**BAB I**

**PENDAHULUAN**

1. **Latar Belakang Masalah**

Masyarakat adalah Sekelompok orang yang membentuk sebuah sistem semi tertutup (atau semi terbuka), dimana sebagian besar interaksi adalah antara individu-individu yang berada dalam kelompok tersebut.[[1]](#footnote-2)

Berdasarkan di atas, dapat dipahami bahwa umumnya, masyarakat merupakan sekelompok orang yang hidup bersama dalam satu komunitas yang teratur, jadi masyarakat itu tidak dapat hidup sendiri-sendiri dia mempunyai rasa ketergantungan satu sama lain atau dengan kata lain disebut dengan makhluk sosial. Dalam masyarakat juga berlaku hukum yang mengatur interaksi antar warga atau individu yang tertulis maupun tak tertulis yang bersifat mengikat atau disebut dengan hukum adat.

Pengaruh ialah daya yang ada atau timbul dari sesuatu (orang, benda) yang ikut membentuk watak, kepercayaan, atau perbuatan seseorang.[[2]](#footnote-3)

Menghadapi era globalisasi masyarakat kita menginginkan sumber makan yang beragam.[[3]](#footnote-4) Orang makin bosan dengan menu yang hanya terdiri dari nasi, jagung, ataupun sagu yang biasanya didampingi sayur atau lauk pauk yang lain. Bahkan masyarakat kita mulai mencoba citarasa yang asing demi untuk memenuhi hasrat akan memanjakan lidah yang tiada henti. Atau masyarakat kita juga tak segan untuk mencoba menu yang ekstrem seperti halnya makanan masyarakat pedalaman. Selain itu masyarakat kita juga lebih sadar akan konsumsi makanan sehat lengkap, yaitu yang terdiri dari mineral, protein, dan kalori.

1

Kebutuhan akan mineral dapat dipenuhi dengan mengkonsumsi sayur dan buah yang cukup setiap hari, bahkan kita mendapat bonus serat yang dapat melancarkan pencernaan kita. Kalori dapat dipenuhi dari nasi, jagung, sagu, gandum ataupun roti. Kebutuhan akan protein hewani dipenuhi dengan mengkomsumsi daging, telur, susu serta produk turunanya. Tetapi pemenuhan protein dengan mengkomsumsi produk hewani ini juga meningkatkan kadar kolestrol jahat dalam tubuh kita yang tentu saja berakibat buruk bagi kesehatan kita. Karena berakibat buruk, maka masyarakat kita mencari alternatif pengganti protein hewani kepada protein nabati. Salah satu alternatifnya adalah komsumsi jamur. Namun kendala yang ada ialah jamur tidak dapat di nikmati setiap saat, sebelum adanya pertanian jamur hanya bisa dinikmati ketika adanya hujan lebat (barat, dalam bahasa jawa berarti lebat) sehingga disebut jamur barat. Ada juga jamur merang yang ada hanya setelah panen padi di sawah, begitu juga jamur kuping yang hanya ada pada musim hujan.

Semakin pesatnya kenajuan teknologi pertanian, maka sekarang kita bisa menikmati jamur setiap saat tanpa melihat musim. Salah satu jamur yang paling populer adalah jamur tiram yang berwarna putih bersih dan rasanya juga mendekati rasa daging ayam sehingga banyak orang yang suka dengan jamur ini. Hal inilah yang mendorong berkembangnya pertanian jamur tiram di masyarakat kita. Sebagaimana firman Allah dalam kitabnya QS Ar-Rad ayat 11 [[4]](#footnote-5)

.... ....

Artinya :

“Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sebelum mereka mengubah keadaanya yang ada pada diri mereka sendiri “. [[5]](#footnote-6)

Semakin banyaknya persaingan dalam bisnis[[6]](#footnote-7) penjualan benih jamur, maka tiap perusahaan maupun masyarakat bergelut dalam bisnis ini. Oleh karnanya masyarakat dituntut untuk berpikir lebih realistis dalam menyikapi persaingan yang ada.

Sejak krisis ekonomi yang tejadi sejak tahun 1997 sampai sekarang banyak pedagang ataupun masyarakat yang kolaps dalam perdagangannya dikarenakan harga naik pemasukan sedikit dan banyaknya pengangguran yang merajalela.[[7]](#footnote-8)

Hal ini mendorong berkembangnya usaha pertanian jamur tiram yang umumnya berskala kecil seperti yang diatur dalam UU Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Pasal 1 ayat 2 yang berbunyi :

Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung atau tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana yang diatur dalam UU ini.[[8]](#footnote-9)

Salah satu faktor atau sebab orang tertarik berbisnis jamur tiram adalah harganya relatif stabil dibanding produk pertanian yang lain. Walaupun kita tak memungkiri bahwa banyak faktor yang mendorong seseorang untuk berbisnis jamur tiram.[[9]](#footnote-10)

Penelitian ini dilatarbelakangi karena masyarakat yang ada di sekitar peneliti banyak sekali yang memilih usaha jamur dimana usaha jamur tersebut menurut mereka sangatlah menguntungkan dibandingkan usaha yang lain. Selain itu usaha jamur memerlukan modal yang sangat sedikit, oleh karena itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian secara mendalam terhadap kegiatan atau perilaku yang dilakukan oleh masyarakat. Sehingga terbitlah skripsi peneliti yang berjudul “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Masyarakat dalam Pengambilam Keputusan Memilih Usaha Jamur Tiram".

1. **Fokus Penelitian**

Berdasarkan uraian latar belakang masalah, maka dapat difokuskan sebagai berikut :

1. Faktor apa yang mempengaruhi masyarakat memilih usaha jamur tiram ?
2. Apa faktor pendukung dan penghambat masyarakat dalam memilih usaha jamur tiram ?
3. **Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk.

1. Mendiskripsiksikan faktor apa yang mempengaruhi masyarakat memilih usaha jamur tiram.
2. Mengetahui faktor pendukung dan penghambat masyarakat dalam memilih usaha jamur tiram.
3. **Kegunaan Hasil Penelitian**

Hasil penelitian ini di harapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Peneliti

Menerapkan pengetahuan teoritis yang diperoleh selama di bangku kuliah dan juga merupakan gambaran tentang faktor apa yang mempengaruhi masyarakat dalam pengambilan keputusan memilih usaha jamur tiram.

1. Masyarakat

Bagi masyarakat yang mengambil keputusan memilih usaha jamur tiram hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbanagan dalam menerapakan strategi pemasaran.

1. STAIN Tulungagung

Perpustakaan STAIN Tulungagung hasil peneliian ini di harapkan dapat menambah referensi terutama bagi mahasiswa Muamalah.

1. Pihak lain

Hasil ini diharapkan dapat memberikan gambaran pemahaman kepada masyarakat dalam pengambilan keputusan memilih usaha jamur tiram.

1. **Penegasan Istilah**

Supaya para pembaca mampu memperoleh kesamaan pemahaman mengenai konsep penting yang termuat dalam tema skripsi ini berarti hal-hal yang teliti, maka penulis perlu mengemukaan pengertian istilah yang menjadi kata kunci dari tema tersebut sebagai berikut :

1. Pengambilan keputusan
2. Definisi Keputusan

Keputusan adalah hasil pemecahan masalah yang dihadapinya dengan tegas. Hal itu berkaitan dengan jawaban atas pertanyaan-pertanyaan mengenai ‘apa yang harus dilakukan’ dan seterusnya mengenai unsur-unsur perencanaan. Dapat juga dikatakan bahwa keputusan itu sesungguhnya merupakan hasil proses pemikiran yang berupa pemilihan satu diantara beberapa alternatif yang dapat digunakan untuk memecahkan masalah yang dihadapinya.

Keputusan itu sendiri merupakan unsur kegiatan yang sangat vital. Jiwa kepemimpinan seseorang itu dapat diketahui dari kemampuan mengatasi masalah dan mengambil keputusan yang tepat. Keputusan yang tepat adalah keputusan yang berbobot dan dapat diterima bawahan. Ini biasanya merupakan keseimbangan antara disiplin yang harus ditegakkan dan sikap manusiawi terhadap bawahan. Keputusan yang demikian ini juga dinamakan keputusan yang mendasarkan diri pada human relations.[[10]](#footnote-11)

1. Pengambilam keputusan

Setelah pengertian keputusan disampaikan, kiranya perlu pula diikuti dengan pengertian tentang “pengambilan keputusan”. Ada beberapa definisi tentang pengambilan keputusan, dalam hal ini arti pengambilan keputusan sama dengan pembuatan keputusan, misalnya **Terry**, definisi pengambilan keputusan adalah pemilihan alternatif perilaku dari dua alternatif atau lebih (tindakan pimpinan untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi dalam organisasi yang dipimpinnya dengan melalui pemilihan satu diantara alternatif-alternatif yang dimungkinkan).

Menurut **Siagian** pengambilan keputusan adalah suatu pendekatan terhadap hakikat suatu masalah, pengumpulan fakta-fakta dan data, penentuan yang matang dari alternatif yang dihadapi dan pengambilan tindakan yang menurut perhitungan merupakan tindakan yang paling tepat.

Dari pengertian di atas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa keputusan itu diambil dengan sengaja, tidak secara kebetulan, dan tidak boleh sembarangan. Masalahnya telebih dahulu harus diketahui dan dirumuskan dengan jelas, sedangkan pemecahannya harus didasarkan pemilihan alternatif terbaik dari alternatif yang ada.[[11]](#footnote-12)

1. Usaha Jamur Tiram

Usaha jamur tiram adalah suatu proses rekayasa dari pembudidayaan jamur yang umumnya tumbuh di alam liar dengan mencontoh habitat aslinya di alam. [[12]](#footnote-13)

1. **Sistematika Penulisan Skripsi**

Untuk mempermudah dalam memahami skripsi ini. Maka penulis memandang perlu mengemukaan sistematika pembahasan. Skripsi ini terbagi menjadi lima bab, yaitu sebagai berikut :

BAB I, merupakan bagian pendahuluan yang, memuat uraian mengenai latar belakang, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penegasan istilah dan sistematika penulisan skripsi.

BAB II, adalah Tinjauan Pustaka, merupakan pembahasan tentang pengaruh masyarakat tentang teori pengambilan keputusan memilih usaha jamur tiram yang terdiri dari: pengertian prilaku konsumendan Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam pengambilan keputusan dan faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam pengambilan keputusan, berakhirnya kajian tentang faktor masyarakat memilih usaha jamur, faktor masyarakat memilih usaha jamur, budi daya jamur tiram, teori tentang bisnis Islam, etika bisnis, tinjauan hasil penelitian terdahulu, kerangka berfikir.

BAB III adalah Metode Penelitian, yang berisi tentang metode penelitian yang memuat jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran penelitian, sumber data, prosedur pengumpulan data, teknik analisis data, pengecekan keabsakan temuan, dan data tahab-tahab penelitian.

BAB IV, adalah Hasil Penelitian, merupakan laporan hasil penelitian yang membahas deskripsi singkat objek penelitian, temuan penelitian dan pembahasan penelitian

BAB V adalah penutup, yang terdiri dari : kesimpulan dan saran.

Bagian akhir atau kompleman terdiri dari daftar pustaka, dan lampiran-lampiran. Demikian sistematika skripsi dari judul skripsi faktor-faktor yang mempengarui masyarakat dalam pengambilan keputusan memilih usaha jamur tiram di tinjau dari etika bisnis Islam (Studi kasus di Desa Moyoketen Kec. Boyolangu Kab. Tulungagung).

 **BAB II**

**KAJIAN PUSTAKA**

1. **Teori Pengambilan Keputusan**
2. **Pengertian Perilaku Konsumen**

Definisi perilaku menurut kamus Besar Bahasa Indonesia adalah tanggapan atau reaksi individu yang terwujud digerakan (sikap) tidak hanya badan atau ucapan.[[13]](#footnote-14) Sedangkan konsumen adalah salah satu unit pengambil keputusan dalam ekonomi yang bertujuan untuk memaksimumkan kepuasan dari berbagai barang/jasa yang dikonsumsikan.[[14]](#footnote-15)

Menurut Ristiyanti Prasetijo dan John J.O.I Ihalauw perilaku konsumen adalah:

Merupakan studi tentang bagaimana pembuat keputusan (*decision units*) baik individu, kelompok ataupun organisasi membuat keputusan-keputusan beli atau melakukan transaksi pembelian suatu produk dan mengkonsumsinya.[[15]](#footnote-16) Sedangkan menurut Anwar Prabu Mangkunegara, perilaku konsumen adalah tindakan-tindakan yang dilakukan oleh individu, kelompok atau organisasi yang berhubungan dengan proses pengambilan keputusan dalam mendapatkan, menggunakan barang-barang atau jasa ekonomis yang dapat dipengaruhi lingkungan.[[16]](#footnote-17)

10

Menurut Abdul Majid perilaku konsumen adalah:

Merupakan tindakan-tindakan individu yang melibatkan pembelian penggunaan barang dan jasa termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan menentukan tindakan-tindakan tersebut sebagai pengalaman dengan produk pelayanan dari sumber lainnya.[[17]](#footnote-18) Sedangkan menurut Schiffman dan Kanuk perilaku konsumen adalah perilaku konsumen yang ditunjukkan melalui pencarian, pembelian, penggunaan, pengevaluasian dan penentuan produk atau jasa yang mereka harapkan dapat memuaskan kebutuhan mereka.[[18]](#footnote-19)

1. **Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen dalam Pengambilan Keputusan**

Keputusan adalah pemilihan di antara berbagai alternatif. Definisi ini mengandung tiga pengertian, yaitu:

1. Ada pilihan atas dasar logika atau pertimbangan;
2. Ada beberapa alternatif yang harus dipilih salah satu yang terbaik.
3. Ada tujuan yang ingin dicapai,

Keputusan itu makin mendekatkan pada tujuan tersebut. Pengertian keputusan yang lain dikemukakan oleh Prajudi Atmosudirjo bahwa keputusan adalah suatu pengakhiran daripada proses pemikiran tentang suatu masalah dengan menjatuhkan pilihan pada suatu alternatif.

