

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Dan Objek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya Usaha Produksi Jamur Tiram Putih Di Dusun Pabengkon Desa Konang Kabupaten Pamekasan

Kegiatan bisnis harus selalu diikuti dengan penyusunan rencana yang sangat strategis dan kokoh, guna mencapai suatu keberhasilan bagi suatu perusahaan. Tak jarang para pemilik usaha begitu optimis dan antusias dalam menjalankan kegiatan usahanya, namun pada akhirnya gagal karena tidak pernah meluangkan waktu untuk menyusun strategi yang dapat membedakannya dari para pesaingnya.¹

Usaha produksi jamur tiram Ibu Nik adalah usaha jamur asli di Indonesia yang terletak di desa Konang Pamekasan. Usaha ini sudah berdiri mulai dari tahun 2010. Waktu ke waktu usaha jamur tiram sudah banyak dikenal oleh masyarakat umum. Tidak ada perbedaan diantara jamur tiram yang diproduksi oleh Ibu Nik dari pada jamur tiram pada umumnya.

Untuk sebuah bisnis pemasaran sudah sangat familiar, hal ini berkaitan dengan keberlangsungan bisnis yang mereka kembangkan, semakin serius mereka dalam menyusun rencana pemasaran maka semakin tinggi pula peluang keuntungan yang dihasilkan. Perencanaan pemasaran yang tepat akan menghasilkan barang atau layanan yang sesuai dengan minat pasar dan memudahkan perusahaan untuk berkembang lebih cepat.²

¹ Hery, "Perencanaan Bisnis", (Jakarta: Gramedia Widia Sarana Indonesia, 2018), hlm 2

² Mokhtar Sayyid, "Strategi Pemasaran Bisnis Farmasi", (Sidoarjo: Zifatama Jawa, 2020), hlm 2

Usaha produksi jamur tiram Ibu Nik adalah sebuah usaha UMKM yang berada di Desa Konang Pamekasan. Pada tahun 2010 awal mula berdirinya Usaha Produksi Jamur Tiram Putih hanya berjualan di masyarakat sekitar menggunakan dor to dor, seiring berjalan waktu usaha pada tahun 2015 usaha yang dilakukan ibu mampus menembus pasar-pasar tradisional yang berada di kabupaten pamekasan sehingga sampai saat ini pada tahun 2022 sudah mempunyai 5 karyawan.

2. Struktur Organisasi Usaha Produksi Jamur Tiram Ibu Nik di Desa Konang Pamekasan

Struktur organisasi adalah pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab dengan menggunakan garis koordinasi, atau bisa disebut wilayah kerja. pentingnya struktur organisasi dalam suatu pemasaran bahwa suatu organisasi diarahkan untuk lebih mampu menghasilkan suatu barang dan jasa, organisasi harus mengetahui bagaimana menyajikan penawaran yang lebih baik kepada sasaran.

Usaha jamur tiram putih yang dijalankan Ibu Nik mempunyai struktur organisasi yang mempunyai tugas dan tanggung jawab masing-masing. Struktur organisasi usaha produksi jamur tiram putih yang berada di desa konang adalah sebagai berikut:

Pelaku Usaha	: Ibu Nik
Pelaku Usaha	: Arofik
Karyawan	: Alan
	: Bagas

3. Visi dan Misi Usaha Produksi Jamur Tiram Putih Ibu Nik di Desa Konang Pamekasan

Visi yang dicanangkan oleh usaha produksi jamur tiram putih Ibu Nik adalah menari Ridho Allah SWT. Dengan mengedapnkan prinsip kepuasan konsumen. Misi Usaha Produksi Jamur Tiram Putih Ibu Nik, yaitu:

- a. Melayani dengan hati setiap konsumen yang datang ke tempat.
- b. Memberikan pelayanan terbaik kepada semua konsumen.
- c. Memberikan kualitas produk yang terbaik.

4. Produk Usaha Produksi Jamur Tiram Putih Ibu Nik

Selain menjual jamur tiram putihnya saja ada beberapa variasi rasa olahan yang ditawarkan oleh Usaha Ibu Nik ini diantaranya:

- a. Jamur Tiram Putih
- b. Jamur crispy
- c. Jamur Rasa oiginal
- d. Jamur Rasa pedas

B. Paparan Data

Berdasarkan apa yang telah peneliti dapatkan ditempat penelitian baik dengan observasi, wawancara maupun data dokumentasi, maka peneliti akan menuliskan paparan data dari penelitian ini. Peneliti akan menjelaskan tentang beberapa pembahasan yaitu strategi pemasaran yang diterapkan Usaha produksi jamur tiram putih Ibu Nik, kendala dan solusi yang dihadapi perusahaan, dan informasi dari konsumen, akan dijelaskan satu persatu seperti dibawah ini:

1. Strategi Pemasaran Produksi Jamur Tiram Putih Ibu Nik Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam

Setiap perusahaan harus mampu menetapkan dan menerapkan strategi dan cara pelaksanaan kegiatan pemasarannya. Kegiatan pemasaran yang dilakukan harus terarah agar mencapai tujuan dan sasaran perusahaan yang dapat meningkatkan laba dalam jangka panjang.³ Dalam melakukan penjualan demi memperoleh profit dibutuhkan sebuah strategi pemasaran yang dapat dilakukan oleh perusahaan dalam menarik minat konsumen untuk membeli produk yang di produksi oleh perusahaan. Dalam hal ini salah satu strategi pemasaran yang dilakukan oleh pengusaha jamur tiram putih “Ibu Nik dusun pabengkon desa konang pamekasan ditinjau dari etika bisnis islam dalam menarik konsumen yaitu meliputi elemen-elemen dalam bauran pemasaran yaitu Produk (*Product*), Harga (*Price*), Lokasi (*Place*), dan Promosi (*Promotion*), sebagaimana yang telah disampaikan oleh Ibu Nik dalam wawanara berikut:

“Untuk strategi yang saya gunakan dalam memasarkan produk jamur tiram putih yang pertama saya menggunakan produk, kedua harga, ketiga lokasi dan yang keempat promosi. Jadi, kami menggunakan strategi pemasaran 4P mas.”⁴

Hal senada juga disampaikan oleh Bapak Arofik:

“Biasanya kami menggunakan unsur dari *marketing mix* yaitu 4P. Strategi dilakukan agar target dari usaha kami ini tepat sasaran apalagi melihat situasi di pamekasan ini masih belum ada usaha produksi jamur tiram. Jadi disini kita bisa menganang-ancang dari segi produk, lokasinya, terus harganya sudah sesuai tidak dengan pasaran yang sesuai, lalu sistem promosinya.”⁵

³ Sofjan Assauri, manajemen pemasaran, (Jakarta; PT. Raja Grafindo Persada, 2013), 197.

