog terbaik yaitu yang sudah 100% *miselium* kepada para pembeli dengan harga Rp 4.000/baglog. Karena pada tahun ke 4 ini kebutuhan budidaya baglog kami sebanyak 2.500 setiap bulannya, maka dari target produksi kami 10.000 baglog setiap bulannya, jadi 2.500 baglog akan kami budidaya sendiri dan 7.500 baglog akan kami jual kepada pembeli dari Kabupaten Sumbawa Barat, Kabupaten Sumbawa Besar, Kabupaten Bima dan Dompu. Apabila

tidak ada yang melakukan pemesanan dalam bulan-bulan tertentu, maka baglog yang tidak memiliki pembeli akan kami budidaya sendiri. disamping itu juga apabila kami kelebihan produksi jamur tiram segar dan permintaan jamur tiram di dalam Kabupaten Sumbawa Barat telah terpenuhi, maka kami akan menjual produk jamur tiram ini ke kecamatan-kecamatan yang memiliki pasar tradisional di dalam Kabupaten Sumbawa Besar yang jaraknya tidak terlalu jauh dengan Kabupaten Sumbawa Barat, seperti Kecamatan Alas Barat, Kecamatan Utan.

3.1.8.2.8 Rencana Penjualan Tahun 5

Tabel 3.30 : Rencana Penjualan Tahun 5

Tahun 5 (Jamur Tiram Segar)					Tahun 5 (Jamur Crispy)			Tahun 5 (Baglog)		
Bulan	Jumlah Budidaya Baglog	Penjualan Jamur (Kg)	Harga Jual (Rp)	Penerimaan (Rp)	Produksi Jamur Crispy	Harga Jual (Rp)	Penerimaan (Rp)	Produksi Baglog	Harga Jual (Rp)	Penerimaan (Rp)
Agustus 2022	3,000	1,038	44,000	45,672,000	1,800	15,000	27,000,000	10,000	4,000	40,000,000
September 2022	3,000	1,040	44,000	45,760,000	1,800	15,000	27,000,000	10,000	4,000	40,000,000
Oktober 2022	3,000	1,042	44,000	45,848,000	1,800	15,000	27,000,000	10,000	4,000	40,000,000
November 2022	3,000	1,044	44,000	45,936,000	1,800	15,000	27,000,000	10,000	4,000	40,000,000
Desember 2022	3,000	1,046	44,000	46,024,000	1,800	15,000	27,000,000	10,000	4,000	40,000,000
Januari 2023	3,000	1,047	44,000	46,068,000	1,800	15,000	27,000,000	10,000	4,000	40,000,000
Februari 2023	3,000	1,048	44,000	46,112,000	1,800	15,000	27,000,000	10,000	4,000	40,000,000
Maret 2023	3,000	1,049	44,000	46,156,000	1,800	15,000	27,000,000	10,000	4,000	40,000,000
April 2023	3,000	1,050	44,000	46,200,000	1,800	15,000	27,000,000	10,000	4,000	40,000,000
Mei 2023	3,000	1,051	44,000	46,244,000	1,800	15,000	27,000,000	10,000	4,000	40,000,000
Juni 2023	3,000	1,052	44,000	46,288,000	1,800	15,000	27,000,000	10,000	4,000	40,000,000
Juli 2023	3,000	1,053	44,000	46,332,000	1,800	15,000	27,000,000	10,000	4,000	40,000,000

Rencana pada tahun ke 5 adalah kami tetap akan memiliki 3 produk yaitu : jamur tiram segar, jamur *crispy*, dan baglog. Masih sama seperti tahun-tahun sebelumnya, setiap tahun kami akan melakukan penambahan jumlah baglog. Apabila pada tahun 4 setiap

bulannya kami melakukan budidaya sebanyak 2.500 baglog setiap bulannya, maka pada tahun ini kami setiap bulannya kami melakukan budidaya baglog sebanyak 3.000 baglog setiap bulannya. Alasannya setiap tahun kami melakukan penambahan jumlah baglog, karena masih sedikitnya pebudidaya jamur tiram di Kabupaten Sumbawa Barat. Maka dengan jumlah baglog yang banyak kami berharap dapat memenuhi permintaan jamur tiram segar yang selama ini belum bisa kami penuhi, selain itu juga kami ingin nama Jamur Tiram Bang Jay menjadi penyuplay utama jamur tiram di dalam Kabupaten Sumbawa Barat dan menjadi *icon* jamur tiram Kabupaten Sumbawa Barat.

Produk yang kedua adalah jamur *crispy*, dari tahun ke tahun produksi kami semakin meningkat, karena dari tahun ke 4 selain kami memasukkan produk kami ke tempat-tempat pariwisata di Kabupaten Sumbawa Barat, kami juga membuka toko sendiri di dalam Kota Taliwang yang menjual produk jamur tiram segar dan jamur *crispy* oleh karena itulah produksi dan penjualan kami dari tahun ke tahun semakin meningkat. Ditahun ke 5 ini juga kami berencana untuk memperluas pangsa pasar kami, tidak hanya didalam Kabupaten Sumbawa Barat, akan tetapi juga mulai masuk ke Kabupaten Sumbawa Besar, Bima dan juga Pulau Lombok. Karena pada tahun ke 4 ini kebutuhan akan jamur tiram putih setiap harinya sebanyak 4.5 kilogram, dan akan dicampurkan dengan bumbu-bumbu, maka akan ditaksirkan mencapai berat 2 kali lipat, jadi $4.500 \text{ gram} \times 2 = 9.000 \text{ gram}$, dengan berat per kemasan 150 gram, jadi produksi jamur perhari sebanyak $9.000/150 = 60 \text{ pcs}$, dan setiap bulannya akan memproduksi sebanyak $60 \times 30 = 1.800 \text{ pcs}$, jadi $1.800 \text{ pcs} \times \text{Rp } 15.000 = \text{Rp } 27.000.000$.

Produk ke tiga yang kami miliki pada tahun ini adalah baglog, untuk rencana produksi setiap bulannya pada tahun ini masih sama yaitu : baglog akan diproduksi sebanyak 10.000 setiap bulannya, masih sama dengan tahun sebelumnya (tahun ke 4) bahwa apabila baglog tersebut sudah mencapai 100% *miselium*, maka akan dibagi menjadi 2 bagian yaitu, pertama untuk dibudidaya sendiri dan akan dijual kepada para pembeli dari dalam Kabuapten Sumbawa Barat, Kabupaten Sumbawa Besar, Kabupaten Bima dan Dompu.

Akan tetapi pada tahun ini kebutuhan untuk budidaya sendiri setiap bulannya sebanyak 3.000 baglog dan yang akan dijual sebanyak 7.000 baglog, apabila 7.000 yang sudah tumbuh 100 % *miselium* tersebut tidak terjual, maka akan dibudidayakan sendiri dan hasilnya akan dijual sendiri kepada para pembeli yang ada di dalam Kabupaten Sumbawa Barat. Apabila dalam sebulan permintaan akan baglog tidak terpenuhi, maka para pembeli akan dilayani dan dilakukan pengantaran pada bulan selanjutnya.