Dari pengertian keputusan tersebut dapat diperoleh pemahaman bahwa keputusan merupakan suatu pemecahan masalah sebagai suatu hukum situasi yang dilakukan melalui pemilihan satu alternatif dari beberapa alternatif.

Setelah dipahami pengertian [keputusan](http://akhmadsudrajat.wordpress.com/), selanjutnya dikutipkan pendapat para pakar mengenai pengertian pembuatan atau – yang sering digunakan – pengambilan keputusan. Menurut George R. Terry pengambilan keputusan adalah pemilihan alternatif perilaku (kelakuan) tertentu dari dua atau lebih alternatif yang ada. Kemudian, menurut Sondang P. Siagian pengambilan keputusan adalah suatu pendekatan yang sistematis terhadap hakikat alternatif yang dihadapi dan mengambil tindakan yang menurut perhitungan merupakan tindakan yang paling cepat. Selanjutnya, menurut James A. F. Stoner pengambilan keputusan adalah proses yang digunakan untuk memilih suatu tindakan sebagai cara pemecahan masalah.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa pengambilan keputusan merupakan suatu proses pemilihan alternatif terbaik dari beberapa alternatif secara sistematis untuk ditindaklanjuti (digunakan) sebagai suatu cara pemecahan masalah.[[19]](#footnote-20)

Menurut Ristiyanti dan John J. O. I Ihalaw ada dua faktor yang mempengaruhi seseorang membeli dan mengkonsumsi produk yaitu faktor internal dan eksternal. Adapun pengaruh internal diantaranya: kebutuhan dan motivasi, kepribadian, psikografik, persepsi, pembelajaran, dan sikap. Sedangkan pengaruh eksternal diantaranya: keluarga, kelas sosial, budaya dan subbudaya kelompok acuan dan komunikasi pemasaran.[[20]](#footnote-21)

Menurut Anwar Prabu Mangku Negara, ada dua kekuatan dari faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen yaitu kekuatan sosial budaya dan kekuatan psikologis. Kekuatan sosial budaya meliputi faktor budaya, tingkat sosial, kelompok anutan (*small reference group*), dan keluarga. Sedangkan kekuatan psikologis terdiri dari pengalaman belajar, kepribadian, sikap dan keyakinan, gambaran diri (*self-concept*).[[21]](#footnote-22)

Menurut Abdul Majid faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen adalah faktor kebudayaan, faktor sosial dan faktor psikologis. Adapun faktor kebudayaan meliputi budaya, sub-budaya, kelas sosial. Sedangkan faktor sosial meliputi kelompok kecil, keluarga serta aturan dan status sosial konsumen. Dan faktor psikologisnya adalah motivasi, persepsi, pengetahuan dan keyakinan serta sikap.[[22]](#footnote-23)

Menurut pandji Anoraga, perilaku konsumen sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor yang ada di luar diri manusia (eksternal) dan faktor-faktor yang ada dalam diri manusia (internal). Adapun faktor eksternal yang utama adalah (1) faktor kebudayaan meliputi budaya, sub budaya, kelas sosial, dan (2) faktor sosial meliputi kelompok referensi, para anggota keluarga. Sedangkan faktor internal yang utama adalah (1) faktor psikologis meliputi motivasi, persepsi, pembelajaran, keyakinan dan sikap dan (2) faktor pribadi meliputi usia dan tingkat daur hidup pekerjaan, kondisi ekonomi, gaya hidup, kepribadian, konsep diri.[[23]](#footnote-24)

Menurut Banu Swastha dan Irawan, faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan membeli adalah kebudayaan, kelas sosial, kelompok referensi kecil, keluarga, pengalaman, kepribadian, konsep diri, sikap dan kepercayaan.[[24]](#footnote-25) Sedangkan menurut Nugroho J Setiyadi, faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen adalah faktor kebudayaan, faktor sosial, faktor pribadi, dan faktor psikologis. Adapun faktor kebudayaan meliputi budaya, sub-budaya, kelas sosial. Faktor sosial meliputi kelompok referensi, keluarga, peran dan status. Faktor pribadi meliputi umur dan tahapan dalam siklus, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup, kerpibadian dan konsep diri. Faktor psikologisnya meliputi motivasi, persepsi, proses belajar, kepercayaan dan sikap.[[25]](#footnote-26)

Kotler juga membedakan beberapa faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam mengkonsumsi barang atau jasa. Faktor-faktor tersebut meliputi faktor budaya, sosial, personal dan psikologis. Faktor budaya meliputi kultur, sub-kultur, dan kelas sosial. Faktor sosial terdiri atas sub faktor kultur rujukan, keluarga, peran dan status sosial. Faktor personal meliputi sub faktor usia, tahap daur hidup, jabatan, keadaan ekonomi, gaya hidup, kepribadian, dan konsep diri. Faktor psikologis meliputi motivasi, persepsi, belajar, kepercayaan dan sikap.[[26]](#footnote-27)

* 1. Kebutuhan dan Motivasi

Motivasi muncul karena adanya kebutuhan yang dirasakan oleh konsumen. Kebutuhan sendiri muncul karena konsumen merasakan ketidak nyamanan antara yang seharusnya dirasakan dan yang sesungguhnya dirasakan. Kebutuhan yang dirasakan tersebut mendorong seseorang untuk melakukan tindakan memenuhi kebutuhan tersebut. Inilah yang disebut sebagai motivasi.[[27]](#footnote-28)

* 1. Kepribadian

Kepribadian dapat didefinisikan sebagai suatu bentuk dari sifat-sifat yang ada pada diri individu yang sangat menentukan perilakunya. Kepribadian konsumen sangat ditentukan oleh faktor internal dirinya (motif, IQ, emosi, cara berfikir, persepsi) dan faktor eksternal dirinya (lingkungan fisik, keluarga, masyarakat, sekolah, lingkungan alam), kepribadian konsumen akan mempengaruhi persepsi dan pengambilan keputusan dalam membeli.[[28]](#footnote-29)

* 1. Gaya Hidup

Gaya hidup secara luas didefinisikan sebagai cara hidup yang diidentifikasikan oleh bagaimana orang menghabiskan waktu mereka (aktifitas), apa yang mereka anggap penting dalam kehidupannya (ketertarikan), dan apa yang mereka pikir tentang kehidupan mereka sendiri dan juga dunia di sekitarnya (pendapat).[[29]](#footnote-30)

* 1. Persepsi

Persepsi didefinisikan sebagai proses dimana seseorang memilih, mengorganisasikan, mengartikan maksud informasi untuk menciptakan suatu gambaran yang berarti dari dunia ini. Orang dapat memiliki persepsi yang berbeda dari objek yang sama karena adanya tiga proses persepsi yaitu perhatian yang selektif, gangguan yang selektif dan mengingat kembali yang selektif.[[30]](#footnote-31)

* 1. Pembelajaran

Letfon mendefinisikan pembelajaran sebagai perubahan perilaku yang relatif bersifat tetap, yang terjadi sebagai akibat dari pengalaman. Definisi ini membedakan antara pembelajaran dan reflek yang merupakan perilaku tidak sengaja yang terjadi sebagai respons terhadap suatu situmus, tanpa pembelajaran.[[31]](#footnote-32)

* 1. Sikap

Sikap adalah suatu kecenderungan yang dipelajari untuk bereaksi terhadap penawaran produk dalam masalah yang baik ataupun kurang baik secara konsisten. Sedangkan kepercayaan adalah keyakinan seseorang terhadap nilai-nilai tertentu yang akan mempengaruhi perilakunya.[[32]](#footnote-33)

* 1. Keluarga

Keluarga adalah lingkungan dimana sebagian besar konsumen (nasabah) tinggal dan berinteraksi dengan anggota keluarga yang lainnya. Anggota keluarga akan saling mempengaruhi dalam pengambilan keputusan pembelian produk dan jasa.[[33]](#footnote-34)

* 1. Kelas Sosial

Kelas sosial adalah pembagian masyarakat ke dalam kelas-kelas yang berbeda atau strata yang berbeda. Perbedaan kelas atau strata akan menggambarkan perbedaan-perbedaan pendidikan, pendapatan, pemilikan harta benda, gaya hidup, nilai-nilai yang dianut perbedaan-perbedaan tersebut akan mempengaruhi perilaku konsumen seseorang atau keluarga.[[34]](#footnote-35)

Masyarakat dapat dikelompokkan ke dalam tiga golongan yaitu:[[35]](#footnote-36)

1. Golongan atas

Yang termasuk dalam kelas ini antara lain: pengusaha-pengusaha kaya, pejabat-pejabat tinggi.

1. Golongan menengah

Yang termasuk dalam kelas ini antara lain: karyawan instalasi pemerintah, pengusaha menengah.

1. Golongan rendah

Yang termasuk dalam kelas ini antara lain: buruh-buruh pabrik, pegawai rendah dan pedagang kecil.

* 1. Budaya dan sub-budaya

Faktor-faktor budaya memberikan pengaruh paling luas pada keinginan dan perilaku konsumen. Budaya (*culture*) adalah penyebab paling mendasar teori keinginan dan perilaku seseorang. Setiap kebudayaan mengandung sub kebudayaan yang lebih kecil atau sekelompok orang yang mempunyai sistem nilai yang sama berdasarkan pengalaman dan situasi kehidupan yang sama. Sub kebudayaan meliputi: kewarganegaraan, agama, ras dan daerah geografis.[[36]](#footnote-37)

* 1. Kelompok acuan

Kelompok anutan (*small reference group)* didefinisikan sebagai suatu kelompok yang mempengaruhi sikap, pendapat, norma, dan perilaku konsumen. Kelompok anutan ini merupakan kumpulan keluarga, kelompok atau organisasi tertentu. Misalnya perhimpunan artis, atlit, kelompok pemuda, kelompok masjid, dan organisasi kecil lainnya. Pengaruh kelompok anutan terhadap perilaku konsumen antara lain dalam menentukan produk dan merk yang mereka gunakan yang sesuai dengan aspirasi kelompok.[[37]](#footnote-38)

* 1. Pemasaran

Pemasaran menurut Kotler dan Amstrong adalah sebagai suatu proses sosial dan managerial yang membuat individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan lewat penciptaan dan petukaran timbal balik produk dan nilai dengan orang lain.[[38]](#footnote-39) Dalam pengembangan pemasaran ada strategi yang harus dijalankan terkait dengan masalah bagaimana menetapkan bentuk penawaran pada segmen pasar tertentu. Hal ini dapat terpenuhi dengan menyediakan suatu sarana yang disebut *marketing* *mix*,[[39]](#footnote-40) yang kurang lebih memiliki arti bahwa bauran pemasaran adalah sejumlah alat-alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk menyakinkan obyek pemasaran atau target pasar yang dituju.[[40]](#footnote-41)

McCarthy mempopulerkan pembagian kiat pemasaran ke dalam 4 (empat) faktor yang disebut the four Ps: *products, price, place, and promotion.* Keempat bauran pasar tersebut secara singkat dijelaskan sebagai berikut:[[41]](#footnote-42)

1. *Product* (produk)

Yaitu segala sesuatu yang ditawarkan kepada masyarakat untuk dilihat, dipegang, dibeli atau dikonsumsi.

1. *Price* (harga)

Yaitu sejumlah uang yang konsumen bayar untuk membeli produk atau mengganti hal milik produk.

1. *Place* (tempat)

Yaitu berbagai kegiatan perusahaan untuk membuat produk yang dihasilkan/dijual terjangkau dan tersedia bagi pasar sasaran.

1. *Promotion* (promosi)

Yaitu berbagai kegiatan perusahaan untuk mengkomunikasikan dan memperkenalkan produk pada pasar sasaran.