⁴ Ibu Nik, Pelaku Usaha Jamur Tiram Putih, Wawancara Langsung, (14 April 2022)

⁵ Arofik, Suami Pelaku Usaha Produksi Jamur Tiram Putih, Wawancara Langsung, (14 April 2022)

Jadi menurut ibu nik yang dilakukan oleh usaha produksi jamur tiram putih dusun pabengkon desa konang pamekasan dalam menarik minat konsumen yaitu dengan cara menggunakan unsur yang ada didalam bauran pemasaran 4P (*product, price, place, promotion*).

Kualitas produk menjadi sangat berpengaruh terhadap keputusan konsumen dalam memilih produk yang ingin dikonsumsi, kualitas produk ditentukan oleh beberapa faktor, salah satunya dari bahan-bahan yang digunakan dalam usaha produksi jamur tiram putih “Ibu Nik”. Seperti sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Nik dalam wawancaranya ini:

“Kami sangat memerhatikan kualitas produk yang kami produksi dengan memilih produk yang berkualitas seperti ukuran diameter jamurnya yang besar-besar mas, dan juga kami bersikap terus terang dan jujur apabila produk kami sudah lama maka kami tidak menjualnya ke masyarakat mas.”⁶

Hal senada juga disampaikan oleh ibu Mar selaku agen ibu nik di pasar parteker pamekasan. Berikut wawancaranya:

“Saya sering melakukan pembelian produk di Ibu Nik ini mas, alasannya karena kualitas produknya itu besar-besar dibandingkan dengan produk yang lain.”⁷

Hal senada juga disampaikan oleh konsumen Yanti, sebagai berikut:

“Saya suka karena jamurnya besar-besar mas, kebetulan saya memang sering membeli jamur di pasar ini.”⁸

Hal senada juga disampaikan oleh konsumen Yanti, sebagai berikut:

“Usaha jamur tiram putih “Ibu Nik” ini juga menerapkan nilai-nilai islami, seperti kejujuran dan transparansi pada kualitas produk dan harga, tidak ada keurangan, dan tidak membedakan konsumen lama dengan yang baru. Hal itu membuat saya kagum, dan disamping itu ibu nik sangat rendah hati.”⁹

⁶ Ibu Nik, Pelaku Usaha Produksi Jamur Tiram Putih, Wawancara Langsung (14, April 2022)

⁷ Mar, Agen Jamur Tiram Putih Ibu Nik, Wawancara Langsung (14 April 2022)

⁸ Yanti, Konsumen Jamur Tiram Putih Ibu Nik, Wawancara Langsung (14 April 2022)

⁹ Sumina, Konsumen Jamur Tiram Putih Ibu Nik, Wawancara Langsung (15 Juni 2022)

Hal senada juga disampaikan oleh konsumen Enni, sebagai berikut:

“ Produknya menurut saya lumayan bagus mas, dan juga jika dilihat dari kemasannya itu rapi.”¹⁰

Hal senada juga disampaikan oleh Bapak Arofik Selain melihat dari segi kualitas produk, kami juga memerhatikan dari segi harga yang mana harga jamur tiram putih lebih menyesuaikan dengan harga di pasaran.

“Mengenai harga jamur tiram putih yang kami produksi dijual dengan harga 30.000 (ribu) perkilonya, kami tidak membeda-bedakan konsumen baru dengan konsumen lama, artinya adanya keterbukaan kepada semua konsumen, semua rata dan sama-sama adil dan jujur dalam menetapkan harga, sehingga tidak menimbulkan unsur kebohongan mas.”¹¹

Dari penuturan diatas dapat disimpulkan bahwa kualitas produk yang dimiliki oleh usaha produksi jamur tiram putih “Ibu Nik” sudah sangat terjangkau, dimana harga tersebut mengikuti harga pasaran dengan kualitas produk yang baik, yang mana produk tersebut diproduksi dengan bahan-bahan yang berkualitas. Selain itu dalam menetapkan harga “Ibu Nik” berperilaku adil dan jujur terhadap semua konsumennya dengan tidak membeda-bedakan antara konsumen lama dengan konsumen baru.

Adapun promosi yang dilakukan oleh produksi jamur tiram putih ibu nik dengan upaya untuk meningkatkan volume penjualan dengan memberitahukan konsumen tentang produk yang diproduksi oleh ibu nik. Dalam hal ini strategi yang dilakukan oleh ibu nik dalam mempromosikan produknya menggunakan promosi secara tradisional dengan cara dor to door kepada konsumen sebagaimana pernyataan ibu nik:

¹⁰ Enni, Konsumen Jamur Tiram Putih Ibu Nik, Wawancara Langsung (14 April 2022)

¹¹ Arofik, Suami Pelaku Usaha Produksi Jamur Tiram Putih, Wawancara Langsung, (14 April 2022)

“Untuk promosi kita hanya menggunakan promosi dari mulut ke mulut saya memasarkan produk dari rumah ke rumah. Tapi sekarang sudah melalui media sosial juga”¹²

Menurut ibu nik promosi yang kami lakukan adalah dengan cara mensosialisasikan produk kami kepada konsumen terutama kepada masyarakat di ruanglingkup sekitar tempat produksi. akan tetapi, ketika melihat perkembangan teknologi saat ini sudah canggih seperti kita dapat memanfaatkan media promosi melalui handphone atau *platform* lainnya.