3.1.8.2.9 Rencana Laporan Laba Rugi Tahun 2

Tabel 3.31 : Rencana Laporan Laba Rugi Tahun 2

LABA RUGI JAMUR TIRAM BANG JAY													
No.	Laba Rugi	Tahun 2											
		Agustus 2019	September 2019	Oktober 2019	November 2019	Desember 2019	Januari 2020	Februari 2020	Maret 2020	April 2020	Mei 2020	Juni 2020	Juli 2020
1	Penjualan Jamur Tiram Segar	25,174,000	29,356,000	26,568,000	24,764,000	23,525,800	22,705,800	21,516,800	20,901,800	21,320,000	21,402,000	21,525,000	21,607,000
2	Penjualan Jamur Crispy	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000
3	HPP Jamur Tiram Segar	12,631,300	12,650,400	12,669,500	12,688,600	12,707,700	12,726,800	12,745,900	12,765,000	12,784,100	12,803,200	12,822,300	12,841,400
4	HPP Jamur Crispy	9,250,000	9,250,000	9,250,000	9,250,000	9,250,000	9,250,000	9,250,000	9,250,000	9,250,000	9,250,000	9,250,000	9,250,000
	Laba Kotor	15,292,700	19,455,600	16,648,500	14,825,400	13,568,100	12,729,000	11,520,900	10,886,800	11,285,900	11,348,800	11,452,700	11,515,600
	Biaya Operasional												
1	- Biaya Pemasaran	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
2	- Bahan Bakar Kendaraan	170,000	187,000	204,000	221,000	238,000	255,000	272,000	289,000	306,000	323,000	340,000	357,000
3	- Oli Motor	36,000	72,000	36,000	72,000	36,000	72,000	36,000	72,000	36,000	72,000	36,000	72,000
4	- Listrik dan Air	37,000	40,700	44,400	48,100	51,800	55,500	59,200	62,900	66,600	70,300	74,000	77,700
5	- Depresiasi Kumbung	235,983	235,983	235,983	235,983	235,983	235,983	235,983	235,983	235,983	235,983	235,983	235,983
6	- Depresiasi Smartphone	65,625	65,625	65,625	65,625	65,625	65,625	65,625	65,625	65,625	65,625	65,625	65,625
7	- Depresiasi Kendaraan	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667
8	- Depresiasi Timbangan	5,625	5,625	5,625	5,625	5,625	5,625	5,625	5,625	5,625	5,625	5,625	5,625
9	- Depresiasi Laptop	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750
10	- Depresiasi Printer	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625
11	- Depresiasi Spinner	37,500	37,500	37,500	37,500	37,500	37,500	37,500	37,500	37,500	37,500	37,500	37,500
12	- Depresiasi Panci	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250
13	- Depresiasi Tabung gas 3 Kg	4,167	4,167	4,167	4,167	4,167	4,167	4,167	4,167	4,167	4,167	4,167	4,167
14	- Depresiasi Wajan	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375
15	- Depresiasi Impulse Sealer Mesin Press	4,188	4,188	4,188	4,188	4,188	4,188	4,188	4,188	4,188	4,188	4,188	4,188
	Total Biaya Operasional	977,755	1,034,455	1,019,155	1,075,855	1,060,555	1,117,255	1,101,955	1,158,655	1,143,355	1,200,055	1,184,755	1,241,455
	Laba Operasional	14,314,945	18,421,145	15,629,345	13,749,545	12,507,545	11,611,745	10,418,945	9,728,145	10,142,545	10,148,745	10,267,945	10,274,145
	Bunga	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Laba sebelum pajak	14,314,945	18,421,145	15,629,345	13,749,545	12,507,545	11,611,745	10,418,945	9,728,145	10,142,545	10,148,745	10,267,945	10,274,145
	Pajak	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Laba Bersih	14,314,945	18,421,145	15,629,345	13,749,545	12,507,545	11,611,745	10,418,945	9,728,145	10,142,545	10,148,745	10,267,945	10,274,145

3.1.8.2.10 Rencana Laporan Laba Rugi Tahun 3

Tabel 3.32 : Rencana Laporan Laba Rugi Tahun 3

LABA RUGI JAMUR TIRAM BANG JAY													
No.	Laba Rugi	Tahun 3											
		Agustus 2020	September 2020	Oktober 2020	November 2020	Desember 2020	Januari 2021	Februari 2021	Maret 2021	April 2021	Mei 2021	Juni 2021	Juli 2021
1	Penjualan Jamur Tiram Segar	23,847,600	27,543,600	30,651,600	33,045,600	33,768,000	33,348,000	33,432,000	33,474,000	33,558,000	33,642,000	33,726,000	33,768,000
2	Penjualan Jamur Crispy	13,800,000	13,800,000	13,800,000	13,800,000	13,800,000	13,800,000	13,800,000	13,800,000	13,800,000	13,800,000	13,800,000	13,800,000
3	HPP Jamur Segar	14,767,000	14,786,100	14,805,200	14,824,300	14,843,400	14,862,500	14,881,600	14,900,700	14,919,800	14,938,900	14,958,000	14,977,100
4	HPP Jamur Crispy	10,510,000	10,510,000	10,510,000	10,510,000	10,510,000	10,510,000	10,510,000	10,510,000	10,510,000	10,510,000	10,510,000	10,510,000
	Laba Kotor	12,370,600	16,047,500	19,136,400	21,511,300	22,214,600	21,775,500	21,840,400	21,863,300	21,928,200	21,993,100	22,058,000	22,080,900
	Biaya Operasional												
1	- Biaya Pemasaran	140,000	140,000	140,000	140,000	140,000	140,000	140,000	140,000	140,000	140,000	140,000	140,000
2	- Bahan Bakar Kendaraan	119,000	130,900	142,800	154,700	166,600	178,500	190,400	202,300	214,200	226,100	238,000	249,900
3	- Oli Motor	37,000	74,000	37,000	74,000	37,000	74,000	37,000	74,000	37,000	74,000	37,000	74,000
4	- Listrik dan Air	38,000	41,800	45,600	49,400	53,200	57,000	60,800	64,600	68,400	72,200	76,000	79,800
5	- Depresiasi Kumbung	359,392	359,392	359,392	359,392	359,392	359,392	359,392	359,392	359,392	359,392	359,392	359,392
6	- Depresiasi Smartphone	65,625	65,625	65,625	65,625	65,625	65,625	65,625	65,625	65,625	65,625	65,625	65,625
7	- Depresiasi Kendaraan	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667
8	- Depresiasi Timbangan	11,250	11,250	11,250	11,250	11,250	11,250	11,250	11,250	11,250	11,250	11,250	11,250
9	- Depresiasi Laptop	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750
10	- Depresiasi Printer	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625
11	- Depresiasi Spinner	37,500	37,500	37,500	37,500	37,500	37,500	37,500	37,500	37,500	37,500	37,500	37,500
12	- Depresiasi Panci	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250
13	- Depresiasi Tabung gas 3 Kg	4,167	4,167	4,167	4,167	4,167	4,167	4,167	4,167	4,167	4,167	4,167	4,167
14	- Depresiasi Wajan	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375
15	- Depresiasi Impulse Sealer Mesin Press	4,188	4,188	4,188	4,188	4,188	4,188	4,188	4,188	4,188	4,188	4,188	4,188
	Total Biaya Operasional	1,077,789	1,130,489	1,109,189	1,161,889	1,140,589	1,193,289	1,171,989	1,224,689	1,203,389	1,256,089	1,234,789	1,287,489
	Laba Operasional	11,292,811	14,917,011	18,027,211	20,349,411	21,074,011	20,582,211	20,668,411	20,638,611	20,724,811	20,737,011	20,823,211	20,793,411
	Bunga	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Laba Sebelum Pajak	11,292,811	14,917,011	18,027,211	20,349,411	21,074,011	20,582,211	20,668,411	20,638,611	20,724,811	20,737,011	20,823,211	20,793,411
	Pajak	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Laba Bersih	11,292,811	14,917,011	18,027,211	20,349,411	21,074,011	20,582,211	20,668,411	20,638,611	20,724,811	20,737,011	20,823,211	20,793,411