Secara luas komunikasi pemasaran dapat didefinisikan sebagai kegiatan komunikasi yang dilakukan oleh pembeli dan penjual dan merupakan kegiatan yang membantu dalam pengambilan keputusan di bidang pemasaran serta mengarahkan pertukaran agar lebih memuaskan dengan cara menyadarkan semua pihak untuk berbuat lebih baik.[[42]](#footnote-43)

Bentuk-bentuk komunikasi pemasaran:

* 1. Periklanan

Periklanan adalah suatu alat untuk membuat komunikasi dua arah antara penjual dan pembeli sehingga keinginan mereka dapat terpenuhi dalam cara yang efektif dan efisien. Dalam hal ini komunikasi dapat menunjukkan cara-cara untuk mengadakan pertukaran yang saling memuaskan.[[43]](#footnote-44) Dan perlu diingat bahwa periklanan dilakukan dengan mengeluarkan sejumlah biaya, hal ini berbeda dengan publisitas yang disiarkan tanpa mengeluarkan biaya.[[44]](#footnote-45)

* 1. *Public relation* atau kehumasan dan berbagai macam publikasi

Publisitas merupakan bagian dari fungsi yang lebih luas disebut hubungan masyarakat dan meliputi usaha-usaha untuk menciptakan dan mempertahankan hubungan yang menguntungkan antara organisasi dengan masyarakat, komunikasi dengan masyarakat luas melalui hubungan masyarakat ini dapat mempengaruhi kesan terhadap sebuah organisasi maupun produk atau jasa yang ditawarkan. Publisitas ini dicontohkan seperti membuat berita komersial dalam media.[[45]](#footnote-46)

* 1. Layanan personal dan penjual personal (*personal selling*)

*Personal selling* adalah interaksi antara individu, saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain. *Personal* *selling* lebih fleksibel dibandingkan dengan yang lain, ini disebabkan karena tenaga-tenaga penjualan tersebut dapat secara langsung mengetahui keinginan, motif dan perilaku konsumend an sekaligus dapat melihat reaksi konsumen sehingga mereka langsung dapat menyesuaian seperlunya.[[46]](#footnote-47)

Setiap tindakan dalam kehidupan sehari-hari, sesungguhnya didasari oleh keputusan yang di ambil.[[47]](#footnote-48) Selain itu juga seseorang juga di hadapkan pada pilihan hidup yang membuat sesorang harus mengambil keputusan dalam jangka panjang atau pun jangka pendek.

Dalam pengambilan keputusan tersebut, ada beberapa pertimbangan yang dibuat, di antaranya :

1. Menyadari bahwa keputusan hanya dilakukan sekali dalam seumur hidup. Dengan demikian agar lebih berhati-hati dalam pengambilan keputusan.
2. Menyadari bahwa usaha atau pengambilan keputusan tersebut benar-benar di buatnya.[[48]](#footnote-49)
3. **Kajian Tentang Faktor Masyarakat Memilih Usaha Jamur**

**1. Faktor Masyarakat Memilih Usaha Jamur**

Penelitian ini didasarkan pada teori-teori yang dapat di tanggungkan dan ini merupakan syarat mutlak yang harus dipenuhi dalam penyusunan skripsi ini. Dalam kajian fokus penelitian ini penulis mengemukaan kajian fokus yaitu: Faktor apa yang mempengaruhi masyarakat memilih usaha jamur: Jika kita perhatikan, bidang usaha yang paling realistis dan lebih permanen adalah usaha di bidang Agrobisnis. Karena produk yang dihasilkan adalah produk bahan pokok yang tidak bisa dibuat dalam industri manapun. Oleh karena itu usaha agrobisnis adalah usaha yang bisa dijalankan dalam jangka waktu yang tidak terbatas, dan tidak mengalami titik jenuh.[[49]](#footnote-50)

Salah satu usaha agrobisnis yang paling realistis untuk dijalankan adalah budi daya jamur tiram. Karena usaha ini memiliki beberapa kelebihan dibandingkan yang lainnya:

1. Pasar yang luas sehingga tidak ada kesulitan dalam memasarkan produk.
2. Perawatan yang mudah dan murah, karena tidak memerlukan biaya tambahan seperti halnya biaya pemupukan, penyiangan dan lain-lain.
3. Tidak tergantung pada musim, karena pemeliharaan dilakukan di dalam ruangan kumbung yang tertutup.
4. Bahan baku yang melimpah dan murah
5. Tidak membutuhkan tenaga kerja yang banyak, satu kumbung dengan kapasitas 10.000 baglog cukup ditangani oleh satu orang tenaga kerja, sehingga akan menghemat biaya tenaga kerja
6. Panen setiap hari, sehingga perputaran modal lebih cepat
7. Harga jual relative stabil, sehingga resiko kerugian sangat kecil
8. Bisa dijalankan oleh siapa saja tanpa melihat latar belakang pendidikan, asal ada kemauan dan keseriusan pasti bisa menjalankan usaha ini.
9. Dalam skala rumahan bisa dilakukan di pekarangan rumah atau kamar kosong yang selama ini tidak dimanfaatkan
10. Tidak mencemari lingkungan karena bahan-bahannya tidak mengandung bahan kimia atau bisa dikatakan organik
11. Sisa baglog yang sudah habis masa panennya bisa digunakan sebagai pupuk kompos untuk pupuk kolam ikan, pupuk tanaman, campuran pakan ternak.[[50]](#footnote-51)

**2. Budidaya Jamur Tiram**

1. Jamur Tiram

Jamur tiram merupakan jamur yang banyak jenisnya. Jamur tiram putih hanyalah satu dari sembilan jenis jamur tiram yang dikenal. Perbedaan antara jenis satu dengan yang lain adalah dari warna tubuh buahnya, mulai putih, kecoklatan, keabu-abuan, dan lain-lain.

Tabel 2.1 Jenis-Jenis Jamur Tiram[[51]](#footnote-52)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nama Jenis** | **Nama Umum** | **Warna Tubuh Buah** |
| Pleurotus citrinopiletus | Golden oyster | Kuning keemasan, kunig terang |
| Pleurotus cystidious | Abalone, | Putih kemerahan |
| Pleurotus djamor | Tababg ngunguit | Unggu, kemerahan |
| Pleurotus eryngii | King oyster | Kebiruan |
| Pleurotus euosmus | Terragon oyster | Kecoklatan |
| Pleurotus flabellatus | Red oyster | Merah jambu |
| Pleurotus floridae | White oyster | Putih bersih |
| Pleurotus ostreatus | Supa liat | Putih, putih kekuning-kuningan, putih ke abu- abuan |
| Pleurotus pulmonarius | Indian oyster | Putih abu-abu |

1. Lingkungan Tumbuh

Hal yang paling di perhatikan dalam budi daya jamur tiram adalah pemilihan lokasi. Jamur memerlukan kondisi kondisi lingkungan yang sesuai agar tumbuh optimal, diantaranya adalah suhu (22-28O C), kelembapan (60-70 %) dan cahaya atau penyinaran (60-70 %).

Lingkungan tumbuh jamur tiram putih mencakup juga ketinggian tempat .ideal untuk ketinggian antara 30-1.200 dan yang paling baik adalah ketinggian 700 mdpl.[[52]](#footnote-53)

1. Media Tumbuh

Jamut tiram termasuk jamur kayu, tempat hidupnya menempel pada kayu atau tumbuh dengan media kayu. Maka pertumbuhan jamur tiram sebainya dibuat menyerupai kondisi tempat tumbuh jamur tiram dialam. Serbuk gergaji dari limbah kayu penggergajian kayu yang biasa tidak terpakai dapat dimanfaatkan karena kecocokannya.

Bahan baku yang digunakan sebagai media dalam budi daya jamur tiram yaitu: serbuk gergaji, bekatul sebagai sumber karbohidrat, lemak, dan protein, kapur (CaCo3).[[53]](#footnote-54)

1. Pemasaran

Pemasaran jamur tiram pada umumnya di pasar-pasar tradisional, biasanya di jual sendiri atau pun dititipkan kepada pedagang yang ada di pasar. Untuk memasuki pasar modern atau supermarket biasanya harus melalui kontrak terlebih dahulu.[[54]](#footnote-55)

Budidaya jamur termasuk usaha kecil menengah tapi justru yang menjadi tulang punggung pemulihan ekonomi nasional. Di samping itu, produk jamur tiram ada berbagai macam sub-usaha dan turunannya, misalnya:

* + 1. Produksi bibit jamur
		2. Produksi jamur tiram segar
		3. Produk-produk olahan: krupuk jamur, kripik jamur, abon jamur, sate jamur, dan lain-lain.
		4. Kompos dan pakan ternak dari sisa *baglog* produksi
		5. Tempat Wisata Jamur.[[55]](#footnote-56)
1. Perincian Modal Tetap

Berikut adalah ilustrasi perhitungan biaya untuk budidaya jamur tiram:

Diasumsikan budidaya sebanyak 5000 *baglog*. Biaya pembuatan kumbung = Rp. 3.000.000,- (bisa dipakai untuk 6 musim atau 2 tahun) = Rp. 500.000,- per musim tanam. Pembelian 5000 *baglog*  = Rp. 8.000.000,- (@ Rp. 1.600,-) Upah pegawai 4 bulan  = Rp. 1.200.000,- Total Investasi  = Rp. 9.700.000,- permusim[[56]](#footnote-57)

Prosentase kegagalan dari 5000 *baglog* sebesar 10% = 500 *baglog*, ini adalah kegagalan maksimal karena biasanya penjual bibit amur tiram yang terpercaya akan mengganti *baglog* dengan yang baru bila terjadi kegagalan baglog diatas 10%. 1 baglog dengan berat 1.4 kg bisa menghasilkan jamur 0.42-0.56 kg,

Kita ambil yang terendah, yaitu 0.42 kg jamur tiram segar per baglog supaya tidak berekspektasi terlalu tinggi dan timbul kekecewaan nantinya.

Produksi jamur                 = 4.500 x 0.42 = 1890 kg

Harga jamur per kg          = Rp. 6.500,- untuk daerah Purwakarta ditingkat petani

Total omset                      = 1890 x Rp. 6.500 = Rp. 12.967.500,

Keuntungan permusim = Rp. 12.967.500 - Rp. 9.700.000 = Rp. 2.585.000,- atau = Rp. 646.000,- ~ 26.6% permusim ~ 79.8% pertahun, dengan asumsi yang dipakai adalah hasil panen terendah dan kita tidak terlalu banyak mengeluarkan waktu dan tenaga karena pemeliharaan maupun pemasaran sudah dikerjakan orang lain.

Kalau ingin hasil yang lebih besar dan memuaskan, tentunya harus sedikit kerja keras lagi untuk berusaha memotong jalur pemasaran langsung ke pasar atau swalayan atau bahkan bisa langsung ke konsumen tanpa melalui agen lagi. Tentunya akan memperoleh harga yang jauh lebih tinggi, mungkin bisa mencapai Rp. 8.000,- atau bahkan bisa diatas Rp. 10.000,-. Silahkan dihitung sendiri.[[57]](#footnote-58)

1. **Teori Tentang Bisnis Islam**
2. Pengertian Bisnis Islam

Bisnis Islam adalah serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuknya tidak dibatasi jumlah (kuantitas) kepemilikan hartanya (barang) termasuk profitnya, namun dibatasi dalam cara perolehan dan pendayagunaan hartanya (ada aturan halal dan haram).[[58]](#footnote-59) Allah SWT melapangkan bumi serta menyediakan berbagai fasilitas yang dapat dimanfaatkan manusia untuk mencari rizki.

 *“Dialah yang mejadikan bumi ini mudah bagi kamu, maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebagian rizki-Nya*…*”(Q. S. Mulk: 15*)[[59]](#footnote-60)

Begitulah Islam mengajarkan bagi kita untuk seimbang dalam bekerja, kita disuruh berusaha dan juga bertawakkal, mencari yang halal dan meninggalkan yang haram. Tidak usah takut akan kelaparan, karena tidaklah seseorang itu akan mati sebelum habis rizkinya makanya kita disuruh berusaha kemudian bertawakkal.

Dalam sejarahnya profesi petani merupakan salah satu profesi yang ditekuni oleh para nabi, di antaranya nabi Adam ‘alaihis salam, nabi Ibrohim ‘alaihis salam dan nabi Luth ‘alaihis salam. Sebagaimana disebutkan dalam hadits yang marfu’ yang diriwayatkan oleh Ibnu Abbas rahuma:

**أَنَّ دَاوُدَ كَانَ زَرَّادًا يَصْنَعُ الزَّرَدَ وَ الدُّرُوْعَ وَ كَانَ آدَمُ حَرَّاثًا وَ كَانَ نُوْحٌ نَجَّارًا وَ كَانَ إِدْرِيْسُ خَيَّاطًا وَ كَانَ مُوْسَى رَاعِيًا**

 *“Bahwasanya Nabi Dawud adalah seorang pandai besi (pembuat baju besi), Nabi Adam AS adalah seorang petani, Nabi Nuh AS adalah seorang tukang kayu, Nabi Idris AS adalah seorang penjahit (penenun) dan Nabi Musa AS adalah seorang penggembala*.”[[60]](#footnote-61)

Allah menyuruh untuk mencari nafkah dengan cara halal. Dan sesungguhnya pertanian adalah salah satu profesi yang halal dan bisa dijamin kehalalannya oleh petani itu sendiri. Perhatikanlah seorang petani, dia bisa menjamin kehalalan apa yang dia makan, misalnya dia menanam padi kemudian dipanen dan nasinya dia makan maka dia akan tahu dengan jelas kehalalan makanan yang masuk ke dalam perutnya.[[61]](#footnote-62)

Di antara baiknya suatu profesi adalah dilihat dari kemampuan memberi manfaat bagi orang lain. Cobalah lihat pertanian, bidang ini menyediakan bahan makanan bagi orang banyak, bahkan makhluk lain seperti binatang. Perhatikanlah juga orang-orang kota mereka semua makan dan bahan makanan mereka berasal dari jerih payah para petani, maka manfaat pertanian sangat besar untuk keberlangsungan kehidupan manusia.[[62]](#footnote-63)

Dan ternyata ajaran Islam memberikan anjuran untuk bercocok tanam. Ini adalah sebuah lisensi dari ajaran Islam terhadap pertanian dan mengenai pembahasan anjuran Islam tersebut akan dibahas dalam pembahasan tersendiri, insya Allah.[[63]](#footnote-64)

1. Harta dalam Bisnis Islami

Secara bahasa, sebagaimana dijelaskan dalam *al-Muhith* tulisan al-Fairuz Abadi, dalam bahasa arab, harta disebut *al-mal* atau jamaknya *al*-*amwal*. Secara harfiah, harta (*al*-*mal*) adalah ma *malaktahu min kulli syai*, artinya, segala sesuatu yang engkau punya. Adapaun dalam istilah syar’I, harta di artikan sebagai segala sesuatu yang dimanfaatkan dalam perkara yang legal menurut hukum sayara’ (hukum Islam), seperti bisnis, pinjaman, konsumsi, dan hibah (pemberian). Berdasarkan hal ini, dapat dikatakan bahwa apa pun, baik barang maupun jasa, yang digunakan oleh manusia dalam kehidupan dunia merupakam harta, uang, tanah, kendaraan, rumah, perhiasan, perabotan rumah tangga, hasil perkebunan, hasil kelautan, dan pakaian termasuk dalam kategori al-amwal, harta kekayaan.