Hal senada juga disampaikan juga oleh bapak arofik:

“Dalam memasarkan produk jamur tiram putih kami terkadang mempromosikannya dengan sistem online salah satunya dengan memanfaatkan aplikasi whatsapp tapi tidak dengan platform lainnya seperti olshop ataupun gofood. Dan disamping itu dalam melakukan promosi disini saya selalu menerapkan prinsip kesederhanaan mas dan lebih transparan terhadap kualitas produk dan harga, dan selain itu kami selalu menerapkan sikap selalu tersenyum ketika melakukan interaksi dengan konsumen, melayani dengan rendah hati, sehingga konsumen disini merasa nyaman ketika melakukan interaksi dengan kami.”¹³

Hal senada juga disampaikan juga oleh Ibu Nik:

“Mungkin promosi tidak jauh beda dengan pemasaran ya, intinya dalam melakukan pemasaran kami mengang teguh prinsip kejujuran dan keadilan mas, contoh jujur terhadap kualitas produk kami yang dijual, transparan terhadap harga. intinya kami harus sesuai dengan ketentuan-ketuan etika islami dalam berbisnis mas, apalagi kita adalah seorang muslim.”¹⁴

Dalam penuturan dan observasi diatas dapat disimpulkan bahwa promosi dari jamur tiram putih menggunakan whatsapp sebagai media promosi, akan tetapi media tersebut masih kurang ketika melihat terhadap teknologi sekarang seperti penjualan di olshop ataupun di Gofood (Go-jek). Selain itu, dalam melakukan

¹² Ibu Nik, Pelaku Usaha Produksi Jamur Tiram Putih, Wawancara Langsung (14, April 2022)

¹³ Arofik, Suami Pelaku Usaha Produksi Jamur Tiram Putih, Wawancara Langsung, (14 April 2022)

¹⁴ Ibu Nik, Pelaku Usaha Produksi Jamur Tiram Putih, Wawancara Langsung (03, Juli 2022)

promosi “Ibu Nik” berpegang teguh kepada etika berbisnis seperti menerapkan pemasaran-pemasaran islami seperti sistem kesederhanaan yaitu selalu tersenyum ketika berinteraksi dengan konsumen, melayani dengan rendah hati dan jujur sehingga konsumen merasa nyaman ketika melakukan komunikasi.

Meskipun ibu nik kurang memaksimalkan media sosial dalam promosi peningkatan volume penjualan bertambah yang sebelumnya jumlah penjualan tiap minggunya mencapai 35 kg (promosi mulut ke mulut) dan setelah melakukan promosi lewat media sosial sekarang sudah meingkat hingga 40-45 kg.. sesuai dengan pernyataan ibu nik :

“Volume penjualan jamur tram putih pada saat menggunakan promosi mulut ke mulut taiap minggu hanya terjual 35kg, sedangkan ketika menggunakan promosi media sosial volume penjualan meningkat mencapai 40-45kg tiap minggunya”¹⁵

Selain itu yang mempengaruhi minat konsumen terhadap suatu produk yaitu lokasi tempat produksi. lokasi yang strategis menjadi salah satu faktor penting dalam menentukan keberhasilan suatu usaha dalam hal ini usaha jamur tiram putih terletak di tempat yang strategis, dimana tempat produksi berada di tengah-tengah pemukiman warga. Hal ini sesuai dengan pernyataan Ibu Nik:

“Untuk perkembangan jumlah konsumen, kami sengaja membuka tempat produksi di tengah-tengah pemukiman warga dengan tujuan agar warga bisa lebih mengenal produk yang kami produksi.”¹⁶

Hal senada juga disampaikan oleh Bapak Arofik sebagai berikut:

“Untuk tempat kami memang memilih tempat yang berada ditengah-tengah pemukiman warga mas, cuman ditempat usaha kami masih belum

¹⁵ Ibu Nik, Pelaku Usaha Produksi Jamur Tiram Putih, Wawancara Langsung (14, April 2022)

¹⁶ ibid

menyediakan tempat-tempat musholla yang biasanya dipakai karyawan ataupun konsumen saat datang membeli langsung ke tempat usaha produksi kami ini mas, tapi ini sudah menjadi bahan pertimbangan untuk kami.¹⁷

Hal senada juga di dipaparkan oleh Bapak Arofik, sebagai berikut:
“Kami selalu menjaga kebersihannya mas, mulai dari pembuangan limbahnya, terus dengan menerapkan sistem kerja bakti untuk setiap selesai jam kerja.”¹⁸

Dari penuturan diatas dapat disimpulkan bahwa lokasi yang dipilih merupakan lokasi yang strategis, karena lokasi tersebut merupakan lokasi yang berada di tengah-tengah pemukiman warga, sehingga bagi usaha produksi jamur tiram putih “Ibu Nik” memberikan peluang agar usahanya semakin dikenal sehingga tentunya tingkat volume penjualan terus meningkat. Selain tempat yang strategis tersebut “Ibu Nik” selalu menjaga kebersihan tempatnya. Namun dalam usahanya itu masih terdapat beberapa fasilitas yang masih kurang ada dalam usaha “Ibu Nik” tersebut yaitu belum adanya musholla untuk beribadah baik untuk karyawannya ataupun konsumen saat datang membeli ke tempat produksi tersebut.

Diperkuat dengan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti bahwa pada saat peneliti datang ke tempat produksi jamur tiram putih sudah banyak konsumen yang membeli produk tersebut. ibu nik selaku pelaku usaha jamur tiram putih selain melakukan metode pemasaran dengan metode 4P ibu nik juga menggunakan pemasaran dengan etika bisnis islam seperti kejujuran, rela sama rela, sebagaimana apa yang telah dipaparkan oleh ibu nik sebagai berikut:

¹⁷ Arofik, Suami Pelaku Usaha Produksi Jamur Tiram Putih, Wawancara Lewat Telepon, (20 April 2022)

¹⁸ Arofik, Suami Pelaku Usaha Produksi Jamur Tiram Putih, Wawancara Lewat Telepon, (20 April 2022)

“Dalam memasarkan produk yang kami jual, kami disini tetap mengutamakan kejujuran, Seperti halnya pada takaran produk yang harus pas. Dengan tujuan agar usaha yang kami jalankan barokah.”¹⁹

Hal senada sesuai dengan apa yang dipaparkan oleh bagas selaku karyawan:

“Selama saya berada disini memang benar beliau selalu mengingatkan saya untuk selalu bersikap terus terang dan jujur terhadap produk yang kami jual mas, termasuk dari segi takaran dalam pengemasan.”²⁰

2. Strategi Diversifikasi Produksi Jamur Tiram Putih Ibu Nik Dusun Pabengkon Desa Konang Pamekasan

Salah satu strategi yang digunakan Ibu Nik adalah strategi terhadap produk yang dihasilkan. Pelaku usaha tersebut melakukan strategi diversifikasi produksi. Diversifikasi produk yang dijalankan oleh pelaku usaha yaitu melalui pengembangan produknya. Sehingga dalam kegiatan usaha pihak Ibu Nik dapat menawarkan bermacam-macam variatif produk kepada masyarakat. Melalui wawancara berikut ini pelaku usaha yaitu Ibu Nik akan menjelaskan hasil olahan produknya sebagai berikut:

“Kalau saya mas dalam usaha ini tidak hanya menjual produk jamurnya saja, akan tetapi saya juga menjual beberapa olahan jamur seperti jamur crispy rasa original, rasa pedas dan semuanya itu menggunakan bahan baku jamur tiram saya sendiri mas. Artinya kami disini mengolah jamur itu beraneka ragam mas sesuai dengan kebutuhan masyarakat. seperti itu mas.”²¹

Dari wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa pelaku usaha disini tidak hanya menjual dalam bentuk jamurnya saja. Akan tetapi Ibu Nik disini dalam melakukan usahanya juga melakukan olahan jamur demi meningkatkan volume penjualan dari usahanya dengan mengolah dan menjual beberapa olahan produknya

¹⁹ Ibu Nik, Pelaku Usaha Produksi Jamur Tiram Putih, Wawancara Langsung (14, April 2022)

²⁰ Bagas, Karyawan Produksi Jamur Tiram Putih, Wawancara Langsung (14 April 2022)

²¹ Ibu Nik, Pelaku Usaha Jamur Tiram Putih Ibu Nik, *Wawancara Langsung*, (14 April 2022)

seperti rasa crispy pedas, original dengan prinsip barang itu bersih dan halal. Karena dalam hal ini Ibu menggunakan strategi sesuai kebutuhan masyarakat.

Selain itu pelaksanaan diversifikasi produk Ibu Nik memiliki tujuan untuk meningkatkan volume penjualan, serta mempertahankan usaha produksi jamur tiramnya. Dengan diversifikasi produk yang dilakukan, maka usaha produksi jamur tiram putih dapat terus berlangsung. Melalui wawancara berikut ini pelaku usaha akan menjelaskan alasan melakukan diversifikasi produk yaitu Bapak Arofik sebagai berikut:

“Alasan saya disini melakukan diversifikasi produk atau olahan jamur mas tidak lain untuk meningkatkan volume penjualan mas, yang namanya juga bisnis pastinya ingin penjualan kita terus meningkat kan mas, maka dari itu saya berinisiatif melakukan olahan baru untuk dijual. Seperti itu mas.”²²

Dengan adanya olahan-olahan baru atau penganekaragaman olahan-olahan jamur tiram tentunya minat masyarakat terhadap jamur tiram juga semakin meningkat. Hal ini terbukti dengan mudah habisnya produk yang dipasarkan, serta banyaknya pesanan dari konsumen. Hal ini sebagaimana yang telah disampaikan oleh Ibu Nik melalui hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti sebagai berikut:

“Dalam usaha saya intinya prinsip kejujuran sangat diterapkan mas. Saat ini mas dengan adanya tambahan olahan-olahan baru di usaha saya tentunya alhamdulillah tingkat penjualannya juga semakin naik dan meningkat, saya bersyukur mas meskipun hanya sekedar tambahan olahan ternyata juga bisa menarik minat masyarakat mas. Untuk harga olahan jamur saya mas biasanya kalau saya disini menjual dengan harga 10.000 (ribu) 1 bungkusnya dan disini saya tidak membeda bedakan konsumen lama dengan yang baru Disisi lain saya lebih menjaga keberhasilan mas, baik dari olahan produknya ataupun dari segi kemasannya.”²³

²² Arofik, Suami Pelaku Usaha Produksi Jamur Tiram Putih Ibu Nik, *Wawancara Langsung*, (14 April 2022)

²³ Ibu Nik, Pelaku Usaha Produksi Jamur Tiram Putih Ibu Nik, *Wawancara Langsung* (14 April 2022)

Dari wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa kejujuran dan kebersihan produknya merupakan unsur yang sangat penting dalam proses produksi maupun pemasaran. Agar barang yang di promosikan menjadi barang yang halal untuk di konsumsi dan sesuai dengan norma-norma dalam pemasaran yang sesuai dengan norma-norma dalam islam.

Selanjutnya peneliti beralih mewawancarai salah satu pembeli atau konsumen dari usaha “Ibu Nik”.berikut petikan wawancaranya:

“Terkait olahan dari produk ibu nik mas saya sangat suka, bahkan kadang saya itu membeli olahan dari produk ini sampai 4-5 bungkus mas, karena keluarga saya rata-rata suka semua dari olahan produk ibu nik ini.”²⁴

Hal senada dengan apa yang disampaikan oleh konsumen rahma. Berikut hasil petikan wawancaranya:

“Biasanya kalau membeli produk olahan jamur ini saya langsung datang ke tempat mas, saya paling suka rasa original dari olaha jamur ibu nik ini.”²⁵

Hal senada juga disampaikan oleh konsumen rara. Berikut hasil petikan wawancaranya:

“Kalau produk olahan ibu nik saya membeli ketika saya pengen ngemil aja mas, biasanya saya membeli 7-9 bungkus gitu, biasanya habis dalam jangka waktu 2 hari.”²⁶

Dengan beraneka ragam produk yang dihasilkan oleh “Ibu Nik”, volume penjualan semakin meningkat. Hal senada juga disampaikan oleh “Ibu Nik”.

Berikut paparan wawancaranya:

“Untuk awal-awalnya memang kami keawalahan dalam memasarkan olahan produk dari jamur tiram kami mas, yang pertama memang kami

²⁴ Sitti, Konsumen Usaha Jamur Tiram Ibu Nk, Wawancara Langsung {14April 20220

²⁵ Rahma, Konsumen Usaha produksi Jamur Tiram Putih Ibu Nik, Wawancara Langsung (14 April 2022)

²⁶ Rara, Konsumen Usaha produksi Jamur Tiram Putih Ibu Nik, *Wawancara Langsung* (14 April 2022)

mencoba memasarkan melalui media sosial. Lambat larut ternyata semakin hari semakin laris.”²⁷

Jadi dapat dipahami bahwasanya dengan melakukan diversifikasi produk usaha yang dijalankan oleh “Ibu Nik” mempunyai peranan yang sangat penting, terutama dalam peningkatan volume penjualan. Dengan semakin meningkatnya penjualan terhadap produk yang dihasilkan oleh “Ibu Nik”, maka dapat dipastikan juga pendapatan yang diperoleh oleh pemiliknyapun semakin meningkat.