3.1.8.2.11 Rencana Laporan Laba Rugi Tahun 4

Tabel 3.33 : Rencana Laporan Laba Rugi Tahun 4

LABA RUGI JAMUR TIRAM BANG JAY													
No.	Laba Rugi	Tahun 4											
		Agustus 2021	September 2021	Oktober 2021	November 2021	Desember 2021	Januari 2022	Februari 2022	Maret 2022	April 2022	Mei 2022	Juni 2022	Juli 2022
1	Penjualan Jamur Tiram Segar	37,066,000	36,206,000	36,435,333	36,421,000	37,582,000	39,571,467	42,147,371	42,226,000	42,355,000	42,398,000	42,484,000	42,527,000
2	Penjualan Jamur Crispy	23,850,000	23,850,000	23,850,000	23,850,000	23,850,000	23,850,000	23,850,000	23,850,000	23,850,000	23,850,000	23,850,000	23,850,000
3	Penjualan Baglog	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000
4	HPP Jamur Segar	26,822,500	26,841,600	26,860,700	26,879,800	26,898,900	26,918,000	26,937,100	26,956,200	26,975,300	26,994,400	27,013,500	27,032,600
5	HPP Jamur Crispy	12,705,000	12,705,000	12,705,000	12,705,000	12,705,000	12,705,000	12,705,000	12,705,000	12,705,000	12,705,000	12,705,000	12,705,000
6	HPP Baglog	17,720,000	17,720,000	17,720,000	17,720,000	17,720,000	17,720,000	17,720,000	17,720,000	17,720,000	17,720,000	17,720,000	17,720,000
	Laba Kotor	43,668,500	42,789,400	42,999,633	42,966,200	44,108,100	46,078,467	48,635,271	48,694,800	48,804,700	48,828,600	48,895,500	48,919,400
	Biaya Operasional												
1	- Biaya Pemasaran	160,000	160,000	160,000	160,000	160,000	160,000	160,000	160,000	160,000	160,000	160,000	160,000
2	- Bahan Bakar Motor + Pick Up	242,000	266,200	290,400	314,600	338,800	363,000	387,200	411,400	435,600	459,800	484,000	508,200
3	- Oli Motor + Pick Up	76,000	228,000	304,000	380,000	76,000	228,000	304,000	380,000	76,000	228,000	304,000	380,000
4	- Listrik dan Air	39,000	42,900	46,800	50,700	54,600	58,500	62,400	66,300	70,200	74,100	78,000	81,900
5	- Depresiasi Kumbang	481,967	481,967	481,967	481,967	481,967	481,967	481,967	481,967	481,967	481,967	481,967	481,967
6	- Depresiasi Smartphone	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000
7	- Depresiasi Kendaraan	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667
8	- Depresiasi Timbangan	11,250	11,250	11,250	11,250	11,250	11,250	11,250	11,250	11,250	11,250	11,250	11,250
9	- Depresiasi Laptop	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750
10	- Depresiasi Printer	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625
11	- Depresiasi Spinner	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000
12	- Depresiasi Panci	10,500	10,500	10,500	10,500	10,500	10,500	10,500	10,500	10,500	10,500	10,500	10,500
13	- Depresiasi Tabung gas 3 Kg	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500
14	- Depresiasi Wajan	18,208	18,208	18,208	18,208	18,208	18,208	18,208	18,208	18,208	18,208	18,208	18,208
15	- Depresiasi Impulse Sealer Mesin Press	12,563	12,563	12,563	12,563	12,563	12,563	12,563	12,563	12,563	12,563	12,563	12,563
16	- Depresiasi Pick Up	333,333	333,333	333,333	333,333	333,333	333,333	333,333	333,333	333,333	333,333	333,333	333,333
17	- Depresiasi Alat Pencampur (Mixer)	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000
18	- Depresiasi Steamer	375,000	375,000	375,000	375,000	375,000	375,000	375,000	375,000	375,000	375,000	375,000	375,000
19	- Depresiasi Alat Pendingin Hasil Panen	127,500	127,500	127,500	127,500	127,500	127,500	127,500	127,500	127,500	127,500	127,500	127,500
20	- Depresiasi Blower	112,500	112,500	112,500	112,500	112,500	112,500	112,500	112,500	112,500	112,500	112,500	112,500
21	- Depresiasi Press Baglog	33,000	33,000	33,000	33,000	33,000	33,000	33,000	33,000	33,000	33,000	33,000	33,000
22	- Depresiasi Autoclave	48,000	48,000	48,000	48,000	48,000	48,000	48,000	48,000	48,000	48,000	48,000	48,000
	Total Biaya Operasional	2,689,363	2,869,463	2,973,563	3,077,663	2,801,763	2,981,863	3,085,963	3,190,063	2,914,163	3,094,263	3,198,363	3,302,463
	Laba Operasional	40,979,137	39,919,937	40,026,070	39,888,537	41,306,337	43,096,604	45,549,308	45,504,737	45,890,537	45,734,337	45,697,137	45,616,937
	Bunga	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Laba sebelum pajak	40,979,137	39,919,937	40,026,070	39,888,537	41,306,337	43,096,604	45,549,308	45,504,737	45,890,537	45,734,337	45,697,137	45,616,937
	Pajak	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Laba Bersih	40,979,137	39,919,937	40,026,070	39,888,537	41,306,337	43,096,604	45,549,308	45,504,737	45,890,537	45,734,337	45,697,137	45,616,937

3.1.8.2.12 Rencana Laporan Laba Rugi Tahun 5

Tabel 3.34 : Rencana Laporan Laba Rugi Tahun 5

LABA RUGI JAMUR TIRAM BANG JAY													
No.	Laba Rugi	Tahun 5											
		Agustus 2022	September 2022	Oktober 2022	November 2022	Desember 2022	Januari 2023	Februari 2023	Maret 2023	April 2023	Mei 2023	Juni 2023	Juli 2023
1	Penjualan Jamur Tiram Segar	45,672,000	45,760,000	45,848,000	45,936,000	46,024,000	46,068,000	46,112,000	46,156,000	46,200,000	46,244,000	46,288,000	46,332,000
2	Penjualan Jamur Crispy	27,000,000	27,000,000	27,000,000	27,000,000	27,000,000	27,000,000	27,000,000	27,000,000	27,000,000	27,000,000	27,000,000	27,000,000
3	Penjualan Baglog	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000
4	HPP Jamur Segar	29,392,000	29,411,100	29,430,200	29,449,300	29,468,400	29,487,500	29,506,600	29,525,700	29,544,800	29,563,900	29,583,000	29,602,100
5	HPP Jamur Crispy	14,490,000	14,490,000	14,490,000	14,490,000	14,490,000	14,490,000	14,490,000	14,490,000	14,490,000	14,490,000	14,490,000	14,490,000
6	HPP Baglog	18,308,000	18,308,000	18,308,000	18,308,000	18,308,000	18,308,000	18,308,000	18,308,000	18,308,000	18,308,000	18,308,000	18,308,000
	Laba Kotor	50,482,000	50,550,900	50,619,800	50,688,700	50,757,600	50,782,500	50,807,400	50,832,300	50,857,200	50,882,100	50,907,000	50,931,900
	Biaya Operasional												
1	- Biaya Pemasaran	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000
2	- Bahan Bakar Motor + Pick Up	369,000	405,900	442,800	479,700	516,600	553,500	590,400	627,300	664,200	701,100	738,000	774,900
3	- Oli Motor + Pick Up	78,000	234,000	312,000	390,000	78,000	234,000	312,000	390,000	78,000	234,000	312,000	390,000
4	- Listrik dan Air	40,000	44,000	48,000	52,000	56,000	60,000	64,000	68,000	72,000	76,000	80,000	84,000
5	- Depresiasi Kumbung	608,708	608,708	608,708	608,708	608,708	608,708	608,708	608,708	608,708	608,708	608,708	608,708
6	- Depresiasi Smartphone	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000
7	- Depresiasi Kendaraan	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667
8	- Depresiasi Timbangan	16,875	16,875	16,875	16,875	16,875	16,875	16,875	16,875	16,875	16,875	16,875	16,875
9	- Depresiasi Laptop	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750	93,750
10	- Depresiasi Printer	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625	40,625
11	- Depresiasi Spinner	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000
12	- Depresiasi Panci	10,500	10,500	10,500	10,500	10,500	10,500	10,500	10,500	10,500	10,500	10,500	10,500
13	- Depresiasi Tabung gas 3 Kg	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500
14	- Depresiasi Wajan	18,208	18,208	18,208	18,208	18,208	18,208	18,208	18,208	18,208	18,208	18,208	18,208
15	- Depresiasi Impulse Sealer Mesin Press	12,563	12,563	12,563	12,563	12,563	12,563	12,563	12,563	12,563	12,563	12,563	12,563
16	- Depresiasi Pick Up	333,333	333,333	333,333	333,333	333,333	333,333	333,333	333,333	333,333	333,333	333,333	333,333
17	- Depresiasi Alat Pencampur (Mixer)	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000
18	- Depresiasi Steamer	375,000	375,000	375,000	375,000	375,000	375,000	375,000	375,000	375,000	375,000	375,000	375,000
19	- Depresiasi Alat Pendingin Hasil Panen	127,500	127,500	127,500	127,500	127,500	127,500	127,500	127,500	127,500	127,500	127,500	127,500
20	- Depresiasi Blower	112,500	112,500	112,500	112,500	112,500	112,500	112,500	112,500	112,500	112,500	112,500	112,500
21	- Depresiasi Press Baglog	33,000	33,000	33,000	33,000	33,000	33,000	33,000	33,000	33,000	33,000	33,000	33,000
22	- Depresiasi Autoclave	48,000	48,000	48,000	48,000	48,000	48,000	48,000	48,000	48,000	48,000	48,000	48,000
	Total Biaya Operasional	2,971,729	3,168,629	3,287,529	3,406,429	3,135,329	3,332,229	3,451,129	3,570,029	3,298,929	3,495,829	3,614,729	3,733,629
	Laba Operasional	47,510,271	47,382,271	47,332,271	47,282,271	47,622,271	47,450,271	47,356,271	47,262,271	47,558,271	47,386,271	47,292,271	47,198,271
	Bunga	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Laba Sebelum Pajak	47,510,271	47,382,271	47,332,271	47,282,271	47,622,271	47,450,271	47,356,271	47,262,271	47,558,271	47,386,271	47,292,271	47,198,271
	Pajak	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Laba Bersih	47,510,271	47,382,271	47,332,271	47,282,271	47,622,271	47,450,271	47,356,271	47,262,271	47,558,271	47,386,271	47,292,271	47,198,271