1. Orientasi Syariah Sebagai Kendali Bisnis Islam

Sejalan dengan kaidah ushul “*al-aslu fi al at-taqayyud bi hukmi asy-syar’i*” yang berarti bahwa hukum asal suatu perbuatan adalah terikat dengan hukum syara’: wajib, sunah. Mubah, makruh, atau haram. Maka pelaksanaan bisnis hars tetyap berpegang pada ketentuan syariat. Dengan kata lain, syariat merupakan nilai utama yang menjadi paying strategis maupun taktis organisasi bisnis.

Dengan kendali syariat, bisnis bertujuan untuk mencapai 4 hal utama,:

1. Target harga artinya profil –materi dan benefit– nonmaterial
2. Pertumbuhan, artinya terus meningkat
3. Keberlangsungan, dalam kurun waktu selama mungkin,
4. Keberkahan atau keridhan Allah.[[64]](#footnote-65)

Target hasil: profit –materi dan benefit– nonmateri. Tujuan perusahan harus tidak hanya untuk mencari profit (*qimah* *madiyah* atau materi) setinggi-tingginya, tetap juga harus dapat memperoleh dan memberikan benefit (keuntungan atau manfaat) non-material kepada internal organisasi perusahaan dan eksternal (lingkungan), seperti terciptanya suasana persaudaraan, kepedulian sposial, dan sebagainya.

Benefit yang dimaksudkan tidaklah semata-mata memberikan manfaat kebendaan, tetapi juga dapat bersifat nonmaterial. Islam memandang bahwa tujuan suatu amal perbuatan tidak hanya berorientasi pada qimah madiyah. Qimah khuliqiyah mengandung pengertian bahwa nilai-nilai ahlak mulia menjadi suatu kemestian yang harus muncul dalam setiap aktivitas pengelolaan perusahaan, sehingga dalam perusahaan tercipta hubungan persaudaraan yang Islami, bukan sekedar hubungan fungsional atau profesional.

Jadi amal perbuatannya bersifat materi, sedangkan kesadaran sakan hubungannya dengan Allah SWT ketika melakukan setiap perbuatan dinamakan dengan ruh, inilah yang dimaksud dengan menyatukan antara materi dan ruh. Inilah yang dimaksud bahwa setiap perbuatan muslim adalah ibadah.[[65]](#footnote-66)

**ANATOMI SISTEMATIKA**

Imput

*Entrepreneurship*

(motifasi sikap mental)

Keahlian

SDM

Sumberdaya

Modal

Output

Profil

Keberlangsungan

Keberkahan

1. **Bisnis Islam**
2. Etika Bisnis Islam

Seperangkat nilai tentang baik, buruk, benar dan salah dalam dunia bisnis berdasarkan pada prinsip-prinsip moralitas. Dalam arti lain Etika Bisnis seperangkat bisnis dan norma dimana para pelaku bisnis harus komitmen padanya dalam bertransaksi, berperilaku, dan berelasi guna mencapai tujuan-tujuan bisnisnya dengan selamat.[[66]](#footnote-67)

1. Peranan Etika dalam Bisnis

Beberapa dekade terakhir ini, etika dalam bisnis dianggap sangat penting. Dibandingkan dengan usaha dan program yang diadakan untuk meningkatkan kemampuan manajemen dalam bisnis, perhatian bagi etika dalam bisnis masih terbatas. Namun akhir-akhir ini peranan etika mulai diakui dan diperhatikan.[[67]](#footnote-68)

Mengapa bisnis harus berlaku etis, sebetulnya sama dengan bertanya mengapa manusia pada umumnya harus berlaku etis. Bisnis di sini hanya merupakan suatu bidang khusus dari kondisi manusia yang umum.[[68]](#footnote-69)

1. **Tinjauan Hasil Penelitian Terdahulu**

Penelitian terdahulu guna untuk memberikan gambaran penjelasan kerangka berfikir dalam pembahasan yang berkaitan dengan pengaruh masyarakat dalam pengambilan keputusan memilih usaha.

Nurul Khiptiyah (2004) fakultas Syariah STAIN Tulungagung dengan skripsi Analisis Keputusan Membeli Konsumen Pada Produk-produk Multi Qreasi Networkindo (MQ-NET). (Study Kasus Di Desa Plosokandang Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung) penulis menyimpulkan bahwa dari analisis terdahulu diketahui bahwa faktor harga, faktor kelengkapan produk secara signifikan berpengaruh terhadap keputusan konsumen dalam membeli produk.

Muhammad Irwan Sasongko (2009) Fakultas Syariah STAIN Tulungagung dengan tesis Sistem Pendukung Pengambilan Keputusan Untuk Memberikan Strategi Pelayanan. Tentang pengambilan keputusan mengenai strategi pelayanan dalam suatau bisnis yang bisa membawa hasil yang bisa membuat pengusaha menjadi untung, bukanya rugi. Strategi dalam bisnis sangatlah mempengaruhi dalam bisnis. Suatu perusahaan yang tidak mempunyai strategi dalam pemasaranya tidak akan pernah berkembang.

Nur Fatoni (2010) Fakultas Syariah IAIN dengan tesis Pengambilan Keputusan Memilih Usaha Warnet. Penulis mengemukakan bahwa memilih usaha warnet tidaklah salah, karena dalam usaha ini menghasilakan keuntungan yang luar biasa melebihi dari apa yang dibayangkan. Penelitian ini bersifat kualitatif yang di dalamnya membahas tentang faktor pendukung usaha warnet dan faktor penghambat usaha warnet. Bagaimana cara mengembangkan usaha warnet tersebut bisa diminati oleh semua golongan, strategi apa yang harus digunakan. Sedangkan obyek dalam penelitian ini adalah masyarakat dalam pengambilan keputusan memilih usaha jamur tiram di Desa Moyoketen.

Mohammad Irwan Sasongko (2009) Syariah STAIN Tulungagung pengambilan keputusan untuk memberikan strategi pelayanan,yaitu tentang pengambilan keputusan mengenai strategi pelayanan dalam berbisnis, sedangkan penelitian ini dalam pengambilan keputusan memilih usaha jamur.

1. **Kerangka Berfikir**

**DESA MOYOKETEN**

Memilih Usaha Jamur 🡪 Pengambilan Keputusan 🡨 Budi daya Jamur Tiram

Tinjauan yang dipakai adalah pengambilan keputusan yaitu tindakan-tindakan individu yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh dan menggunakan barang jasa serta ekonomi termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului menentukan tindakan-tindakan tersebut

1. Faktor yang membuat masyarakat memilih usaha jamur tiram
2. Apa faktor pendukung dan penghambat masyarakat dalam memilih usaha jamur tiram

Pola penilaian yang digunakan pada study ini berupa *field research* (penelitian lapangan). Jenis penelitiannya kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang yang dapat diamati, yaitu perilaku sebagian masyarakat Desa Moyoketen dalam melakukan praktek dalam pengambilan keputusan memilih usaha jamur.

1. Faktor yang mempengarui masyarakat moyoketen mengambil keputusan memilih usaha jamur tiram.
2. Faktor kemudahan dalam mencari media jamur.
3. Faktor harga jual jamur tinggi dan harga jual relative stabil, sehingga resiko kerugian sangat kecil.
4. Faktor permintaan selalu meningkat
5. Faktor kemudahan dalam proses produksi.
6. Faktor mendukung masyarakat dalam memilih usaha jamur tiram
7. Prospek atau peluangnya cukup besar untuk dikembangkan
8. Memberikan pendapatan atau keuntungan yang cukup besar
9. Pemeliharaan tidak begitu sulit dan tidak memerlukan model yang cukup banyak
10. Tidak membutuhkan tenaga kerja yang banyak
11. Tidak memerlukan waktu yang begitu lama untuk setiap kali panen

Faktor penghambat masyarakat dalam memilih usaha jamur tiram

Faktor penghambat dalam usaha jamur tiram yaitu faktor keahlian dari pelaku usaha jamur, baik keahlian dalam produksi maupun dalam hal pemasaran. Apabila seseorang tidak mempunyai keduanya itu besar kemungkinan akan mengalami kerugian.

**BAB III**

**METODE PENELITIAN**

1. **Jenis Penelitian**

Dalam penelitian ini menggunakan 2 jenis penelitian yaitu deskriptif dan studi kasus.

* + - 1. Deskriptif, yaitu data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar dan bukan angka-angka. Semua data yang dikumpulkan berkemungkinan menjadi kunci terhadap apa yang sudah diteliti. Penelitian ini berisi kutipan-kutipan data untuk memberi gambaran penyajian laporan. Dalam penelitian ini di titik beratkan untuk menjawab pertanyaan “mengapa”, “bagaimana”, “apa”, atau “alasan apa”.[[69]](#footnote-70)
			2. Studi Kasus, yaitu penelitian tentang status subyek penelitian yang akan berkenan dengan suatu fase spesifikasi atau khas dari keseluruhan personalisasi. Subjek penelitian dapat pula individu, kelompok, maupun masyarakat.[[70]](#footnote-71) Penelitian ini diterapkan untuk mengetahui secara intensif dan terperinci tentang masyarakat memilih usaha jamur.
1. **Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian terletak di Desa Moyoketen, kecamatan Boyolangu, Kabupaten Tulungagung. Desa Moyoketen adalah salah satu desa yang terletak disebelah selatan kota Tulungagung, bagian timur perbatasan dengan Desa Sobontoro, sebelah selatan perbatasan dengan Desa Waung, sebelah barat perbatasan dengan Sungai Ngrowo dan sebelah utara Desa Gedang sewu, akan tetapi semua Desa tersebut kecamatan Boyolangu. Lokasi tersebut dipilih sebagai objek penelitian karena adanya pengusaha yang membuat beglok dan menanamnya sendiri selain itu pengusaha juga menjual beglok bahkan menerima pesanan beglok.

1. **Kehadiran Peneliti**

Untuk mendapatkan data sebanyak mungkin dan mendalam selama kegiatan penelitian dilapangan dalam penelitian kualitatif peneliti sendiri atau yang bantuan orang lain merupakan alat pengumpulan data utama sehingga kehadiran peneliti di lapangan mutlak diperlukan,[[71]](#footnote-72) untuk melihat dan merasakan langsung bahkan ikut dalam unit analisis yang diteliti. Sejalan dengan pendapat ini, selama pengumpulan data dari objek penelitian di lapangan peneliti menempatakan diri sebagai instrumen sekaligus pengumpul data untuk mendukung pengumpulan data dari sumber yang ada di lapangan. Alat pengumpulan data yang di gunakan sebagai perekam data adalah buku, catatan, bolpoin, dan kamera sebagai alat pengumpulan data.

 Dalam penelitian kualitatif peneliti harus menyesuaikan diri dengan kebiasaan, adat, tata cara dan budaya di mana lokasi penelitian dilakukan. Karena dengan menyesuikan penampilan tersebut peneliti akan dipandang sama sederajat dengan masyarakat/subjek yang diteliti sehingga memudahkan hubungan dengan subjek dan diharapakan dapat memudahkan dalam pengumpulan data di lapangan.

 Peran sebagai instrument sekaligus pengumpul data, peneliti realisasikan dengan mendatangi Kantor Kepala Desa Moyoketen untuk minta izin Kepala Desa Moyoketen untuk melakukan penelitian di Desa Moyoketen tentang faktor-faktor yang mempengarui masyarakat dalam pengambilan keputusan memilih usaha jamur tiram. Sebelunya peneliti menyerahkan surat permohonan izin peneliti secara resmi dari STAIN Tulungagung kepada Kepala Desa Moyoketen, Kecamatan Boyolangu, Kabupaten Tulungagung. Setelah itu meminta dengan hormat kepada Kepala Desa Moyoketen untuk memberikan sumber data yang ada kaitanya dengan faktor-faktor yang mempengarui masyarakat dalam pengambilan keputusan memilih usaha jamur tiram, baik berupa profil desa, masyarakat yang memilih usaha jamur.