Ibu Nik juga menuturkan, sebagai berikut:

“Dalam olahan produk ini mas kebersihan selalu saya jaga agar produk yang dihasilkan nantinya bersifat halal, agar nantinya menghasilkan kesejahteraan baik saya sebagai penjual ataupun mereka sebagai pembeli.”²⁸

C. Temuan Penelitian

Pada uraian sebelumnya telah dideskripsikan paparan data dari hasil penelitian. Paparan data tersebut didasarkan pada hasil pengumpulan, baik yang diperoleh dari hasil wawancara Produksi Jamur Tiram Putih “Ibu Nik”. Ada beberapa temuan yang dihasilkan dari paparan data yang telah disajikan.

1. Strategi Pemasaran Produksi Jamur Tiram Putih “Ibu Nik” Yang Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam

Berdasarkan data yang telah dihasilkan dari lapangan, peneliti menemukan beberapa temuan penelitian yang sesuai dengan fokus penelitian pertama, yaitu:

- a. Usaha produksi jamur, r tiram putih “Ibu Nik” dalam mempraktekkan pemasaran menerapkan unsur-unsur yang ada di Marketing Mix yaitu 4P (*product, price, distribution dan promotion*).

²⁷ Ibu Nik, Pelaku Usaha Produksi Jamur Tiram “Ibu Nik”, Wawancara Langsung (25 Maret 2022)

²⁸ Ibu Nik, Pelaku Usaha Produksi Jamur Tiram “Ibu Nik”, Wawancara Langsung (03, Juli 2022)

- b. Mempunyai diameter produk jamur tiram putih yang besar
- c. Bersikap terus terang dan jujur terhadap kualitas produk
- d. Strategi promosi menggunakan mulut ke mulut dan media sosial.
- e. Melayani dengan rendah hati dan murah senyum kepada konsumen
- f. Harga terjangkau yang mengikuti harga pasaran yaitu 30.000 (ribu) perkilo
- g. Belum adanya tempat ibadah seperti musholla
- h. Menerapkan nilai-nilai islam dalam proses pemasarannya, seperti bersikap transparansi terhadap kualitas produk, bersikap adil dan jujur dalam menetapkan harga kepada konsumen, menghindari unsur-unsur kebohongan dan penipuan dan menerapkan prinsip kesederhanaan dalam melakukan promosi yaitu selalu rendah hati dan murah senyum kepada konsumen

2. Strategi Diversifikasi Produksi Jamur Tiram Putih Ibu Nik Di Tinjau Dari Etika Bisnis Islam

Berdasarkan dari data yang telah dihasilkan dari lapangan, peneliti menemukan beberapa penemuan penelitian yang sesuai dengan fokus penelitian kedua, yaitu:

- a. Diversifikasi menggunakan bahan baku asli jamur tiram
- b. Proses diversifikasinya sesuai dengan aturan-aturan dalam islam dengan menjaga kebersihan produknya agar produk dijual nantinya halal.
- c. Diversifikasi jamur "Ibu Nik" menghasilkan beberapa varian rasa seperti rasa original, pedas dan crispy

- d. Adanya kepuasan dari konsumen terhadap hasil olahan produk “Ibu Nik”.
- e. Tujuan dari diversifikasi olahan jamur tiram untuk meningkatkan stau volume penjualan.
- f. Menerapkan prinsip kesejahteraan.

D. Pembahasan

Dalam pembahasan ini, peneliti akan memaparkan hasil penelitian mengenai Strategi Pemasaran dan Diversifikasi Produksi Jamur Tiram Putih “Ibu Nik” Dusun Pabengkon Desa Konang Pamekasan Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam.

1. Strategi Pemasaran Produksi Jamur Tiram Putih Ibu Nik Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam

Usaha produksi jamur tiram putih “Ibu Nik” tidak pernah menekan konsumen untuk membelinya, serta harga yang ditetapkan sudah sesuai dengan kualitas produk yang dijual. Dalam penentuan harga usaha jamur tiram putih “Ibu Nik” transparan sehingga tidak ada salah satu pihak yang dirugikan.

Dalam melakukan strategi pemasaran islam, usaha produksi jamur tiram putih “Ibu Nuk” meliputi:

- a. Memberikan waktu dalam melaksanakan ibadah
- b. Bersikap transparan dan terbuka terhadap kualitas produk, contohnya jika sewaktu-waktu produk sudah tidak layak dijual
- c. Dalam melakukan promosi mengguakan sistem kesederhanaan yaitu melayani dengan senyum dan rendah hati
- d. Adanya keterbukaan dan transparan terhadap penetapan harga
- e. Berlaku adil terhadap semua konsumen.

f. Tidak menggunakan unsur penipuan dan kebohongan.

Usaha produksi jamur tiram putih Ibu Nik mempunyai beberapa strategi pemasaran untuk meningkatkan produk penjualan, antara lain meliputi bauran pemasaran yaitu 4P yaitu:

a. Produk (*Product*)

Produk adalah produk yang dapat ditawarkan ke pasar untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan. Namun strategi produk dalam hal ini adalah menentukan cara dan menyediakan produk yang tepat untuk pasar sasaran, sehingga dapat memuaskan konsumennya dan sekaligus meningkatkan keuntungan perusahaan dalam jangka panjang, melalui peningkatan penjualan dan peningkatan pendapatan pasar.

Produk yang ditawarkan oleh pelaku usaha produksi jamur tiram putih di dusun pabengkon desa konang pamekasan merupakan produk yang baik yaitu jamur yang diproduksi oleh Ibu Nik memiliki keunggulan dari segi ukuran jamurnya yang mempunyai diameter yang besar serta pengemasan yang rapi, dimana di dalam bungkus kemasannya terdapat tulisan yang ditempelkan kertas yang bertuliskan “Jamur Tiram Putih” dengan tujuan agar memberikan kualitas terbaik kepada konsumen, meskipun dalam usaha produksinya yang dilakukan oleh Ibu Nik ini belum terdaftar secara resmi di BPPOM akan tetapi usaha yang dijalankan oleh “Ibu Nik” ini sudah mendapatkan izin dari kepala desa setempat.

Selain itu, langkah yang dilakukan oleh ibu nik ini yaitu bersikap terus terang dan jujur terhadap produk yang dijualnya, jika produk tersebut sudah tidak layak untuk dijual (sudah lama) maka “Ibu Nik” tidak menjual produk tersebut

kepada masyarakat, dan begitu juga sebaliknya jika produk tersebut masih layak untuk dijual ke masyarakat maka “Ibu Nik” menjualnya dengan terus terang bahwasanya produk tersebut masih baru dan layak untuk dijual, karena nantinya produk yang dijual ibu nik akan berdampak positif bagi kelangsungan usahanya untuk kedepannya, karena jika ibu nik memasarkan produknya dengan baik dan jujur maka tidak menutup kemungkinan konsumen itu semakin tertarik kepada produk Ibu Nik. Bila dicermati hal itu adalah langkah-langkah produksi yang sudah dianjurkan dalam islam.