3.1.8.2.13 Rencana Laporan Arus Kas Tahun 2

Tabel 3.35 : Rencana Laporan Arus Kas Tahun 2

CASH FLOW JAMUR TIRAM BANG JAY													
No.	Cash Flow	Tahun 2											
		Agustus 2019	September 2019	Oktober 2019	November 2019	Desember 2019	Januari 2020	Februari 2020	Maret 2020	April 2020	Mei 2020	Juni 2020	Juli 2020
A	Cash InFlow												
	Cash Awal :												
	Modal	16,460,796	4,085,441	17,156,586	27,275,931	35,675,476	42,833,021	48,734,766	53,803,711	56,181,856	60,814,401	63,113,146	65,531,091
	Laba Bersih	14,314,945	18,421,145	15,629,345	13,749,545	12,507,545	11,611,745	10,418,945	9,728,145	10,142,545	10,148,745	10,267,945	10,274,145
	Total Cash Inflow	30,775,741	22,506,586	32,785,931	41,025,476	48,183,021	54,444,766	59,153,711	63,531,856	66,324,401	70,963,146	73,381,091	75,805,236
B	Cash OutFlow												
	- Baglog	5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000
	- Kumbung	3,141,800	-	-	-	-	200,000	-	-	-	-	-	-
	- Smartphone	1,750,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Kendaraan	-	-	160,000	-	-	160,000	-	-	160,000	-	-	160,000
	- Timbangan	150,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Sewa Tanah	6,600,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Peralatan lainnya	498,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Laptop	5,500,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Printer + Tinta	2,250,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
	- Spinner	1,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Panci	126,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Tabung Gas 3 Kg	150,000	70,000	70,000	70,000	70,000	70,000	70,000	70,000	70,000	70,000	70,000	70,000
	- Wajan	159,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Impulse Sealer Mesin Press	115,500	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Sponsorship	-	-	-	-	-	-	-	2,000,000	-	2,500,000	2,500,000	-
	Total Cash Outflow	26,690,300	5,350,000	5,510,000	5,350,000	5,350,000	5,710,000	5,350,000	7,350,000	5,510,000	7,850,000	7,850,000	5,510,000
	Saldo Cash Akhir	4,085,441	17,156,586	27,275,931	35,675,476	42,833,021	48,734,766	53,803,711	56,181,856	60,814,401	63,113,146	65,531,091	70,295,236

3.1.8.2.14 Rencana Laporan Arus Kas Tahun 3

Tabel 3.36 : Rencana Laporan Arus Kas Tahun 3

CASH FLOW JAMUR TIRAM BANG JAY													
No.	Cash Flow	Tahun 3											
		Agustus 2020	September 2020	Oktober 2020	November 2020	Desember 2020	Januari 2021	Februari 2021	Maret 2021	April 2021	Mei 2021	Juni 2021	Juli 2021
A	Cash InFlow												
	Cash Awal :												
	Modal Sendiri	70,295,236	61,593,347	69,395,358	80,137,569	93,371,980	107,330,991	120,378,202	133,931,613	144,955,224	158,395,035	169,017,046	179,725,257
	Laba Bersih	11,292,811	14,917,011	18,027,211	20,349,411	21,074,011	20,582,211	20,668,411	20,638,611	20,724,811	20,737,011	20,823,211	20,793,411
	Total Cash Inflow	81,588,047	76,510,358	87,422,569	100,486,980	114,445,991	127,913,202	141,046,613	154,570,224	165,680,035	179,132,046	189,840,257	200,518,668
B	Cash OutFlow												
	- Baglog	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000
	- Kumbung	4,712,700	-	-	-	-	250,000	-	-	-	-	-	-
	- Smartphone	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Kendaraan	-	-	170,000	-	-	170,000	-	-	170,000	-	-	170,000
	- Timbangan	300,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Sewa Tanah	7,200,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Peralatan lainnya	747,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Laptop	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Printer + Tinta	35,000	35,000	35,000	35,000	35,000	35,000	35,000	35,000	35,000	35,000	35,000	35,000
	- Spinner	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Panci	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Tabung Elpiji + Gas3 Kg	-	80,000	80,000	80,000	80,000	80,000	80,000	80,000	80,000	80,000	80,000	80,000
	- Wajan	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Impulse Sealer Mesin Press	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Sponsorship	-	-	-	-	-	-	-	2,500,000	-	3,000,000	3,000,000	-
	Total Cash Outflow	19,994,700	7,115,000	7,285,000	7,115,000	7,115,000	7,535,000	7,115,000	9,615,000	7,285,000	10,115,000	10,115,000	7,285,000
	Saldo Cash Akhir	61,593,347	69,395,358	80,137,569	93,371,980	107,330,991	120,378,202	133,931,613	144,955,224	158,395,035	169,017,046	179,725,257	193,233,668

3.1.8.2.15 Rencana Laporan Arus Kas Tahun 4

Tabel 3.37 : Rencana Laporan Arus Kas Tahun 4

CASH FLOW JAMUR TIRAM BANG JAY													
No.	Cash Flow	Tahun 4											
		Agustus 2021	September 2021	Oktober 2021	November 2021	Desember 2021	Januari 2022	Februari 2022	Maret 2022	April 2022	Mei 2022	Juni 2022	Juli 2022
A	Cash InFlow												
	Cash Awal :												
	Modal Sendiri	193,233,668	96,667,705	126,462,642	156,183,712	185,947,249	217,128,586	232,120,190	267,544,498	297,924,235	333,509,772	365,119,109	396,691,246
	Laba Bersih	40,979,137	39,919,937	40,026,070	39,888,537	41,306,337	43,096,604	45,549,308	45,504,737	45,890,537	45,734,337	45,697,137	45,616,937
	Total Cash Inflow	234,212,805	136,587,642	166,488,712	196,072,249	227,253,586	260,225,190	277,669,498	313,049,235	343,814,772	379,244,109	410,816,246	442,308,183
B	Cash OutFlow												
	- Baglog	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
	- Kumbung	6,283,600	-	-	-	-	300,000	-	-	-	-	-	-
	- Smartphone	2,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Kendaraan	-	-	180,000	-	-	180,000	-	-	180,000	-	-	180,000
	- Timbangan	300,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Beli Tanah	25,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Peralatan lainnya	996,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Laptop	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Printer + Tinta	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000
	- Spinner	2,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Panci	252,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Tabung Gas 3 Kg	450,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000
	- Wajan	477,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Impulse Sealer Mesin Press	346,500	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Pick Up	30,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Alat Pencampur (Mixer)	13,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Steamer	25,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Alat Pendingin Hasil Panen	8,500,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Blower	7,500,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Press Baglog	2,200,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Autoclave	3,200,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Sponsorship	-	-	-	-	-	-	-	5,000,000	-	4,000,000	4,000,000	2,000,000
	- Kontrak Toko + Rak	-	-	-	-	-	17,500,000	-	-	-	-	-	-
	Total Cash Outflow	137,545,100	10,125,000	10,305,000	10,125,000	10,125,000	28,105,000	10,125,000	15,125,000	10,305,000	14,125,000	14,125,000	12,305,000
	Saldo Cash Akhir	96,667,705	126,462,642	156,183,712	185,947,249	217,128,586	232,120,190	267,544,498	297,924,235	333,509,772	365,119,109	396,691,246	430,003,183