 Setelah peneliti mendapatkan izin dari kepala desa peneliti mengadakan observasi dan mencari informan yang mengambil keputusan memilih usaha jamur tiram.

1. **Sumber Data**

Sumber data menurut Suharsimi Arikunto adalah subjek dari mana data diperoleh,[[72]](#footnote-73) maka sumber ini diperoleh dan didapatkan oleh peneliti, baik melalui observasi maupun dokumentasi.

Sumber data dibawah ini di kelompokan menjadi 2, yaitu:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer yaitu suatu data yang diambil dari pertama yang ada di lapangan. Yang termasuk sumber data primer yaitu;[[73]](#footnote-74)

1. *Person*, yaitu sumber data yang bisa memberikan data berupa tanya jawab melaui wawancara. Yaitu termasuk sumberdata ini adalah masyarakat yang memilih saha jamur.
2. *Place*, yaitu sumber data yang diperoleh dari gambar tentang situasi, kondisi yang langsung ataupun keadaan lainnya yang berkaitan dengan masalah yang di bahas dalam penelitian. Dalam hal ini penelitian memiliki keadaan atau situasi di lapangan.
3. *Paper*, yaitu sumber yang menyajikan data-data berupa huruf, angka, gambar, dan simbol-simbol lain.[[74]](#footnote-75)
4. Sumber data sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari penelitian kepustakaan dan dokumentasi.[[75]](#footnote-76) Misalnya dari buku-buku kewirausahaan, etika bisnis, strategi pengusaha sukses yang di dalamnya berkaitan dengan bahasan yang ada dalam skripsi.

1. **Prosedur Pengumpulan Data**

Dalam pengumpulan data, penelitian menggunakan 3 macam metode pengumpulan data ketiga macam metode tersebut yaitu wawancara, dokumentasi dan pengamatan. Untuk penjabarannya, peneliti mengemukakan sebagai berikut:

* + - 1. Metode wawancara

Wawancara merupakan bagian dari metode penelitian yang digunakan untuk mengumpulkan data dengan tanya jawab. Dalam konteks ini penelitian akan mengadakan wawancara dengan masyarakat, pedagang atau pengusaha Jamur Timur untuk mengetahui alasan masyarakat untuk mengambil keputusan memilih usaha Jamur Timur.[[76]](#footnote-77)

Wawancara merupakan bagian dari metode penelitian yang digunakan untuk mengumpulkan datadengan cara Tanya jawab. Wawancara adalah suatu cara pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh informasi langsung dari sumbernya.[[77]](#footnote-78) Dalam konteks ini, peneloti menggunakan tekniki *indeepts interview* atau wawancara mendalam terhadap para masyarakat yang pengambilan keputusan memilih usaha jamur tiram di Dea Moyoketen, proses wawancara ini dilaku kan atau *guide* tertentu dan semua *pertanyaan bersi*fat spontan sesuai dengan apa yang dilihat, didengar dan dirasakan.

 Supaya wawancara dapat terekam dengan baik, dan peneliti memiliki bukti telah melakukan wawancara kepada informan atau sumber data, makapeneliti menggunakan bantuan alat – alat sebagai berikut :

1. Buku catatan : berfungsi untuk mencatat semua percakapan dengan sumber data.
2. Kamera : untuk memotret ketika peneliti sedang melakukan pembicaraan dengan informan/sember data. Dengan adanya foto ini, maka akan dapat meningkatkan keabstrakan penelitian akan lebih terjamin, karena peneliti betul – betul melakukan pengumpulan data.

Hasil wawancara harus segera dicatat setelah selesi melakukan wawancara agar tidak lupa bahkan hilang. Karena wawancara yang dilakukansecar terbuka dan tidak berstruktur, maka peneliti perlu membuatrangkuman yang lebih sistematis terhadap hasil wawancara. Dari berbagai sumber data perlu dicatatmana data yang dianggap penting, yang tidak penting, data yang sama dikelompokkan. Hubungan satu data dengan data yang lain perlu dikontruksikan, sehingga menghasilkan pola dan makna tertentu. Data yang masih diragukan perlu ditanyakan kembali kepada sumber data lama atau yang baru agar memperoleh ketuntasan dan kepastian.[[78]](#footnote-79)

* + - 1. Metode dokumentasi

Dokumentasi sebagai pengumpulan data, pemilihan pengelola dan penyimpan informasi.[[79]](#footnote-80) Metode dokumentasi ini dilakukan untuk memperoleh tentang data berbagai faktor yang mempengaruhi masyarakat dalam mengambil keputusan memilih usaha jamur yang terdokumentasi dalam berbagai buku antara catatan-catatan kegiatan tersebut, dokumen ini meliputi pembuatan angket, catatan kegiatan tersebut, dokumen ini meliputi pembuatan angket, catatan hasil penjualan dan sejenisnya yang terkait dengan faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat dalam pengambilan keputusan memilih usaha Jamur Tiram atau di tempat lain yang berisi tentang informasi sebagai sasaran penelitian.

* + - 1. Metode observasi atau pengamatan

Pengamatan diperoleh untuk memperoleh data tentang aktifitas pedagang dengan mengamati secara langsung dalam pemasaran. Pengamatan ini dilakukan di desa Bangoan, kecamatan Kedungwaru, kabupaten Tulungagung dan pasar sebagai saran penelitian atau aktifitas masyarakat dalam melakukan pemasaran dan pengelolaan Jamur Tiram. Dalam hal ini dimaksudkan agar penelitian dapat memperoleh data yang akurat dan faktual berkenan dengan pengambilan keputusan masyarakat dalam memilih usaha Jamur Tiram.

1. **Teknik Analisis Data**

Analisis data adalah proses penyusunan, pengaturan data pengelolaan data.[[80]](#footnote-81) Penelitian memproses data yang dikumpulkan dengan dokumentasi, wawancara, dan observasi, kemudian di susun rapi menjadi paparan yang mudah dipahami dan kemudian diolah dengan pendekatan kualitatif.

Data yang dikumpulkan di lapangan selanjutnya dianalisiskan dan disajikan dalam skripsi. Data yang diperoleh dari dokumentasi, wawancara dan observasi disusun berkelompok sesuai dengan fokus penelitian kemudian dilakukan analisis dengan pendekatan kualitatif. Analisis ini dilakukan dengan:

* + - 1. Teknik analisis deduksi

Yang dimaksud dengan analisis deduksi, adalah menarik kesimpulan dimulai dengan pertanyaan umum menuju pertanyaan-pertanyaan khusus dengan penggunaan penalaran dan rasio.[[81]](#footnote-82) Dalam kontes ini peneliti berusaha menggali dasar-dasar secara teoritis yang dikemukakan oleh para ahli yang selanjutnya penulis ambil suara kesimpulan.

* + - 1. Teknik Analisis Induksi

Yang termasuk analisis induksi adalah pengambilan kesimpulan dimulai dari pertanyaan atau fakta-fakta khusus menuju pada kesimpulan yang bersifat umum. Dalam konteks ini penulisan mengumpulkan data-data penelitian selanjutnya dianalisis dan diambil kesimpulan.

1. **Pengecekan Keabsahan Temuan**

Untuk memperoleh data yang nilai keabsahannya mempunyai validitas, maka peneliti akan melakukan usaha-usaha sebagai berikut:

* + - 1. Perpanjangan kehadiran, peneliti akan memperpanjang masa observasi dan wawancara untuk memperoleh data yang valid dari lokasi penelitian. Penelitian tidak hanya sekali atau dua kali akan melakukan penelitian sesering mungkin datang untuk mendapatkan informasi.
			2. Triangulasi penelitian akan mengkaji data memulai beberapa sumber dan metode, serta penelitian akan mengadakan pengecekan dengan teori yang dikemukakan oleh para ahli. Misalnya adalah penelitian mengadakan pengecekan hasil penelitian ulama melalui buku-buku asuransi syariah
1. **Tahap-tahap Penelitian**

Dalam melaksanakan kegiatan penelitian,sebuah penelitian dilakukan melalui beberapa tahap penelitian: (1). Tahap tahab sebelum ke lapangan, (2). tahap pekerjaan lapangan, (3). tahap analisis data, (4). tahap penulisan laporan dalam penelitian ini tahap yang ditempuh sebagai berikut :

1. Tahap Sebelum ke Lapangan

Dalam tahap ini mulai mengumpulkan buku-buku atau teori-teori yang berkaitan dengan pengaruh masyarakat dalam pegambilan keputusan ditinjau dari etika bisnis islam. Pada tahap ini dilaksanakan pula proses penyususan proposal penelitian oleh dosen pembimbing, serta mengurus izin penelitian dari STAIN Tulungagung.

1. Tahap Pekerjaan Lapangan

Tahap ini dilaksanakan dengan cara mengumpulkan data-data yang berkaitan dengan fokus penelitian yaitu pengaruhi masyarakat dalam pengambilan keputusan memilih usaha jamur tiram yang dilakukan oleh masyarakat Desa Moyoketen dari lokasi penelitian. Dalam proses pengumpulan data ini penulis menggunakan metode observasi, wawancara dengan para pelaku masyarakat yang mengambil keputusan memilih usaha jamur tiram dan dokumentasi.

1. Tahap Analisis Data

Tahap ini meliputi analisis data baik yang diperoleh melalui observasi, dokumentasi maupun wawancara mendalam dengan para masyarakat yang mengambil keputusan memilih usaha jamur tiram di Desa Moyoketen serta informan yang terkait dengan penelitian ini. Kemudian dilakukan dengan penafsiran data sesuai denagn konteks permasalahan yang diteliti selanjutnya melakukan pengecekan keabsahan data dengan cara mengecek sumber data yang didapat dan metode perolehan data sehingga data benar-benar valid sebagai dasar dan bahan untuk memberikan makna data yang merupakan proses penentuan dalam memahami konteks penelitian yang sedang diteliti.

1. Tahap Penelitian Laporan

Tahap yang terakhir dalam penelitian ini adalah penulisan laporan. Dalam penulisan laporan ini, peneliti didampingi oleh seorang pembimbing yang selalu menyempurnakan penulisan laporan ini dapat ditulis dengan benar dan baik. Penulisan laporan yang peneliti lakukan adalah laporan penelitian laporan ilmiah yang berupa skripsi. Dalam penulisan skripsi ini, peneliti telah mengambil langkah-langkah penulisan sesuai dengan petunjuk dari pedoman penulisan skripsi STAIN Tulungagung.

**BAB IV**

**LAPORAN HASIL PENELITIAN**

1. **Deskripsi Singkat Latar Belakang Obyek Penelitian**

Data ini peneliti peroleh dengan menggunakan metode dokumentasi yang peneliti terapkan pada tanggal 1 februari 2012 pukul 11.30 di kantor desa Moyoketen dengan alamat Jln. Kaliwungu No. 3 Kodepos 66271 Ds. Moyoketen.

1. Letak Geografis

Desa Moyoketen merupakan 1 dari 17 desa di kecamatan Boyolangu, berjarak ± 7 km dar ibukota Kecamatan Boyolangu dan ±3 km dari kota Tulungagung. Sedangkan luas wilayah desa Moyoketen adalah 165,587 Ha, dan berada pada ketinggian 85 mdpl dengan suhu rata – rata 25 °C. Desa Moyoketen memilki jumlah penduduk yang mencapai 3233 iwa yang terdiri dari pria: 1581 dan wanita: 1652. Desa moyoketen sebagian besar wilayahnya terletak pada dataran rendah. Letak desa Moyoketen berada diantara 3 desa yag masih termasuk dalam wilayah kecamatan Boyolangu dan Tulungagung. Adapun batas wialayah desa Moyoketen adalah

 Sebelah timur : Desa Sobontoro, Kecamatan Boyolangu

 Sebalah selatan : Desa Waung, Kecamatan Boyolangu

 Sebelah barat : Sungai Ngrowo

 Sebelah Utara : Desa Gedangsewu, Kecamatan Boyolangu

45

Gambar 4.1

**Peta Desa Moyoketen**

RT 02/03

RT 03/03

RT 01/04

RT 02/04

RT 02/01

RT 03/01

RT 01/02

RT 02/02

RT 03/02

RT 01/03

RT 03/04

RT 01/01

DESA WAUNG

SAWAH DESA

SAWAH DESA BONO

SAWAH PACET

SAWAH SOBONTORO

KETERANGAN:

 : Jalan Aspal : Balai Desa

 : Sungai : Sekolahan

 : Batas RT : Pondok

 : Batas RW : Mushola/Masjid

 : Batas lahan Sawah : Kuburan

 : Jalan Makadam/Plat Beton : Puskesmas

Sumber: Rencana Pembangunan Jangka Menengah Desa (Rpjm-Desa) Moyoketen 2011

1. Kondisi Pemerintahan Desa
2. Pembagian wilayah desa

Desa Moyoketen terbagi atas 2 dusun :

1. Dusun Moyoketen terdiri dari 2 RW 6 RT
2. Dusun Pacet terdiri dari 2 RW 6 RT
3. Struktur Organisasi Pemerintahan Desa

Gambar 4.2

Struktur Pemerintah Desa

BPD

KEPALA DESA

SEK. DESA

KEP. URUSAN

PELAKSANA TEKNIS LAPANGAN

KEPALA DUSUN

Sumber : Pemerintahan Desa Moyoketen 20011

Penjelasan :

1. 1. Pemerintahan desa terdiri dari :
2. Kepala desa
3. Perangkat desa

2. Perangkat desa terdiri dari :

* 1. Sekretaris desa
	2. Perangkat desa lainya.