Sebagaimana yang telah tertulis dalam Al-Qur’an dalam surat Al-Muthaffifin ayat 1-3 sebagai berikut:

يُخْسِرُونَ وَزَنُوهُمْ أَوْ كَالْوَهْمِ وَإِذَا (يَسْتَوْفُونَ النَّاسَ عَلَىٰ اِكْتَالُوا إِذَا الَّذِينَ) 1 (لِلْمُطَفِّينَ وَيَلُّ

Artinya;

Celakalah bagi orang-orang yang curang (yaitu) orang-orang ya menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi. Dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi.²⁹

Dari pernyataan tersebut dapat kita pahami bahwasanya dalam dunia bisnis sudah sepatunya dan seharusnya kita memberikan produk yang memang benar-benar sesuai dengan ketentuan-ketentuan syariat islam, mulai dari bersikap terus terang dan jujur terhadap kualitas produk.

Dari penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam menjalankan usahanya “Ibu Nik” selalu bersikap terus terang dan jujur dalam menjual produknya. Selain itu Usaha produksi jamur tiram putih “Ibu Nik” mampu

²⁹ Kementrian Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahannya Dilengkapi dengan Asbabun Nuzul dan Hadits Sahih*, (Jakarta: PT Sygma Creativ Media Crop, 2010), 587

memberikan produk berkualitas kepada konsumen, sehingga konsumen merasa puas.

b. Harga (*Price*)

Harga merupakan salah satu hal yang sangat sensitif karena adanya daya tawar konsumen yang tinggi akibatnya banyak pesaing. Perusahaan harus menetapkan harga pada saat pertama kali mereka mengembangkan produk, ketika memperkenalkan produk regulernya, sehingga perusahaan dapat mempromosikan produknya berdasarkan kualitas dan harga.³⁰

Adapun harga yang ditawarkan oleh usaha produksi jamur tiram putih “Ibu Nik” cukup terjangkau karena mengikuti harga pasaran yaitu dengan harga 30.000 (ribu) perkilonya, dan juga kemasan yang minim membuat harga dari produk tersebut tidak terlalu mahal (terjangkau), dan juga dalam usaha “Ibu Nik” ini adanya keterbukaan atau transparan dalam penetapan harga. selain itu juga dalam memberikan harga “Ibu Nik” tidak membedakan antara konsumen lama dengan konsumen baru, semua diperlakukan secara adil dan sama dari segi penetapan harga. hal itu yang semakin membuat konsumen tertarik dan membuat konsumen menetap sebagai konsumen tetap dari usaha “Ibu Nik”.

Keterbukaan dan transparan dalam masalah harga sangat dianjurkan dalam islam, adanya keterbukaan harga tersebut dibutuhkan untuk menjaga kepercayaan konsumen, dengan adanya hal itu tidak akan menimbulkan unsur kebohongan ataupun penipuan.

³⁰ Philip Kotler Dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Eirlangga, 2008), hlm.75.

Sebagaimana dalam firman Allah dalam QS. An-nisa ayat 29:

وَلَا مِّنْكُمْ تَرَاضٍ عَن تِجَارَةٍ تَكُونُ أَنِ إِلَّا بِالْبَاطِلِ ۖ بَيْنَكُمْ أَمْوَالِكُمْ تَأْكُلُوا لَا أَمْنُوا الَّذِينَ يَأْتِيهَا
- ٢٩ - رَحِيمًا بِكُمْ كَانَ اللَّهُ إِنَّ أَنفُسَكُمْ تَفْتُلُوا

Artinya:

“Hai orang-orang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu.” (Qs. An-Nisa 4:29).³¹

Dari pernyataan diatas dapat kita pahami bahwa dalam menetapkan harga hendaklah menerapkan syariat-syariat yang telah ditetapkan dalam islam, karena jika sudah menerapkan syariat yang sesuai islam itu sudah merupakan ketentuan-ketentuan yang sudah diperintahkan oleh Allah SWT. Salah satunya dengan memeberikan keadilan dari segi harga tersebut.

Dalam hal inidapat peneliti simpulkan bahwa harga yang yang ditawarkan oleh Usaha Produksi Jamur Tiram Putih “Ibu Nik” pamekasan merupakan harga yang sudah terjangkau. Selain itu adanya keterbukaan dan juga transparansi terhadap penetapan harga yang membuat konsumen semakain nyaman dalam melakukan pembelian dalam usaha produksi jamur tiram putih “Ibu Nik” ini. Hal ini sesuai dengan hasil observasi dan wawanacara peneliti, bahwasanya harga sudah mengikuti harga pasaran.

c. Tempat (*Place*)

³¹ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya Dilengkapi dengan Asbabun Nuzul dan Hadits Sahih*, (Jakarta: PT Sygma Creativ Media Crop, 2010), 83

Lokasi yang dipilih dalam usaha produksi jamur tiram putih “Ibu Nk” sudah memilih lokasi yang strategis guna menjadi faktor pendukung dalam memasarkan produk, lokasi yang dipilih usaha produksi jamur tiram putih ibu nik merupakan lokasi yang strategis dimana dalam strateginya ibu nik sengaja memilih lokasi yang berdempetan dengan pemukiman warga. Hal tersebut dapat memudahkan konsumen untuk melakukan pembelian produk yang ibu nik buat, sehingga hal tersebut juga bisa menjadi nilai plus ibu nik untuk memudahkan dalam memasarkan atau memperkenalkan produknya ke masyarakat agar produknya bisa dikenal lebih luas lagi.