3.1.8.2.16 Rencana Laporan Arus Kas Tahun 5

Tabel 3.38 : Rencana Laporan Arus Kas Tahun 5

CASH FLOW JAMUR TIRAM BANG JAY													
No.	Cash Flow	Tahun 5											
		Agustus 2022	September 2022	Oktober 2022	November 2022	Desember 2022	Januari 2023	Februari 2023	Maret 2023	April 2023	Mei 2023	Juni 2023	Juli 2023
A	Cash InFlow												
	Cash Awal :												
	Modal Sendiri	430,003,183	431,413,954	466,671,225	501,688,496	536,845,767	572,343,038	587,828,309	623,059,580	652,196,851	687,440,122	717,701,393	747,868,664
	Laba Bersih	47,510,271	47,382,271	47,332,271	47,282,271	47,622,271	47,450,271	47,356,271	47,262,271	47,558,271	47,386,271	47,292,271	47,198,271
	Total Cash Inflow	477,513,454	478,796,225	514,003,496	548,970,767	584,468,038	619,793,309	635,184,580	670,321,851	699,755,122	734,826,393	764,993,664	795,066,935
B	Cash OutFlow												
	- Baglog	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000
	- Kumbung	7,854,500	-	-	-	-	350,000	-	-	-	-	-	-
	- Smartphone	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Kendaraan	-	-	190,000	-	-	190,000	-	-	190,000	-	-	190,000
	- Timbangan	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Sewa Tanah dan Beli Tanah	25,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Peralatan lainnya	1,245,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Laptop	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Printer + Tinta	-	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000
	- Spinner	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Panci	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Tabung Gas 3 Kg	-	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000
	- Wajan	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Impulse Sealer Mesin Press	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Pick Up	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Alat Pencampur (Mixer)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Steamer	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Alat Pendingin Hasil Panen	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Blower	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Press Baglog	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Autoclave	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	- Sponsorship	-	-	-	-	-	-	-	6,000,000	-	5,000,000	5,000,000	3,000,000
	- Kontrak Toko + Rak	-	-	-	-	-	19,300,000	-	-	-	-	-	-
	Total Cash Outflow	46,099,500	12,125,000	12,315,000	12,125,000	12,125,000	31,965,000	12,125,000	18,125,000	12,315,000	17,125,000	17,125,000	15,315,000
	Saldo Cash Akhir	431,413,954	466,671,225	501,688,496	536,845,767	572,343,038	587,828,309	623,059,580	652,196,851	687,440,122	717,701,393	747,868,664	779,751,935

3.1.8.2.17 Rencana Neraca Tahun 2

Tabel 3.39 : Rencana Laporan Neraca Tahun 2

NERACA JAMUR TIRAM BANG JAY													
No.	Neraca	Tahun 2											
		Agustus 2019	September 2019	Oktober 2019	November 2019	Desember 2019	Januari 2020	Februari 2020	Maret 2020	April 2020	Mei 2020	Juni 2020	Juli 2020
A	Aktiva												
	Current Assets :												
1	- Kas	4,085,441	17,156,586	27,275,931	35,675,476	42,833,021	48,734,766	53,803,711	56,181,856	60,814,401	63,113,146	65,531,091	70,295,236
2	- Baglog	5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000
	Total Current Assets	9,335,441	22,406,586	32,525,931	40,925,476	48,083,021	53,984,766	59,053,711	61,431,856	66,064,401	68,363,146	70,781,091	75,545,236
	Fixed Assets :												
1	- Kumbung	3,141,800	3,141,800	3,141,800	3,141,800	3,141,800	3,141,800	3,141,800	3,141,800	3,141,800	3,141,800	3,141,800	3,141,800
2	- Smartphone	1,750,000	1,750,000	1,750,000	1,750,000	1,750,000	1,750,000	1,750,000	1,750,000	1,750,000	1,750,000	1,750,000	1,750,000
3	- Sepeda Motor	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
4	- Timbangan	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000
5	- Laptop	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000
6	- Printer	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000
7	- Spinner	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
8	- Panci	126,000	126,000	126,000	126,000	126,000	126,000	126,000	126,000	126,000	126,000	126,000	126,000
9	- Tabung Gas 3 Kg	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000
10	- Wajan	159,000	159,000	159,000	159,000	159,000	159,000	159,000	159,000	159,000	159,000	159,000	159,000
11	- Impulse Sealer Mesin Press Plastik [20 cm]	115,500	115,500	115,500	115,500	115,500	115,500	115,500	115,500	115,500	115,500	115,500	115,500
	Total Fixed Assets	24,342,300	24,342,300	24,342,300	24,342,300	24,342,300	24,342,300	24,342,300	24,342,300	24,342,300	24,342,300	24,342,300	24,342,300
	- Akumulasi Penyusutan	22,260,046	21,645,292	21,030,538	20,415,783	19,801,029	19,186,275	18,571,521	17,956,767	17,342,013	16,727,258	16,112,504	15,497,750
	Net Fixed Assets	2,082,254	2,697,008	3,311,762	3,926,517	4,541,271	5,156,025	5,770,779	6,385,533	7,000,287	7,615,042	8,229,796	8,844,550
B	Passiva												
1	Modal Sendiri	2,082,254	2,697,008	3,311,762	3,926,517	4,541,271	5,156,025	5,770,779	6,385,533	7,000,287	7,615,042	8,229,796	8,844,550
	Total Passiva	2,082,254	2,697,008	3,311,762	3,926,517	4,541,271	5,156,025	5,770,779	6,385,533	7,000,287	7,615,042	8,229,796	8,844,550