3. Perangkat desa lainya terdiri dari :

a. Pelaksana teknis lapangan

b. Unsur kewilayahan

4. Jumlah perangkat desa sebagaimana dimaksud disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat setempat.

1. 1. Sekretariat desa dipimpin oleh sekretaris desa.

2. Sekretaris desa dimaksud teridiri dari 5 kepala urusan, sesuai dengan jumlah kebutuhan urusan masyarakatterdiri dari :

a. Kepala urusan pemerintahan

b. Kepala urusan pembangunan

c. Kepala urusan umum

d. Kepala urusan keuangan

e. Kepala urusan kesejahteraan rakyat

1. Pelaksana teknis lapangan terdiri dari Jogo Boyo, Jogo Waluyo, Kesra dan Jogo Tirto. Jumlah dan kedudukanya disesuaikan dengan kondisi sosial budaya setempat.
2. Unsur kewilayahan dimaksut dipimpin oleh kepala dusun, kepada dusun dalam melakukan tugasnya dapat dibantu oleh staf dusun atau kabayan sebagai unsur pelaksana teknis.
3. Kondiosi Ekonomi Desa Moyoketen

Desa moyoketen adalah satu di antara desa-desa yang mempunyai sentra industri, yaitu sentra konveksi. Potensi yang bisa dikembangkan di Desa Moyoketen ini adalah usaha kecil berupa pengolahan tembako, pembuatan tempe, jamur. Sedangkan mata pencaharian penduduk Desa Moyoketen adalah buruh tani, buruh bangunan, pegawai negri, pegawai swasta, dan sebagian lagi merantau keluar kota, luar pulau bahkan keluar negeri.

Tabel 4.1

Pusat perekonomian Desa Moyoketen

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **No** | **Jenis Pekerjaan** | **Jumlah** |
| 1 | Kelompok petani | 2 |
| 2 | Pasar | 1 |
| 3 | Toko | 28 |
| 4 | KSU / KOPWAN | 3 |
| 5 | Kelompok arisan | 12 |
| 6 | Industri rumah tangga | 34 |
| 7 | SPP / PNPM - MP | 1 |

*Sumber : Pemerintahan Desa Moyoketen 20011*

Tabel 4.2

**Jenis Pekerjaan Penduduk**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **No** | **Jenis Pekerjaan** | **Jumlah** |
| 1 | Petani | 261 |
| 2 | Buruh tani | 113 |
| 3 | PNS / P.Pemerintah | 38 |
| 4 | Pedagang | 51 |
| 5 | Usaha sendiri | 34 |
| 6 | Lain-lain | 475 |

*Sumber penelitian : Pemerintah Desa Moyoketen 20011*

1. Sosial, Budaya dan Agama Desa Moyoketen50

Desa Moyoketen memiliki masyarakat yang memiliki rasa sosial budaya yang tinggi, masyarakat yang selalu menjunjung tinggi rasa kebersamaan, rukun gotong royong, saling membantu serta percaya terhadap yang lain serta saling menghormati. Dalam hal beragam masyarakat Desa Moyoketen mayoritas beragama Islam, masyarakat Desa Moyoketen yang beragama Islam relatif taat beragama serta menjalankan syariat Islam dengan baik.

Tabel 4.3

Tempat Ibadah

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **No** | **Tempat Ibadah** | **Jumlah** |
| 1 | Masjid | 1 |
| 2 | Mushola | 8 |
| 3 | Kelompok jama’ Yasin | 10 |

*Sumber penelitian : Pemerintah Desa Moyoketen 2011*

1. **Temuan Penelitian**

**Faktor pendukung dan penghambat dalam memilih usaha jamur tiram**

1. **Faktor pendukung**

Jamur tiram bila kita budidayakan akan mendapat manfaat berganda. Selain rasanya lezat mengandung gizi yang cukup besar manfaatnya bagi kesehatan manusia sehingga jamur tiram dapat dianjurkan sebagai bahan makanan bergizi tinggi dalam menu sehari- hari. Berdasarkan penelitian yang dilakukan pakar jamur di Departemen Sains Kementrian Industri Thailand bebarapa zat yang terkandung dalam jamur tiram atau Oyster mushroom adalah protein 5,94 %; karbohidrat 50,59 %; serat 1,56 %; lemak 0,17 % dan abu 1,14 %. Selain kandungan ini, Setiap 100 gr jamur tiram segar ternyata juga mengandung 45,65 kalori; 8,9 mg kalsium: 1,9 mg besi; 17,0 mg fosfor. 0,15 mg Vitamin B1; 0,75 mg vitamin B2 dan 12,40 ing vitamin C. Dari hasil penelitian kedokteran secara klinis, para ilmuwan mengemukakan bahwa kandungan senyawa kimia khas jamur tiram berkhasiat mengobati berbagai penyakit manusia seperti tekanan darah tinggi, diabetes, kelebihan kolesterol, anemia, meningkatkan daya tahan tubuh terhadap serangan polio dan influenza serta kekurangan gizi.[[82]](#footnote-83) Secara social budaya, jamur tiram, merupakan bahan pangan bergizi, berkhasiat obat yang lebih murah dibandingkon obat moderen. Secare ekonomis merupakan komoditas yang tinggi harganya dan dapat meningkatkan pendapatan petani serta dapat dijadikan makanan olahan untuk konsumsi dalam upaya peningkatan gizi masyarakat.

Saat ini kebutuhan konsumsi jamur tiram semakin hari semakin meningkat, namun produsen atau pemasok kurang dan banyak permintaan dari dalam dan luar daerah. Maka dari itu agar kita bisa sukses dalam berwira usaha kita harus melaksanakan konsep-konsep dasar berusaha dan memiliki sikap wirausahawan yang baik serta sabar dan ulet dalam berwirausaha.

Adapun faktor-faktor yang dapat mendukung maupun menghambat usaha ini adalah:

1. Prospek atau peluangnya cukup besar untuk dikembangkan.

Kini[usaha jamur tiram makin menjamur](http://bisnisukm.com/usaha-jamur-tiram-yang-makin-menjamur.html), karena mudahnya cara [budidaya jamur](http://bisnisukm.com/video-proses-pembuatan-baglog-jamur-tiram-dan-budidayanya.html) tiram, harga jual yang stabil serta permintaan yang terus meningkat menjadi salah satu faktor banyaknya bermunculan petani jamur tiram. Penampilannya yang putih bersih dan menarik menjadi daya tarik tersendiri. Rasanya juga sangat enak, hampir seperti [daging ayam](http://bisnisukm.com/gurihnya-ayam-goreng-tepung.html).

“*Cerahnya* [*prospek usaha*](http://bisnisukm.com/prospek-usaha-gorengan.html) *budidaya jamur ini ternyata menciptakan* [*peluang usaha*](http://bisnisukm.com/peluang-usaha-berbagai-macam-olahan-kedelai.html) *bagi banyak orang. Walaupun usaha saya masih dalam skala kecil, namun sudah dapat memberikan tambahan penghasilan buat saya. Budidaya jamur tiram tergantung modal, bisa dibuat kecil juga  bisa dibuat besar, tergantung skala produksinya,[[83]](#footnote-84) ”* ungkap bapak Andre di Moyoketen.

Memang benar begitulah adanya, banyak pembudidaya jamur tiram di daerah tertentu yang omsetnya bisa mencapai puluhan juta. Hanya beberapa bulan sudah bisa balik modal.

1. Memberikan pendapatan/keuntungan yang cukup besar

Keuntungan yang didapat dari budidaya jamur tiram bisa dikatakan cukup besar. Hal ini seperti yang diungkapkan dalam wawancara saya dengan bapak Joko Pramono selaku pemilik usaha jamur tiram.

*“penghasilan saya dari usaha jamur tiram bisa dikatakan cukup. Dalam sehari saya biasa memanen jamur sekitar 6-8 kilo dengan harga jual 10 ribu per kilo. Itupun saya masih kurang untuk memasok langganan saya. Bahkan saya sampai menolak orang yang beli jamur kepada saya karena untuk memenuhi pemintaan pelanggan saya[[84]](#footnote-85).”*

Hal serupa juga diungkapkan oleh petani jamur yang lain yang bernama Bapak Supri.

*“usaha jamur tiram cukup untuk hidup di kota sebesar Tulungagung mbak[[85]](#footnote-86).”*

1. Permintaan jamur tiram selalu meningkat setiap bulan.

Menurut pak Joko Pramono permintaan jamurnya tiap periode selalu naik. Bahkan sekarang beliau mengaku baru bisa memenuhi sekitar 50% permintaan jamur yang datang padanya.permintaan terakhir bahkan mencapai sekitar 15 kilo perharinya. Tentu saja untuk menambah produksi juga dibutuhkan penambahan kumbung baru dan juga penambahan baglog yang jumlahnya tentu saja tidak sedikit. Berikut pengakuan bapak Joko Pramono.

 *“saya sekarang ini baru bisa memasok jamur pesanan langganan saya sekitar 50% nya saja, hal ini dikarenakan jumlah baglog saya yang Cuma 2000 hanya menghasilkan sekitar 6 – 8 kilo perhari. Sementara pemintaan pasar mencapai 15 kilo perhari[[86]](#footnote-87).”*

1. Pemeliharaan tidak begitu sulit.

Selain itu kemudahan dari budi daya jamur tiram adalah pemeliharaaanya yang tidak begitu sulit. Hal ini sesuai dengan apa yang di katakan Pak Supri.

*“pemeliharaan jamur tiram relatif mudah. Perawatan yang dilakukan Cuma penyiraman tanah yang dilakukan pada pagi hari, siang hari bila cuaca sangat panas dan sore hari. Selain itu juga penyemprotan dengan menggunakan semprotan tangan tiap kali kita menyiram tanah.[[87]](#footnote-88)”*

Hal senada juga diungkapkan oleh karyawan Bapak Andri yang bernama Iwan.

*“perawatane penak mbak. Cukup disiram lemahe karo disemprot bendino ben gak garing baglog le.”*

Artinya sebagai berikut.

*“perawatanya mudah mbak, cukup disiram tanahnya dan disemprot tiap hari agar tidak kering baglognya.[[88]](#footnote-89)”*

1. Tidak memerlukan modal yang cukup banyak.

Untuk usaha jamur tiram tidak memerlukan modal yang begitu besar untuk memulainya. Hal ini dikarenakan bahan dasar pembuatan baglog tersedia melimpah dan tidak bernilai ekonomis tinggi. Sebagai contoh serbuk gergaji. Serbuk gergaji merupakan limbah produksi dari kerajinan mebel atau penggergaji kayu yang jamak ditemui di masyarakat. Karena dianggap limbah, maka serbuk gergaji ini kadang dibuang begitu saja tanpa ada pemanfaatan lebih lanjut. Kalaupun ada pemanfaatan pastilah hanya untuk kayu saja. Tapi hal ini berbeda sekali dengan adanya pembudidaya jamur tiram, maka limbah kayu menjadi punya nilai jual walaupun cukup terjangkau yaitu sekitar 500 ribu untuk satu truk penuh. Serbuk gergaji sebanyak itu cukup untuk membuat sekitar 3000 baglog yang bisa mencapai nilai jual perbaglog antara 1800-2000 rupiah. Seperti yang diungkapkan Pak Matsur pemilik penggergajian kayu.

*“riyin umpute niku kulo guaki mbak, lek disade nggih angsale arto mboten sumbut kaleh nyadene, tapi mantun wonten jamur niki male kulo sade najan asile mboten ageng tapi cukup damel ongkos produksi****.”***

Terjemahanya indonesianya :

*“dulu serbuk gergajinya hanya saya buang mbak. Kalaupun dijual uag yang didapat tidak menutup biaya penjualan. Tapi semenjak ada usaha jamur tiram ini saya jual walaupun uang yang didapat tidak besar tapi cukup untuk menutup biaya poduksi.*”[[89]](#footnote-90)

Untuk usaha jaur tiram skala rumahan, modal yang dibutuhkan sebesar Rp. 4.600.000,- Berikut adalah ilustrasi perhitungan biaya untuk budidaya jamur tiram: Diasumsikan budidaya sebanyak 2000 baglog

Biaya pembuatan kumbung = Rp. 3.000.000,- (bisa dipakai untuk 6 musim atau 2 tahun)

Pembelian 2000 baglog       = Rp. 1.600.000,- (biaya produksi baglog @ Rp. 800,-)

TOTAL INVESTASI       = Rp. 4.600.000,- permusim.[[90]](#footnote-91)

1. Tidak membutuhkan tenaga kerja yang banyak.

Usaha janur tiram tidak membuthkan jumlah pekerja yang banyak. Bahkan untuk skala rumahan 2000 baglog bisa ditangani sendiri oleh pemilik usaha atau petani itu sendiri. Hal ini dikarenakan mudahnya proses produksi dan perawatan jamur tiram tersebut. Hal ini seperti apa yang peneliti lihat sendiri di pertanian jamur tiram milik bapak Andri dan bapak Joko Pramono.