Dalam usaha ini, “Ibu Nik” ini selalu menjaga kebersihan tempatnya mulai dari pembuangan limbahnya yang dibuang ketempat yang agak jauh dari pemukiman warga, agar limbah tersebut tidak mengganggu aktivitas dari masyarakat sekitar. Selain itu juga dari segi tempat produksinya, hal ini terbukti dalam kegiatan sehari-harinya jika jam kerjanya selesai “Ibu Nik” disini selalu mewajibkan bagi semua pelaku usahanya taupun karyawannya untuk membersihkan semua lingkungan atau tempat produksinya. Sebagai seorang beragama islam, tentunya itu sudah menjadi kewajiban bagi “Ibu Nik “ sendiri, hal itu semua dilakukan agar usaha yang digeluti “Ibu Nik” agar sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang sudah dianjurkan dalam islam. Sebagai mana dalam QS. Maryam ayat 13:

وَحَنَانًا مِّن لَّدُنَّا وَزَكَاةً وَكَانَ تَقِيًّا ۝ ١٣

Artinya:

“Dan kami jadikan rasa kasih sayang (kepada sesama) dari kami dan bersih. Dan dia pun seorang yang bertakwa. (Qs. Maryam 19:13)”³²

Dari pernyataan hadits tersebut dapat kita pahami bahwa menjaga kebersihan itu adalah sebagian dari iman. Jika kita sudah menjaga kebersihan dengan baik maka tidak menutup kemungkinan Allah SWT. Pastiya meridhoi setiap langkah yang kita lakukan.

Namun disisi lain, masih terdapat beberapa fasilitas-fasilitas yang belum lengkap dalam usaha yang digeluti “Ibu Nik” ini, salah satunya seperti musholla, sehingga bagi beberapa karyawannya jika sudah memasuki waktu istirahat untuk menunaikan shalat terpaksa harus pulang terlebih dahulu kerumahnya masing-masing. Tentunya hal ini menjadi bahan evaluasi juga untuk “Ibu Nik” agar kelangsungan usahanya terus berjalan lancar.

Jadi dapat dipahami bahwa tempat yang dipilih sangat strategis dimana tempat produksi berada di tengah-tengah pemukiman masyarakat sehingga dapat menarik minat konsumen dan juga dapat memudahkan untuk melakukan transaksi penjualan.

d. Promosi (*Promotion*)

Promosi di dalam islam tidak dilarangan, asalkan apa yang dipromosikan itu adalah suatu hal yang nyata dengan kualitas seperti yang dijanjikan. Promosi yang dilakukan oleh ibu nik selaku pelaku usaha jamur tiram putih yakni dengan cara promosi dari mulut ke mulut atau biasa disebut dengan promosi WOM (*Word*

³² Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya Dilengkapi dengan Asbabun Nuzul dan Hadits Sahih*, (Jakarta: PT Sygma Creativ Media Crop, 2010), 305

Of Mouth Communication), yang mana promosi tersebut merupakan komunikasi dari mulut ke mulut yang dikenal getok tular. Komunikasi dari mulut ke mulut adalah kegiatan yang dilakukan oleh produsen menawarkan produk suka rela kepada konsumen.

Seperti halnya yang dilakukan oleh Ibu Nik melakukan promosi dengan cara menceritakan produk kepada masyarakat dan menyarankan orang lain yang berada di sekitarnya untuk menawarkan produk tersebut. Disamping itu dalam melakukan promosi Ibu Nik selalu menerapkan sikap yang sesuai dengan etika berbisnis dalam Islam yaitu bersikap terus terang dan transparan terhadap kualitas produk dan harga, selain itu Ibu Nik selalu rendah hati dan tersejau ketika melakukan sistem promosi, sehingga akan menimbulkan kenyamanan bagi konsumen. Selain itu Ibu Nik melakukan promosi dengan cara virtual dengan memanfaatkan sosial media seperti Insta Story WhatsApp sebagai sarana atau indikator dalam melakukan promosi. Sehingga dalam hal tersebut ruang lingkup sistem promosi semakin besar dan meluas.

Jadi dapat disimpulkan bahwa promosi yang dilakukan Ibu Nik sudah berjalan dengan baik hal itu sesuai dengan peningkatan volume penjualan jamur tiram putih yang menambah inovasi dengan memanfaatkan media sosial sebagai inovasi promosi saat ini volume penjualan sudah meningkat sebanyak 15%.

Dalam melakukan strategi pemasaran yang ditinjau dari etika bisnis Islam, usaha produksi jamur tiram putih "IbuNik" yang dijalankan oleh Ibu mempunyai nilai-nilai kejujuran. Kejujuran merupakan nilai-nilai dasar dalam etika Islam. Islam sangat mengecam kepaluan atau penipuan dalam segala bentuk hal. Nilai-

nilai ini memiliki implikasi mendalam bagi perilaku bisnis. Seorang pebisnis harus bersikap jujur dalam menjalankan suatu bisnis atau usahanya.

Sebagaimana Firman Allah SWT, dalam Al-Ahzab ayat 70:

سَدِيدًا ۞ لَا قَوْلَ وَ قُولُوا اللَّهَ اتَّقُوا آمَنُوا الَّذِينَ أَيُّهَا يَا

Artinya:

*“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kamu kepada Allah dan Katakanlah Perkataan yang benar”(Qs. Al-Ahzab 33:70).*³³

Jadi, kejujuran merupakan sebuah kunci dari keberhasilan suatu usaha khususnya dalam bidang penjualan suatu produk. Langkah yang dilakukan “Ibu Nik” dalam memasarkan produknya kepada masyarakat, bila dicermati hal itu adalah langkah-langkah produksi yang sesuai yang dianjurkan oleh islam. Mulai dari pengemasan yang baik serta memberikan takaran yang pas pada setiap dalam pengemasannya. Semua itu telah dianjurkan dalam islam untuk kita terapkan ketika kita melakukan suatu produksi. seperti halnya etika bisnis islam yang dilakukan oleh ibu nik dalam memasarkan produknya juga diimplementasikan kepada karyawannya yaitu saudara bagas yang mana karyawan tersebut selalu diajarkan untuk jujur dalam segala hal, baik proses pengemasannya harus rapi hingga dari segi takaran yang harus pas dalam setiap pengemasannya.

Strategi pemasaran produksi jamur tiram putih putih “Ibu Nik” ditinjau dari pemasaran islami menerapkan beberapa dari karakteristik dalam pemasaran islami.