3.1.8.2.18 Rencana Neraca Tahun 3

Tabel 3.40 : Rencana Laporan Neraca Tahun 3

NERACA JAMUR TIRAM BANG JAY													
No.	Neraca	Tahun 3											
		Agustus 2020	September 2020	Oktober 2020	November 2020	Desember 2020	Januari 2021	Februari 2021	Maret 2021	April 2021	Mei 2021	Juni 2021	Juli 2021
A	Aktiva												
	Current Assets :												
1	- Kas	61,593,347	69,395,358	80,137,569	93,371,980	107,330,991	120,378,202	133,931,613	144,955,224	158,395,035	169,017,046	179,725,257	193,233,668
2	- Baglog	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000
	Total Current Assets	68,593,347	76,395,358	87,137,569	100,371,980	114,330,991	127,378,202	140,931,613	151,955,224	165,395,035	176,017,046	186,725,257	200,233,668
	Fixed Assets :												
1	- Kumbung	4,712,700	4,712,700	4,712,700	4,712,700	4,712,700	4,712,700	4,712,700	4,712,700	4,712,700	4,712,700	4,712,700	4,712,700
2	- Smartphone	1,750,000	1,750,000	1,750,000	1,750,000	1,750,000	1,750,000	1,750,000	1,750,000	1,750,000	1,750,000	1,750,000	1,750,000
3	- Sepeda Motor	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
4	- Timbangan	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000
5	- Laptop	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000
6	- Printer	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000
7	- Spinner	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
8	- Panci	126,000	126,000	126,000	126,000	126,000	126,000	126,000	126,000	126,000	126,000	126,000	126,000
9	- Tabung Gas 3 Kg	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000
10	- Wajan	159,000	159,000	159,000	159,000	159,000	159,000	159,000	159,000	159,000	159,000	159,000	159,000
11	- Impulse Sealer Mesin Press Plastik [20 cm]	115,500	115,500	115,500	115,500	115,500	115,500	115,500	115,500	115,500	115,500	115,500	115,500
	Total Fixed Assets	26,063,200	26,063,200	26,063,200	26,063,200	26,063,200	26,063,200	26,063,200	26,063,200	26,063,200	26,063,200	26,063,200	26,063,200
	- Akumulasi Penyusutan	19,324,996	18,581,208	17,837,421	17,093,633	16,349,846	15,606,058	14,862,271	14,118,483	13,374,696	12,630,908	11,887,121	11,143,333
	Net Fixed Assets	6,738,204	7,481,992	8,225,779	8,969,567	9,713,354	10,457,142	11,200,929	11,944,717	12,688,504	13,432,292	14,176,079	14,919,867
B	Passiva												
1	Modal Sendiri	6,738,204	7,481,992	8,225,779	8,969,567	9,713,354	10,457,142	11,200,929	11,944,717	12,688,504	13,432,292	14,176,079	14,919,867
	Total Passiva	6,738,204	7,481,992	8,225,779	8,969,567	9,713,354	10,457,142	11,200,929	11,944,717	12,688,504	13,432,292	14,176,079	14,919,867

3.1.8.2.19 Rencana Neraca Tahun 4

Tabel 3.41 : Rencana Laporan Neraca Tahun 4

NERACA													
JAMUR TIRAM BANG JAY													
No.	Neraca	Tahun 4											
		Agustus 2021	September 2021	Oktober 2021	November 2021	Desember 2021	Januari 2022	Februari 2022	Maret 2022	April 2022	Mei 2022	Juni 2022	Juli 2022
A	Aktiva												
	Current Assets :												
1	- Kas	96,667,705	126,462,642	156,183,712	185,947,249	217,128,586	232,120,190	267,544,498	297,924,235	333,509,772	365,119,109	396,691,246	430,003,183
2	- Baglog	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
	Total Current Assets	106,667,705	136,462,642	166,183,712	195,947,249	227,128,586	242,120,190	277,544,498	307,924,235	343,509,772	375,119,109	406,691,246	440,003,183
	Fixed Assets :												
1	- Kumbung	6,283,600	6,283,600	6,283,600	6,283,600	6,283,600	6,283,600	6,283,600	6,283,600	6,283,600	6,283,600	6,283,600	6,283,600
2	- Smartphone	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
3	- Sepeda Motor	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
4	- Timbangan	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000
5	- Laptop	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000
6	- Printer	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000
7	- Spinner	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
8	- Panci	252,000	252,000	252,000	252,000	252,000	252,000	252,000	252,000	252,000	252,000	252,000	252,000
9	- Tabung Gas 3 Kg	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000
10	- Wajan	477,000	477,000	477,000	477,000	477,000	477,000	477,000	477,000	477,000	477,000	477,000	477,000
11	- Impulse Sealer Mesin Press Plastik [20 cm]	346,500	346,500	346,500	346,500	346,500	346,500	346,500	346,500	346,500	346,500	346,500	346,500
12	- Pick Up	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000
13	- Alat Pencampur (Mixer)	13,000,000	13,000,000	13,000,000	13,000,000	13,000,000	13,000,000	13,000,000	13,000,000	13,000,000	13,000,000	13,000,000	13,000,000
14	- Steamer	25,000,000	25,000,000	25,000,000	25,000,000	25,000,000	25,000,000	25,000,000	25,000,000	25,000,000	25,000,000	25,000,000	25,000,000
15	- Alat Pendingin Hasil Panen	8,500,000	8,500,000	8,500,000	8,500,000	8,500,000	8,500,000	8,500,000	8,500,000	8,500,000	8,500,000	8,500,000	8,500,000
16	- Blower	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000
17	- Press Baglog	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000
18	- Autoclave	3,200,000	3,200,000	3,200,000	3,200,000	3,200,000	3,200,000	3,200,000	3,200,000	3,200,000	3,200,000	3,200,000	3,200,000
	Total Fixed Assets	119,259,100	119,259,100	119,259,100	119,259,100	119,259,100	119,259,100	119,259,100	119,259,100	119,259,100	119,259,100	119,259,100	119,259,100
	- Akumulasi Penyusutan	109,526,738	107,354,375	105,182,013	103,009,650	100,837,288	98,664,925	96,492,563	94,320,200	92,147,838	89,975,475	87,803,113	85,630,750
	Net Fixed Assets	9,732,363	11,904,725	14,077,088	16,249,450	18,421,813	20,594,175	22,766,538	24,938,900	27,111,263	29,283,625	31,455,988	33,628,350
B	Passiva												
	Modal Sendiri	9,732,363	11,904,725	14,077,088	16,249,450	18,421,813	20,594,175	22,766,538	24,938,900	27,111,263	29,283,625	31,455,988	33,628,350
	Total Passiva	9,732,363	11,904,725	14,077,088	16,249,450	18,421,813	20,594,175	22,766,538	24,938,900	27,111,263	29,283,625	31,455,988	33,628,350

3.1.8.2.20 Rencana Neraca Tahun 5

Tabel 3.42 : Rencana Laporan Neraca Tahun 5

NERACA													
JAMUR TIRAM BANG JAY													
No.	Neraca	Tahun 5											
		Agustus 2022	September 2022	Oktober 2022	November 2022	Desember 2022	Januari 2023	Februari 2023	Maret 2023	April 2023	Mei 2023	Juni 2023	Juli 2023
A	Aktiva												
	Current Assets :												
1	- Kas	431,413,954	466,671,225	501,688,496	536,845,767	572,343,038	587,828,309	623,059,580	652,196,851	687,440,122	717,701,393	747,868,664	779,751,935
2	- Baglog	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000
	Total Current Assets	443,413,954	478,671,225	513,688,496	548,845,767	584,343,038	599,828,309	635,059,580	664,196,851	699,440,122	729,701,393	759,868,664	791,751,935
	Fixed Assets :												
1	- Kumbung	7,854,500	7,854,500	7,854,500	7,854,500	7,854,500	7,854,500	7,854,500	7,854,500	7,854,500	7,854,500	7,854,500	7,854,500
2	- Smartphone	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
3	- Sepeda Motor	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
4	- Timbangan	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000
5	- Laptop	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000
6	- Printer	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000
7	- Spinner	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
8	- Panci	252,000	252,000	252,000	252,000	252,000	252,000	252,000	252,000	252,000	252,000	252,000	252,000
9	- Tabung Gas 3 Kg	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000
10	- Wajan	477,000	477,000	477,000	477,000	477,000	477,000	477,000	477,000	477,000	477,000	477,000	477,000
11	- Impulse Sealer Mesin Press Plastik [20 cm]	346,500	346,500	346,500	346,500	346,500	346,500	346,500	346,500	346,500	346,500	346,500	346,500
12	- Pick Up	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000
13	- Alat Pencampur (Mixer)	13,000,000	13,000,000	13,000,000	13,000,000	13,000,000	13,000,000	13,000,000	13,000,000	13,000,000	13,000,000	13,000,000	13,000,000
14	- Steamer	25,000,000	25,000,000	25,000,000	25,000,000	25,000,000	25,000,000	25,000,000	25,000,000	25,000,000	25,000,000	25,000,000	25,000,000
15	- Alat Pendingin Hasil Panen	8,500,000	8,500,000	8,500,000	8,500,000	8,500,000	8,500,000	8,500,000	8,500,000	8,500,000	8,500,000	8,500,000	8,500,000
16	- Blower	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000
17	- Press Baglog	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000
18	- Autoclave	3,200,000	3,200,000	3,200,000	3,200,000	3,200,000	3,200,000	3,200,000	3,200,000	3,200,000	3,200,000	3,200,000	3,200,000
	Total Fixed Assets	120,980,000	120,980,000	120,980,000	120,980,000	120,980,000	120,980,000	120,980,000	120,980,000	120,980,000	120,980,000	120,980,000	120,980,000
	- Akumulasi Penyusutan	91,100,521	88,795,792	86,491,063	84,186,333	81,881,604	79,576,875	77,272,146	74,967,417	72,662,688	70,357,958	68,053,229	65,748,500
	Net Fixed Assets	29,879,479	32,184,208	34,488,938	36,793,667	39,098,396	41,403,125	43,707,854	46,012,583	48,317,313	50,622,042	52,926,771	55,231,500
B	Passiva												
	Modal Sendiri	29,879,479	32,184,208	34,488,938	36,793,667	39,098,396	41,403,125	43,707,854	46,012,583	48,317,313	50,622,042	52,926,771	55,231,500
	Total Passiva	29,879,479	32,184,208	34,488,938	36,793,667	39,098,396	41,403,125	43,707,854	46,012,583	48,317,313	50,622,042	52,926,771	55,231,500