*“saya bisa mengatasi perawatan jamur saya sendiri dan tidak merepotkan. Bahkan untuk panen setiap hari saya cuma dibantu istri saya yang bertugas memotong pangkal jamur dan menimbangnya .[[91]](#footnote-92)*

1. Peluang pasar yang besar untuk pemasaran.

Peluang pasar untuk jamur tiram masih terbuka cukup lebar, hal ini dikarenakan jumlah konsumsi relatif tinggi tapi tidak diimbangi dengan produksi yang tinggi. Bahkan untuk wilayah Tulungagung sendiri para petaninya merasa kuwalahan untuk memenuhi permintaan pasar, bahkan menurut pengakuan Bapak Joko Pramono sendiri, beliau baru bisa memasok sekitar 50% saja kebutuhan pelangganya seperti dalam wawancara diatas.[[92]](#footnote-93)

1. Tidak memerlukan waktu yang begitu lama untuk setiap kali panen**.**

Masa panen sejak mulai ditanam pertama kalinya jamur tiram adalah relatif singkat. Hal ini berbeda dengan kita bila menanam jagung ataupun padi yang memerlukan waktu panen diatas 3 bulan. Jamur tiram hanya membutuhkan waktu 1-1,5 bulan sejak awal pembibitan sudah bisa dipanen setiap hari selama 4-5 bulan. Hal ni sesuai dengan obsefasi dan wawancara dengan petani jamur tiram yang kebetulan sedang berada di rumah bapak Joko Pramono yang juga petani jamur yang bernama bapak Hari. Berikut hasil wawancaa itu.

 *“jamur tiram itu mudah mbak. Kita tak memerlukan waktu yang lama untuk tiap kali panen. Satu setengah bulan saja kita sudah bisa panen. Beda dengan padi yang 4 bulan baru panen, apalagi buah-buahan yang mungkin membutuhkan waktu bertahun-tahun untuk berbuah. Sehingga perputaran uang lebih cepat.”[[93]](#footnote-94)*

1. **Faktor Penghambat**

Memerlukan keahlian dan keuletan pada saat awal budidaya jamur[[94]](#footnote-95)

Pada awal usaha jamur tiram, seorang petani harus mempunyai keahlian dalam bidang pembuatan dan pemasaran hasil produksinya. Banyak petani yang pada awal usahanya hanya mengandalkan pembelian baglog jadi. Padahal selisih harga bila kita bisa membuat sendiri cukup signifikan. Untuk pembelian *baglog* jadi satu *baglog* diharagai sekitar Rp 2000,- perbiji. Sedangkan bila kita bisa membuat sendiri, biaya yang kita keluarkan Cuma sekitar Rp.900,- per *baglog*. Padahal *baglog* yang kita butuhkan tidak Cuma satu tapi sampai ribuan. selain itu untuk pembelian *baglog* jadi juga rawan penipuan seperti yang dialami oleh bapak Joko Pramono.

“*awal saya memulai usaha, saya mengandalkan membeli baglog dari petani di Malang. Tapi untung tak dapat diraih, semua baglog yang saya beli tidak ada satupun yang berbuah. Jadinya saya merugi jutaan rupiah. Karena hal itulah saya browsing di internet mencari formula untuk baglog. Dan saya menemukanya. Lalu awalnya saya buat sedikit dan ternyata bisa tumbuh. Dari situlah akhirnya saya terus membuat baglog saya sendiri dengan jalan eksperimen*.”[[95]](#footnote-96)

Selain itu juga dibutuhkan keahlian dalam menjual hasil dari pertanian tersebut. Jangan sampai kita hanya memproduksi tapi tidak bisa menjual produk kita yang membuat usaha kita menjadi sia-sia. Berapa banyak petani yang gulung tikar lantaran tidak punya keahlian dalam menjual walaupun tidak gulung tikar tapi mereka tergantung pada pengkulak yang menghargai jamur mereka jauh dibawah harga pasar.

Selain itu seorang pengusaha jamur tiram juga harus punya keuletan yang tinggi. Jangan sampai gagal satu kali sudah menyerah. Bahkan Pak Joko Pramono sendiri pernah mengalami kegagalan lantaran ditipu orang. Tapi beliau tidak menyerah dan menganggap kegagalan sebagai keberhasilan yang tertunda.

1. **Pembahasan Temuan**

Usaha yang menguntungka dan juga halal adalah dalam bidang pertanian. Begitu juga usaha jamur tiram yang termasuk dalam usaha pertanian. Usaha jamur tiram menurut penelitian yang peneliti lakukan cukup layak untuk dikembangkan sebagai salah satu produk sayur yang bernilai ekonomi tinggi dan juga bernutrisi tinggi. Jamur tiram secara tidak langsung juga turut mengangkat ekonomi masyarakat sejak terjadinya krisis ekonomi 1998 yang lalu. Banyak penduduk usia produktif yang kehilangan pekerjaan karena PHK yang dilakukan oleh instansi tempatnya bekerja telah membuat sebagian masyarakat itu beralih ke bisnis yang lebih mandiri yaitu salah satunya adalah usaha jamur tiram. Usaha jamur tiram sangat menjanjikan keuntungan bila dikelola dengan benar. Selain itu usaha jamur tiram juga tidak memerlukan modal yang besar untuk memulainya. Sehingga hal ini cocok untuk masyarakat yang bermodal kecil yang ingin memeiliki usaha sendiri. Bahan-bahan pembuatan baglog atau media tanam jamur tiram juga tersedia melimpah dan juga mudah didapat. Hal ini mendorong makin menjamurnya usaha jamur tiram dalam masyarakat kita. Bahan utama pembuatan baglog bisa dianggap limbah produksi karena sudah tidak bisa dimanfaatkan lagi sebagai bahan yang bernilai ekonomi tinggi.

Tetapi dengan pemanfaatan yang benar bahan limbah tersebut akhirnya bisa menjadi barang yang mempunyai kegunaan secara ekonomi dan bukan lagi sebagai bahan limbah.[[96]](#footnote-97)

 Selain itu perawatan jamur tiram sendiri tergolong mudah dan tidak membutuhkan tenaga yang besar. Satu kumbung berisi sekitar 2000 baglog bisa ditangani oeh satu orang pekerja atau pemilik usaha sendiri. Sehingga cocok bila untuk usaha sampingan sebagai penambah penghasilan. Selain itu usaha jamur tiram bisa dilakukan oleh semua orang tanpa memandang latar belakang pendidikan seseorang sehingga siapa saja bisa menjalankan usaha ini.

 Jamur tiram bisa dipanen setiap hari yang berarti perputaran uang dalam usaha ini bisa dikatakan cepat.[[97]](#footnote-98) Selain itu masa panen sejak pertama kali tanam tidaklah lama, cukup satu setengah bulan anda bisa menikmati hasilnya dan modal lebih cepat kembali daripada usaha yang lain . Modal bisa kembali dalam waktu setengah tahun.

 Dalam usaha ini yang paling penting adalah keahlian dalam pembuatan baglog dan juga pemasaran.[[98]](#footnote-99) Karena dengan membuat baglog sendiri bisa menghemat biaya produksi hingga hampir 40%. Sehingga sangat dianjurkan bagi para petani untuk bisa membuat *baglog* sendiri. Pelatihan pembuatan *baglog* bisa di cari melalui internet. Bahkan banyak petani yang belajar sendiri dari internet seperti halnya salah satu nara sumber kita bapak Joko Pramono. Salah satu keahlian yang juga harus dimiliki oleh petani kita adalah keahlian pemasaran hasil produksi. Sebab produksi tanpa pemasaran bisa mematikan usaha kita. Kita dituntut selain bisa memproduksi juga bisa menjual barang yang kita produksi. Banyak petani jamur yang hanya memproduks tapi tanpa dibarengi penjualan hingga mengakibatkan usaha mereka gulung tikar.

 Prospek usaha jamur tiram dalam masa sekarang masih cerah, karena masih jarang orang yang memproduksi jamur tiram tersebut. Permintaan pasar lokal Tulungagung hanya bisa terpenuhi 50% kebutuhan akan jamur tiram ini. Selain itu jamur tiran selain dijual mentah juga bisa dijual sebagai olahan jamur yang berupa keripik jamur, abon jamur, sate jamur, bothok jamur ataupun bakso jamur.[[99]](#footnote-100) Sekarang mulai bermunculan rumah makan yang menyediakan masakan berbahan jamur baik itu nasi goreng jamur, sup jamur, siomay jamur dan masih banyak olahan berbahan dasar jamur. Sehingga usaha jamur tiram sangat layak untuk dikembangkan menjadi usaha skala rumahan untuk mendorong perkembangan perekonomian rakyat.

**BAB V**

**PENUTUP**

1. **Kesimpulan**

Faktor yang mempengarui masyarakat dalam pengambiln keputusan memilih usaha jamur tiram,di tinjau dari etika bisnis Islam. Usaha jamur tiram ini tidak bertentangan dengan etika bisnis Islam yang mana usaha ini masuk dalam kategori pertanian yang merupakan suatu pekerjaan halal dan merupakan salah satu mata pencaharian para nabi.

1. Faktor yang mempengarui masyarakat dalam memilih usaha jamur tiram.
	1. Faktor kemudahan dalam mencari media jamur.
	2. Faktor harga jual jamur tinggi dan harga jual relativ stabil, sehingga resiko kerugian sangat kecil.
	3. Faktor permintaan selalu meningkat.
	4. Faktor kemudahan dalam proses produksi.
2. Faktor pendukung masyarakat dalam memilih usaha jamur.
	1. Prospek atau peluangnya cukup besar untuk dikembangkan
	2. Memberikan pendapataan atau keuntungan yang cukup besar.
	3. Pemeliharaan yang tidak begitu sulit dan tidak memerlukan modal yang cukup banyak
	4. Tidak membutuhkan tenaga kerja yang banyak
	5. Tidak memerlukan waktu yang begitu lama untuk setiap kali panen

62

1. Faktor penghambat masyarakat dalam memilih usaha jamur tiram

 faktor penghambat dalam usaha jamur ini hanya bersumbar dari dalam, yaitu faktor keahlain dari pelaku usaha jamur, baik keahlian dalam produksi maupun dalam hal pemasaran.

1. **Saran-Saran**

Setelah penulis mengadakan penelitiandi Desa Moyoketen Kec. Boyolangu tentang faktor-faktor yang mempengarui masyarakat dalam pengambilan keputusan memilih usaha jamur tiram yang di lakukan oleh masyarakat setempat. Berdasarkan fakta dari hasil penelitian ini, maka penulis memberikan saran antara lain kepada :

1. Pelaku Usaha Jamur Tiram

Bagi pelaku usaha jamur tiram hendaknya selalu berimprovisasi atau bereksperimen agar bisa menemukan cara yang paling mudah dan hemat dalam produksi jamur tiram sehingga bisa memproduksi sendiri bagloknya tanpa membeli baglok yang harganya jauh lebih mahal dari produksi sendiri.

1. Pelaku Usaha Jamur Tiram yang Akan Datang

Selain berimprovisasi atau bereksperimen seharusnya masyarakat yang mengambilan keputusan memilih usaha jamur mempunyai ide yang mana ide tersebut adalah mendirikan koperasi jamur atau penampungan jamur yang selama ini belum ada.

1. Peneliti yang akan datang

Bagi peneliti yang akan meneliti tema yang sama, hendaknya bisa melekukan penelitian lebih mendalam, yaitu tentang pengolahan jamur tiram, sebab penelitian hanya menelitian pengaruh masyarakat memilih usaha jamur.