Adapun karakteristik tersebut yaitu:

³³ Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya Dilengkapi dengan Asbabun Nuzul dan Hadits Sahih*, (Jakarta: PT Sygma Creativ Media Crop, 2010), 427

a. Ketuhanan, usaha produksi jamur tiram putih yang dilakukan oleh Ibu Nik memiliki karakteristik yang islami, yaitu setiap tindakan ataupun kegiatan tingkah laku dari setiap manusia sudah berada di dalam pengawasan Allah SWT. Apalagi bagi seorang pelaku bisnis dalam menggunakan strategi haruslah tidak memandang duniawi saja, akan tetapi harus sadar dan ingat akan peraturan Tuhan tidak boleh diabaikan.

b. Etis (Akhlak)

Ibu Nik dalam menjalankan usahanya dalam keseharian-hariannya melayani dengan sepenuh hati dan murah senyum dengan konsumen sehingga konsumen merasa nyaman ketika melakukan transaksi pembelian di usaha Ibu Nik ini. Hal tersebut sesuai dengan anjuran dalam etika berbisnis dalam Islam, seorang pebisnis memang seharusnya mempunyai karakteristik yang etis atau berakhlakul karimah.

c. Realistis, Ibu Nik dalam menjalankan usahanya menghindari unsur-unsur kebohongan ataupun penipuan, Ibu Nik bersikap terus terang terhadap kualitas produknya dan juga dalam menghadapi konsumen baru tidak pernah membedakan antara konsumen baru dengan konsumen lama.

Etika bisnis islami yang diterapkan oleh usaha produksi jamur tiram putih Ibu Nik dalam menerapkan strategi pemasaran berlandaskan pada bisnis islami. Dimana produk yang dihasilkan kemudian dijual berlandaskan produk yang halal.

2. Strategi Diversifikasi Produksi Jamur Tiram Putih Ibu Nik Di Tinjau Dari Etika Bisnis Islam

Diversifikasi adalah kegiatan atau sebuah tindakan untuk membuat sesuatu menjadi lebih beragam atau tidak terpaku hanya pada satu jenis saja. Didalam dunia bisnis, diversifikasi tentunya seringkali diidentikan dengan ungkapan “Tidak menaruh telur didalam satu keranjang”.

Bagi pelaku bisnis kata diversifikasi sudah biasa dikenal, hal ini terkait dengan kelangsungan bisnis yang mereka kembangkan, semakin serius dalam mengembangkan perencanaan diversifikasi, semakin tinggi pula peluang bisnis tersebut terus berkembang. Pada dasarnya strategi diversifikasi produk merupakan salah satu strategi yang penting dalam meningkatkan volume penjualan.

Melakukan diversifikasi produk tidaklah dilarang dalam islam. Sebagaimana yang telah dijelaskan dalam Al-Qur'an Al-Ra'du ayat 11:

لَهُمْ وَمَا لَّهُمْ مَرَدًّا لَآ فِ سَوْءَآ بِقَوْمِ اللّٰهِ اَرَادَ وَاِذَا بِاَنْفُسِهِمْ مَّا يُغَيِّرُوْا حَتّٰى يَّقُوْمَ مَا يُغَيِّرُ لَآ اللّٰهُ اِنَّ وَاٰلِ مِّنْ دُوْنِهٖ مِّنْ

Artinya:

*Sungguhnya allah tidak mengubah keadaan suatu kaum sehingga mereka mengubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri.(Qs. Al-Ra'du 13:11)*³⁴

Dalam dunia bisnis tentunya penganekaragaman produk sangat dibutuhkan. Seperti halnya bisnis usaha diversifikasi produksi jamur tiram putih yang dilakukan oleh “Ibu Nik”. Telah diketahui memproduksi jamur tiram bukanlah barang haram, keanekaragaman produk yang dimilikinya juga sangat diperhatikan kualitas dan kebersihannya. Strategi diversifikasi yang digunakan oleh “Ibu Nik” untuk

³⁴ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya Dilengkapi dengan Asbabun Nuzul dan Hadits Sahih*, (Jakarta: PT Sygma Creativ Media Crop, 2010), 250

meningkatkan tingkat volume penjualan yaitu dengan melakukan strategi konsentris, dimana dalam strategi ini produk dimodifikasi melalui produk lama dan diolah oleh pelaku usaha dengan bahan utama tetap bahan baku asli jamur tiram tersebut sehingga menghasilkan beberapa produk baru.

Dalam menerapkan strategi diversifikasi “Ibu Nik” menggunakan bahan baku jamur tiram putihnya sendiri, kemudian “Ibu Nik” mengolahnya dengan membersihkan jamur tiramnya terlebih dahulu agar produk yang dihasilkan nantinya benar-benar bersih dan halal baik dikonsumsi ataupun dijual. Dari olahan jamur tiram putih tersebut menghasilkan beberapa produk baru yang mana bahan bakunya menggunakan jamur tiram putih yang sebelumnya di produksi oleh ibu nik. Adapun hasil olahan produk yang dihasilkan oleh Ibu Nik yaitu seperti jamur crispy, rasa pedas dan rasa original. Semua itu “Ibu Nik” selalu menjaga kebersihan produknya yang dijual nantinya benar-benar bersih sehingga halal layak untuk dijual. Dengan melakukan diversifikasi tersebut tentunya volume penjualan bisnis usaha yang dilakukan oleh “Ibu Nik” tersebut terus meningkat.

Selain itu, harga yang dipatok oleh “Ibu Nik” terhadap olahan jamurnya juga tidak terlalu tinggi. Penetapan harga dalam olahan jamur ini telah dipertimbangkan dengan baik antara bahan yang digunakan dengan keuntungan. Mereka tidak mematok harga yang sangat mahal. Dalam setiap penjualannya “Ibu Nik” antara konsumen dengan agen di pasar beda-beda harganya, untuk konsumen “Ibu Nik” mematok harga 10.000 setiap satu bungkusnya. Tentunya dari inovasi tersebut tingkat volumen penjualan usaha jamur tiram putih terus meningkat setiap harinya.

Dari hasil penelitian tersebut dapat dipahami bahwa strategi yang diterapkan oleh “Ibu Nik” dalam upaya meningkatkan volume penjualannya yaitu dengan melalui strategi produk, dimana dalam strategi produk “Ibu Nik” mengolahnya menjadi beberapa varian produk, seperti jamur crispy, rasa pedas dan rasa original. Dalam strategi tersebut “Ibu Nik” menggunakan bahan dasarnya jamur tiram putihnya sendiri atau disebut dengan strategi Konsentris. Adapun produk jamur tiram putih ditawarkan dalam berbagai macam varian rasa seperti krispi, rasa pedas, rasa original. Disamping itu dalam membuat olahan produknya Ibu Nik menerapkan nilai-nilai dalam islam, contohnya dengan selalu memerhatikan kebersihan dalam setiap produknya, agar produk yang dihasilkan nantinya bisa memperoleh kesejahteraan bagi kedua belah pihak baik penjual ataupun pembeli.