BAB IV

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan perencanaan bisnis dan laporan kegiatan praktik bisnis yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Semua perencanaan yang telah dilakukan menjadi acuan dalam pelaksanaan kegiatan praktik bisnis, akan tetapi semua perencanaan tersebut akan berubah ketika telah melakukan kegiatan praktik bisnis.
2. Selama kegiatan praktik budidaya Jamur Tiram Bang Jay ini, kami menemukan strategi-strategi baru (diskon produk khusus hari jumat dan pembelian dalam jumlah yang besar, dan *Just In Time*), dimana strategi ini digunakan untuk menarik dan mendapatkan konsumen tetap, strategi ini tidak terpikirkan sebelumnya pada saat penyusunan proposal dan ketika diterapkan mendapatkan respon positif dari para konsumen Jamur Tiram Bang Jay.
3. Strategi generik *cost leadership* telah berhasil diterapkan pada semua fungsi manajemen (pemasaran, sumber daya manusia, operasional, keuangan) pada kegiatan praktik Jamur Tiram Bang Jay sebagai perusahaan yang baru dalam industri jamur tiram di Kabupaten Sumbawa Barat sehingga dalam waktu singkat mulai berkembang, walaupun strategi *cost leadership* belum bisa diterapkan secara sempurna.
4. Teknik pembukaaan 4 titik baglog akan menghasilkan jamur yang melimpah pada 2 bulan pertama, karena dengan pembukaan yang begitu banyak telah memaksa nutrisi-nutrisi didalam baglog untuk menghasilkan jamur lebih cepat dan banyak.
5. Dari 1.000 baglog yang dibudidayakan oleh Jamur Tiram Bang Jay ini, setiap bulannya mengalami penurunan produksi jamur, Karena efek dari pembukaan 4 titik baglog, selain itu juga tidak adanya penambahan baglog setiap bulannya menyebabkan usaha ini tidak begitu berkembang.

6. Untuk wilayah Kabupaten Sumbawa Barat, pemasaran produk Jamur Tiram Bang Jay melalui media sosial *facebook* mendapatkan respon yang sangat bagus dlibandingkan pemasaran melalui media sosial *whatsapp* dan *Instagram*, hal ini menunjukkan bahwa masyarakat Kabupaten Sumbawa Barat, lebih aktif menggunakan *facebook* dibandingkan *instagram*.
7. Memberikan pelayanan/*service* yang baik kepada para pembeli akan memberikan nilai tambah yang lebih di mata mereka, pelayanan yang telah diterapkan dengan melakukan pengantaran pemesanan secepat mungkin, memberikan senyuman dan komunikatif dengan para pembeli dan tantu saja yang paling ditunggu oleh para pembeli adalah diskon yang kami berikan sebesar Rp 2.000 setiap hari jumat, untuk setiap pembelian produk Jamur Tiram Bang Jay dengan kemasan $\frac{1}{4}$ kilogram, $\frac{1}{2}$ kilogram dan 1 kilogram.
8. Selama kegiatan praktik bisnis ini berlangsung dan kami bertemu dengan banyak pelanggan dari berbagai macam tingkat strata sosial, mereka memberikan masukan-masukan bermanfaat dan pengalaman mereka dalam mengkonsumsi jamur merang baik itu di acara pernikahan, khitanan dan lain sebagainya. Melihat celah seperti ini, maka untuk ke depannya Jamur Tiram Bang Jay akan menawarkan produk ini ke catering-catering, rumah makan yang ada di dalam Kota Taliwang.
9. Tahapan pengembangan Jamur Tiram Bang Jay dilakukan pada semua fungsi manajemen : manajemen pemasaran, manajemen sumber daya manusia, manajemen operasional, dan manajemen keuangan. Pada tahapan pengembangan lebih berfokus pada sisi manajemen pemasaran tahun 1 mulai melakukan perbaikan pada *packaging* jamur tiram segar, yang semula menggunakan *plastic bag*, mulai menggunakan *plastic ziplock*. Pada dari tahun 2 – tahun 3 menerapkan strategi *differensiasi*, dari sisi *product* perubahan *packaging* yang menarik produk jamur tiram dan jamur *crispy*. *Price* yang tidak terlalu tinggi dari tahun sebelumnya walaupun adanya perubahan yang lebih baik dari *packaging*. *Place* Secara

offline, mulai dari lokasi budidaya, di area Kemutar Telu Center dan *bazzar* di alun-alun Kota Taliwang ketika ulang tahun Kabupaten Sumbawa Barat, *stand* pada *event* hari Ulang tahun Desa Tamekan. Secara *online* masih sama seperti pada tahun sebelumnya menjual produk melalui grup jual beli *online* Kabupaten Sumbawa Barat *facebook*, status *story whatsapp*, dan *story Instagram*. *Promotion* yang memanfaatkan media sosial *facebook*, *whatsapp*, dan *instagram* sehingga proses menjual produk menjadi lebih mudah. *Differensiasi* dari tahun 4 – tahun 5, dari sisi *product* jamur tiram segar masih seperti tahun sebelumnya, untuk *packaging* jamur menggunakan *plastic*, maka tahun ini mulai menggunakan *toples*, *product* baglog akan menjual yang sudah tumbuh 100% miselium sehingga mengurangi kegagalan budidaya. *Price* jamur tiram segar per kilogram setiap tahun mengalami kenaikan Rp 1.000, untuk jamur *crispy* mengalami kenaikan karena sudah menggunakan *packaging* yang lebih elegan, untuk baglog menjual kualitas yang bagus dan harga lebih rendah dari pesaing. *Place*, dibagi menjadi 2 secara *offline* dan *online* : secara *offline* menjual produk di lokasi budidaya, *bazzar*, dan toko yang kami miliki, sedangkan secara *online* kami jual melalui media sosial *facebook (ads)*, *whatsapp*, dan *instagram (ads)*. *Promotion*, secara *offline* dengan menjadi *sponsor* berbagi *event-event* yang ada di dalam Kabupaten Sumbawa Barat, baik itu *event* budaya, *event* olahraga maupun *event* hari ulang tahun Desa Tamekan. Selain itu juga promosi juga memanfaatkan ketiga media sosial yang ada seperti seperti *facebook*, *whatsapp*, dan *Instagram*.