1. <http://id.wikipedia.org/wiki/Masyarakat> akses tanggal 29 januari 2012 jam 12.35 [↑](#footnote-ref-2)
2. http://www.artikata.com/arti-344462-pengaruh.html akses tanggal 29 januari 2012 jam 12.50 [↑](#footnote-ref-3)
3. *Ekonomi Menejerial*. Dr Vincent Gaspersz Jakarta 2003. Hal 4 [↑](#footnote-ref-4)
4. Al-Qurannul Karim.Terjemah Per-Kata,Type Hijah.2007 [↑](#footnote-ref-5)
5. Heri Sudarsono, *Konsep EKONOMI ISLAM Suatu Pengantar*, (Yokyakarta, Penerbit EKONISIA, 2002), Hal 30 [↑](#footnote-ref-6)
6. Dr.Vincent Gaspersz, D.Sc., CFPIM, CIQA .*Ekonomi Menejemen Pembuatan Keputusan Bisnis* (Jakarta: Remaja Rosdakarya, 2003), Hal. 20 [↑](#footnote-ref-7)
7. http://ilmiah petanian.blogspot.com/2008/04/faktor-faktor- yang -mempengarui \_16.html di akses tgl 10-3-2011 [↑](#footnote-ref-8)
8. Undang-Undang UMKM(Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah) 2008 (UU RI NO.Th.2008) Redaksi Sinar Grafika. Hal 3 [↑](#footnote-ref-9)
9. Ryan Yuditian, *Budi Daya Jamur Putih untuk Pemula,* (Bandung: PT Pribumi Mekar, 2006), hal.32 [↑](#footnote-ref-10)
10. www.antaranews.com diakses kamis, 2 februari 2012 [↑](#footnote-ref-11)
11. www.antaranews.com diakses kamis, 2 februari 2012 [↑](#footnote-ref-12)
12. Wawancara dengan pemilik usaha jamur tiram. [↑](#footnote-ref-13)
13. Anonm http://www.scribd.com/dot/21746354/Definisi-Perilaku –Menurut-Kamus-Besar-Bahasa-Indonesia-Adalah-Tanggapan-Atau-Reaksi [↑](#footnote-ref-14)
14. Masyhuri, *Ekonomi Mikro,* (Malang: UIN Press, 2007), hal. 24 [↑](#footnote-ref-15)
15. Ristiyanti Prasetijo dan John J.O.I Ihalauw, *Perilaku Konsumen,* (Yogyakarta: Andi, 2004), hal. 09 [↑](#footnote-ref-16)
16. Anwar Prabu Mangkunegara, *Perilaku Konsumen: Edisi Revisi,* (Bandung: PT. Refika Aditama, 2002), hal. 04 www.antaranews.com diakses kamis, 2 februari 2012

 Wawancara dengan pemilik usaha jamur tiram. [↑](#footnote-ref-17)
17. Abdul Majid, *Pengertian Konsep Definisi Pemasaran.* <http://majidbsz.wordpress.com/2008/06/30/pengertian-konsep-definisi-pemasaran/> [↑](#footnote-ref-18)
18. Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis,* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2000), hal. 223 [↑](#footnote-ref-19)
19. <http://akhmadsudrajat.wordpress.com/2010/05/16/pengambilan-keputusan/> diakses tangal 31 januari 2012 jam 20.50 [↑](#footnote-ref-20)
20. Ristiyanti Prasetijo dan John. J. O. I Ihalauw, *Perilaku Konsumen…,* hal. 13-14 [↑](#footnote-ref-21)
21. Anwar Prabu Mangkunegara, *Perilaku Konsumen….,* hal. 39 [↑](#footnote-ref-22)
22. Abdul Majid, *pengertian Konsep Definisi Pemasaran* <http://majidbsz.wordpress.com/2008/06/30/pengertian-konsep-definisi-pemasaran/> [↑](#footnote-ref-23)
23. Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis…,* hal 227 [↑](#footnote-ref-24)
24. Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern,* (Yogyakarta: Liberty, 2005), hal. 105 [↑](#footnote-ref-25)
25. Nugroho J Setiayadi, *Perilaku Konsumen: Konsep dan Implikasi untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran,* (Jakarta: Kencana, 2003), hal. 11-15 [↑](#footnote-ref-26)
26. Nirwana, *Prinsip-prinsip Pemasaran Jasa,* (Malang: Dioma, 2004), hal. 25 [↑](#footnote-ref-27)
27. Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen: Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran,* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2002), hal. 34 [↑](#footnote-ref-28)
28. Anwar Prabu Mangkunegara, *Perilaku Konsumen*…., hal. 46 [↑](#footnote-ref-29)
29. Sutrisna, *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran,* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2002), hal. 145 [↑](#footnote-ref-30)
30. Nugroho J Setiyadi, *Perilaku Konsumen…,* hal. 15 [↑](#footnote-ref-31)
31. Ristiyanti Prasetijo dan John J.O.I Ihalauw, *Perilaku Konsumen…,* hal. 87 [↑](#footnote-ref-32)
32. Slamet Mulyana, *Konsumen.* <http://ws.mulyana.wordpress.com/2009/01/09/perilaku-konsumen/> [↑](#footnote-ref-33)
33. Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen…,* hal. 226 [↑](#footnote-ref-34)
34. *Ibid.,* hal. 219 [↑](#footnote-ref-35)
35. Basu Ssastha, *Azas-azas Marketing,* (Yogyakarta: Liberty, 2002), hal. 82 [↑](#footnote-ref-36)
36. Abdul Majid, *pengertian Konsep Definisi Pemasaran.* <http://majidbsz.wordpress.com/2008/06/30/pengertian-konsep-definisi-pemasaran/> [↑](#footnote-ref-37)
37. Anwar Prabu Mangkunegara, *Perilaku Konsumen…,* hal. 43-44 [↑](#footnote-ref-38)
38. Abdul Majid, *pengertian Konsep Definisi Pemasaran.* <http://majidbsz.wordpress.com/2008/06/30/pengertian-konsep-definisi-pemasaran/> [↑](#footnote-ref-39)
39. Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran…,* hal. 78 [↑](#footnote-ref-40)
40. Anonim, *Konsep Bauran Pemasaran.* <http://jurnal-sdm.blospot.com/2010/01/konsep-bauran-pemasaran-marketing-mix.html> [↑](#footnote-ref-41)
41. *Ibid*. [↑](#footnote-ref-42)
42. Basu Swastha, *Azas-azas Marketing…,* hal. 234 [↑](#footnote-ref-43)
43. *Ibid*., hal. 248-249 [↑](#footnote-ref-44)
44. *Ibid.,* hal. 245 [↑](#footnote-ref-45)
45. Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran…,* hal. 352-353 [↑](#footnote-ref-46)
46. Basu Swastha, *Azas-azas Marketing….,* hal. 260 [↑](#footnote-ref-47)
47. Nahrowi Djalai Nachrowi dan Hardius Usman, *Terkik Pengambilan Keputusan* (Jakarta: P.T. Gramadia Widiasaran , 2004), hal. 1 [↑](#footnote-ref-48)
48. Nahrowi Djalai Nachrowi dan Hardius Usman, *Terkik Pengambilan Keputusan*…, hal. 3 [↑](#footnote-ref-49)
49. <http://dolananjamur.blogspot.com/2010/07/kenapa-memilih-budidaya-jamur-tiram.html> diakses tanggal 2 februari 2012 [↑](#footnote-ref-50)
50. <http://dolananjamur.blogspot.com/2010/07/kenapa-memilih-budidaya-jamur-tiram.html> diakses tanggal 2 februari 2012 [↑](#footnote-ref-51)
51. Ryan Yudistian, S.P.. *Budi Daya Jamur Tiram Putih Untuk Pemula* (Bandung: P.T Pribumi Mekar, 2006), hal. 7 Nahrowi Djalai Nachrowi dan Hardius Usman, *Terkik Pengambilan Keputusan*…, hal. 3

 <http://dolananjamur.blogspot.com/2010/07/kenapa-memilih-budidaya-jamur-tiram.html> diakses tanggal 2 februari 2012 [↑](#footnote-ref-52)
52. *Ibid,*hal. 8 [↑](#footnote-ref-53)
53. Ryan Yudistian, S.P.. *Budi Daya Jamur Tiram Putih Untuk Pemula* (Bandung: P.T Pribumi Mekar, 2006), hal. 10 [↑](#footnote-ref-54)
54. *Ibid*, hal.11 [↑](#footnote-ref-55)
55. <http://dolananjamur.blogspot.com/2010/07/kenapa-memilih-budidaya-jamur-tiram.html.diakses> tanggal 1 januari 2012 jam 07.05 [↑](#footnote-ref-56)
56. Ryan Yudistian, S.P., *Budi Daya Jamur Tiram Putih Untuk Pemula*…, hal. 32 [↑](#footnote-ref-57)
57. Ryan Yudistian, S.P., *Budi Daya Jamur Tiram Putih Untuk Pemula*…, *hal 33* [↑](#footnote-ref-58)
58. Ismail yusanto, *Menggagas Bisnis Islam* , (Jakarta: Gema Insani 2004), hal. 18 [↑](#footnote-ref-59)
59. Depag RI, *Al-Qur’an dan Terjemah Perkata,* (Bandung: Sygma, 2007), hal. 269 [↑](#footnote-ref-60)
60. Hadits shahih riwayat Imam Ibnu Majah lihat *Shahih Ibnu Majah* hadits no.1741, *Sunan Ibnu Majah* (2/724/2141). Ismail yusanto, *Menggagas Bisnis Islam* , (Jakarta: Gema Insani 2004 [↑](#footnote-ref-61)
61. *Ibid*., hal. 32 [↑](#footnote-ref-62)
62. *Ibid*., hal. 33 [↑](#footnote-ref-63)
63. Hadits shahih riwayat Imam Ibnu Majah lihat *Shahih Ibnu Majah* hadits no.1741, *Sunan Ibnu Majah* (2/724/2141 [↑](#footnote-ref-64)
64. Ismail Yusanto, *Menggagas Bisnis Islam* , (Jakarta: Gema Insani, 2004), hal. 18 [↑](#footnote-ref-65)
65. Ismail Yusanto, *Menggagas Bisnis Islam*..., hal. 19 [↑](#footnote-ref-66)
66. Faisal Badroen, ,et al, *Etika Bisnis Dalam Islam,* (Jakarta: Kencana ,2006), hal. 15 [↑](#footnote-ref-67)
67. <http://www.scribd.com/doc/44313421/Peranan-Etika-Dalam-Bisnis> diakses tanggal 31 januari 2012 jam 20.34 [↑](#footnote-ref-68)
68. Faisal Badrun, *Etika Bisnis*..., hal. 15 [↑](#footnote-ref-69)
69. Ahmad Tanzeh, *Metode Penelitian Praktik,* (Jakarta: PT. Bina Ilmu, 2004), hal. 42 [↑](#footnote-ref-70)
70. *Ibid.,* hal. 69 [↑](#footnote-ref-71)
71. Lexy J. Moleong. Metodologi penelitian kualitatif ”Edisi Revisi”, (Bandung: PT remaja Rosdakarya,2009). Hal 4 [↑](#footnote-ref-72)
72. Syharsono Arikunto, *Proseduran Suatu Pendekatan Praktikum*. (Jakarta: Biona Aksara, 1989), hal 129 [↑](#footnote-ref-73)
73. Burhan Bungin, *Metode Penelitian Sosial: Format 2 Kuantitatif dan Kualitatif,* (Surabaya: Erlangga University Press, 2005), hal. 128 [↑](#footnote-ref-74)
74. Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian…,* 129 [↑](#footnote-ref-75)
75. http://cloofcamp.netfirms.com/glp/node8.html.diakses-tgl-7-November-2010 [↑](#footnote-ref-76)
76. Abdurrahman Fatoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi,* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006), hal. 105 [↑](#footnote-ref-77)
77. Ridwan, Metode dan Teknil Menyusun Tesis,(Bandung:Alfabeta, 2008),hal .102 [↑](#footnote-ref-78)
78. [↑](#footnote-ref-79)
79. Anton M. Meliono, *Kamus Besar Bahasa Indonesia,* (Jakarta: Balai Pustaka, 1989), hal. 211 [↑](#footnote-ref-80)
80. Anton M. Meliono, *Kamus Besar*..., hal. 6 [↑](#footnote-ref-81)
81. Nana Sudjana, *Tuntutan Penyusunan Kerja Ilmiah,* (Bandung: Sinar Baru, 1998), hal. 76 [↑](#footnote-ref-82)
82. Formulir Mengenai Tentang Manfaat Jamur Tiram, tidak diterbitkan hal 1 [↑](#footnote-ref-83)
83. Bapak Andri, *Wawancara Dengan Petani Jamur Tiram*, 01 Februari 2012 [↑](#footnote-ref-84)
84. Joko Pramono, *Wawancara Dengan Petani Jamur Tiram*, 22 Januari 2012 [↑](#footnote-ref-85)
85. Supri, *Wawancara Dengan Pemilik Usaha Jamur Tiram*. 01 Februari 2012 [↑](#footnote-ref-86)
86. Joko Pramono, *Wawancara Dengan Pemilik Usaha Jamur Tiram*, 22 Januari 2012 [↑](#footnote-ref-87)
87. Bapak Supri, *Wawancara Dengan Petani Jamur Tiram*, 01 Februari 2012 [↑](#footnote-ref-88)
88. Iwan, *Wawancara Dengan Karyawan Bapak Andri*. 01 Februari 2012 [↑](#footnote-ref-89)
89. Bapak Matsur, *Wawancara Dengan Pemasok Bahan Baku Baglog Bapak Andri*, 01 Februari 2012 [↑](#footnote-ref-90)
90. Bapak Andri, *Wawancara Dengan Petani Jamur*, 01 Februari 2012 [↑](#footnote-ref-91)
91. Bapak Joko Pramono, *Wancara Dengan Petani Jamur*, 22 Januari 2012 [↑](#footnote-ref-92)
92. Joko Pramono, *Wawancara Dengan Petani Jamur Tiram*, 22 Januari 2012 [↑](#footnote-ref-93)
93. Hari, *Wawancara Dengan Petani Jamur Tiram*, 22 Januari 2012 [↑](#footnote-ref-94)
94. <http://dc338.4shared.com/doc/huNN3xS2/preview.html> di akses tanggal 16 jauari 2012 jam 19.00 [↑](#footnote-ref-95)
95. Joko Pramono, *Wawancara Dengan Petani Jamur*. 22 Januari 2012 [↑](#footnote-ref-96)
96. Ekonomi Menejerial *Drvincent Gaspresz*, (Jakarta, 2003), hal. 123 [↑](#footnote-ref-97)
97. Ryan Yudistian, S.P..*Budi Daya Jamur Tiram Putih untuk Pemula*, (Bandung:P.T Pribumi Mekar, 2006), hal. 5 [↑](#footnote-ref-98)
98. Sutrisno, *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran*, (Bandung: P.T Remaja Rosdakarya, 2002), hal 145 [↑](#footnote-ref-99)
99. Sri Wulandari, *Pecinta Jamur Tiram*, (Jakarta : P.T Pribumi Mekar, 2010), hal. 23 [↑](#footnote-ref-100)