4.2 Rekomendasi

Berdasarkan hasil praktik budidaya Jamur Tiram Bang Jay yang telah dilakukan, maka penulis dapat memberikan rekomendasi-rekomendasi sebagai berikut :

1. Sebelum membuat *Business Plan*, terlebih dahulu harus mengumpulkan data-data yang valid dari pihak - pihak yang terkait, baik itu dari instansi pemerintah maupun swasta. Pengumpulan data ini dapat dilakukan dengan cara observasi, diskusi dengan masyarakat, mendengarkan apa yang menjadi *problem* atau masalah mereka, Sehingga dengan data-data tersebut dapat dijadikan landasan yang kuat dalam penyusunan laporan *Business Plan*. Selanjutnya adalah menjadi tugas kita sebagai *Business Planer* memikirkan, merancang ke dalam *Business Plan* dan mewujudkan dalam aksi nyata untuk menjawab permasalahan yang ada.
2. Lakukan perekrutan dan penempatan orang-orang yang memiliki kemampuan dibidang yang sesuai dengan keahlian atau kemampuan mereka, tanamkan dalam diri mereka misi dan visi yang sama dan kerja tim.
3. Penerapan strategi *cost leadership* merupakan pilihan yang paling tepat untuk memulai usaha baru dengan modal yang sedikit terutama jika modal 100% dari uang pribadi.
4. Untuk para pebudidaya jamur tiram yang masih baru terjun ke dunia usaha jamur tiram, disarankan untuk membeli baglog yang sudah tumbuh 100% *miselium*, untuk meminimalisir terjadinya kegagalan dalam inkubasi baglog, sehingga berimbas kepada gagalnya tumbuh jamur dan akhirnya kaan mendatangkan kerugian.
5. Pebudidaya jamur tiram yang masih pemula disarankan melakukan budidaya sekitar 1.000 baglog dibulan pertama untuk melihat atau melakukan uji coba pasar, apabila permintaan tinggi maka selanjutnya dapat menambahkan 1.000 baglog dibulan yang kedua dan begitu seterusnya.

6. Pemanfaatan media sosial sebagai media pemasaran merupakan pilihan yang paling tepat untuk mendapatkan calon pembeli potensial, salah satunya bergabung dengan grup jual beli sebagai tempat untuk menjual produk yang dimiliki, dan bergabung dengan grup-grup media sosial yang berhubungan dengan produk jamur tiram untuk mendapatkan pengetahuan dan sharing ketika terjadi permasalahan dengan lingkungan maupun dengan jamur yang sedang dibudidaya.
7. Berikan pelayanan terbaik kepada para pembeli dengan memberikan senyuman, komunikasi aktif dan pengantaran sesuai dengan waktu yang telah disepakati.

DAFTAR PUSTAKA

- APJII. (2016). *Penetrasi & Perilaku Pengguna Internet Indonesia survei 2016*. Jakarta.
- Awat, N. J. (1998). *Manajemen Keuangan Pendekatan Matematis*. Jakarta: PT Gramedia.
- Bohlander, G. W., & Snell, S. (2013). *Managing Human Resources*. South-Western: Mason.
- BPSSumbawaBarat. (2016). *Kabupaten Sumbawa Barat Dalam Angka 2016*. Sumbawa Barat: Badan Pusat Statistik Kabupaten Sumbawa Barat.
- DeSimone, J. M. W. and R. L. (2012). *Human Resource Management*. (6e, Ed.). South-Western Cengage Learning: Mason.
- DisperindagkopUMKM. (2016). *Daftar Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, Kabupaten Sumbawa Barat 2016*. Sumbawa Barat: Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi dan UMKM Kabupaten Sumbawa Barat.
- Egorova, A. O., Andryashina, N. S., & Kuznetsov, V. P. (2016). *Methodology of Formation and Realization of Competitive Strategy of Machine Building Enterprises*. European Research Studies, Vol.19, No, 125–134.
- Ginting, L. E. B. (2009). *Risiko Produksi Jamur Tiram Putih pada Usaha Cempaka Baru di Kecamatan Cisarua Kabupaten Bogor [Skripsi]*. Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- Gordon, R. (2012). *Re-thinking and re-tooling the social marketing mix*. Australasian Marketing Journal, Vol.20, No, 122–126.
- Griffin, R. W., & Ebert, R. J. (2006). *Bisnis (8th ed.)*. Erlangga.
- Harmono. (2009). *Manajemen Keuangan Berbasis Balance Scorecard Pendekatan Teori, Kasus, dan Riset Bisnis*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Hakim, L. (2016). *Kisah Sukses Petani Budi Daya Jamur Tiram Asal Pemepek, Lombok Tengah*. Retrieved September 20, 2017, from <https://radarlombok.co.id/kisah-sukses-petani-budi-daya-jamur-tiram-asal-pemepek-lombok-tengah.html>
- Isnaini, A. (2005). *Model dan Strategi Pemasaran*. Makassar: NTP Press Mataram.

- Javadian Kootanaee, A., Babu, K. N., & Talari, H. (2013). *Just-In-Time Manufacturing System: From Introduction to Implement*. *Ssrn*, 1(2), 7–25. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2253243>
- Kabani, S. H. (2012). *The Zen of Social Media Marketing An Easier Way to Build Credibility, Generate Buzz, and Increase Revenue*.
- Khan, D. M. T. (2014). *The Concept of “Marketing Mix” and its Elements (A Conceptual Review Paper)*. *International Journal of Information, Business and Management*, Vol.6, No., 95–107.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2011). *Principles of Marketing (14th Edition)*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Kotler, Philip and Armstrong, G. (2008). *Prinsip-Prinsip Pemasaran* (12th ed.). Jakarta: Erlangga.
- Kumari, N. (2012). *A Study of the Recruitment and Selection process: SMC Global*. *Industrial Engineering Letters*, Vol.2, No.
- Mangaleswaran, T., & Kirushanthan, K. (2015). *Job Description And Job Specification: A Study Of Selected Organizations In Sri Lanka*. *International Journal of Information Technology and Business Management*, Vol. 41, N, 30-36.
- Mulang, A. (2015). *The Importance of Training for Human Resource Development in Organization*. *Journal of Public Administration and Governance*, Vol.5, No., 190–197.
- Netmba.com. (n.d.). *Market Analysis*. Retrieved from <http://www.netmba.com/marketing/market/analysis/>
- Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: The Free Press.
- Pramudiana, Y., Rismayani, R., & Rahmawati, F. (2016). *Business Plan Bagaimana Memulai dan Menjalankan Bisnis Baru*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya Bandung.
- Sánchez, C. (2010). *Cultivation of Pleurotus ostreatus and other edible mushrooms*, 1321–1337. <https://doi.org/10.1007/s00253-009-2343-7>

- Sari, N. P. (2008). *Analisis faktor–faktor yang mempengaruhi jamur tiram putih (Studi kasus kelompok tani “Kaliwung kalimuncar” Desa Tugu Utara, Kecamatan Cisarua, Kabupaten Bogor)* [Skripsi]. Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- Stephen P. Robbins, M. C. (2010). *Manajemen* (10e ed.). Jakarta: Erlangga.
- Suharjo, E. (2006). *Budidaya Industri Jamur di Indonesia*. Retrieved from balitnak.litbang.pertanian.go.id
- Suriawiria, U. (2002). *Budidaya Jamur Tiram*. Yogyakarta: KANISIUS.
- Suyanto, M. (2007). *Marketing Strategy Top Brand Indonesia*. Yogyakarta: ANDI Yogyakarta.
- Technology, A. A. (2007). *Mushroom growing*, 62.
- Tjiptono, F. (2007). *Strategi Pemasaran*. Jakarta: Indeks Kelompok Gramedia.
- Tjiptono, Fandy and Chandra, G. (2012). *Pemasaran Strategik*. Yogyakarta: Andi.
- Ulferts, G., Wirtz, P., & Peterson, E. (2009). *Strategic Human Resource Planning In Academia*. American Journal of Business Education, Vol.2, No, 1–9.
- Wirawan. (2015). *Manajemen Sumber Daya Manusia : Teori, Psikologi, Hukum Ketenagakerjaan, Aplikasi dan Penelitian : Aplikasi Dalam Organisasi Bisnis, Pemerintahan dan Pendidikan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Yamit, Z. (2007). *Manajemen Produksi dan Operasi (2nd ed.)*. Yogyakarta: EKONISIA Fakultas Ekonomi UII.
- Zulvah, Trisunarno, L., & Syarudin, B. (2015). *Perbaikan Proses Bisnis Skala Mikro Usaha Budidaya Jamur Tiram “Win Jamur” di Desa Turirejo, Kecamatan Lawang, Kabupaten Malang*. Teknik POMITS, 1–5.