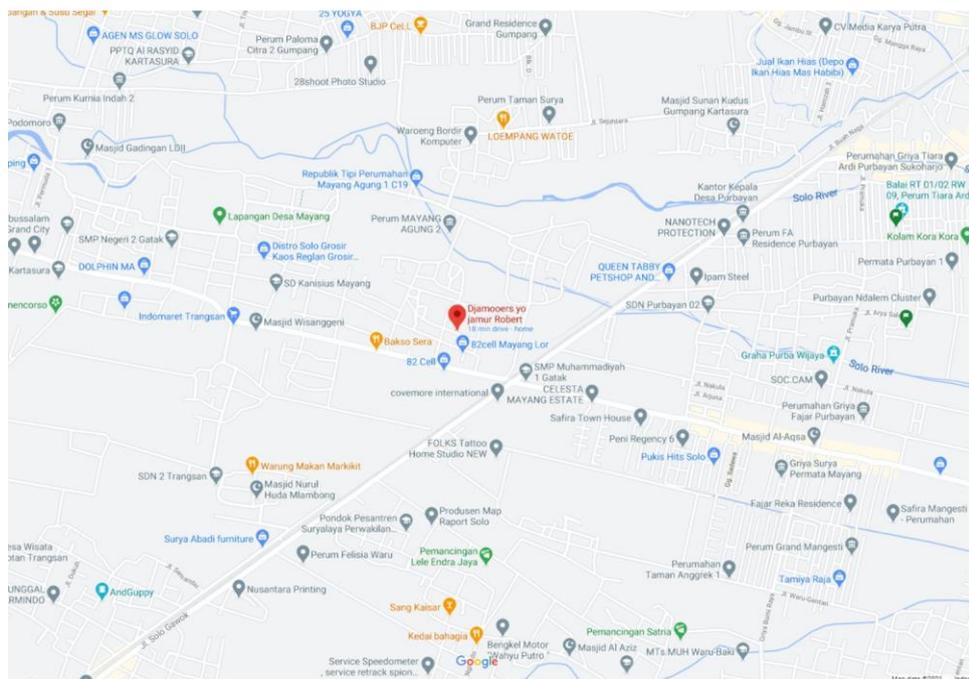


## BAB II IDENTIFIKASI DATA

Beberapa data yang sudah ada dijelaskan dan dirangkum menjadi beberapa bagian diantaranya sebagai berikut :

### A. DATA PERUSAHAAN



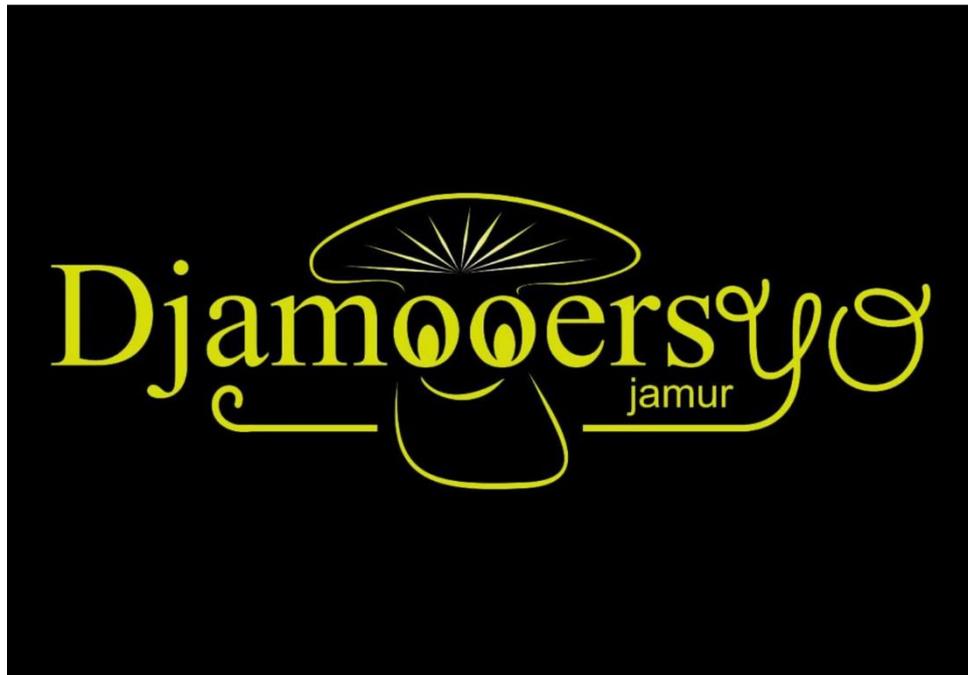
Gambar 3. Lokasi Djamooers yo Jamur  
Sumber: Google Map, 2021

Nama Perusahaan : Djamooers Yo Jamur

No. Whatsaap/ Telp : 0895-3900-96557

Alamat : Mayang RT 03 RW 02, Baki,

Sukoharjo, Jawa Tengah, Indonesia



Gambar 4. Logo Djamoers yo Jamur  
Sumber: Djamoers yo Jamur, 2021

Filosofi logo mengambil warna kuning berarti kemakmuran. Adanya animasi jamur dan beserta garis bersinar di tengah menunjukkan layaknya sinar matahari yang terus bersinar menyinari orang-orang agar dapat bertumbuh dengan wirausaha jamur yang dihasilkan oleh Djamoers yo Jamur.



Gambar 5. Lumbung Bahan Baku Djamoers yo Jamur  
Sumber: Djamoers yo Jamur, 2021



Gambar 6. Streamer Media Djamoers yo Jamur  
Sumber: Katalog Djamoers yo Jamur, 2021



Gambar 7. Alat *Package* Media Tanam Djamoers yo Jamur  
Sumber: Katalog Djamoers yo Jamur, 2021



Gambar 8. Menara Media Tanam Djamoers yo Jamur  
Sumber: Katalog Djamoers yo Jamur, 2021



Gambar 9. Jamur dari Media Tanam Djamooers yo Jamur  
Sumber: Katalog Djamooers yo Jamur, 2021

## 1. SEJARAH

Berawal dari mahasiswa *freshgraduate* yang sedang bingung mencari pekerjaan dengan kemampuan manajer yang sendiri dapatkan, ia berinisiatif namun ragu untuk melamar ke perusahaan orang lain maka pemilik atau *owner* Djamooers yo Jamur, menemukan postingan jamur yang ada di *facebook*. Melihat adanya lahan dirumah *owner* bersuhu lembab maka dari itu *owner* memutuskan untuk membuka usaha media tanam jamur. Memanfaatkan lahan yang sudah ada *owner* tersebut belajar tentang jamur dari berbagai media sosial bahkan hingga magang di salah satu tempat usaha jamur di daerah Boyolali kemudian memutuskan untuk membuka usaha jamur itu sendiri. Awalnya usaha yang dibuka adalah Baki Jamur yang fokus pada budidaya dan beberapa olahan makanan

berbahan jamur tiram dan belum fokus pada media tanamnya. Melihat kebutuhan media jamur yang beragam dan mempengaruhi banyaknya jamur yang dihasilkan maka owner memutuskan untuk mendirikan Djamoosers yo Jamur yang berlokasi di daerah Mayang, Kecamatan Baki, Kabupaten Sukoharjo. Tahun 2019 usaha itu berdiri, untuk memperkuat usahanya sang *owner* memutuskan untuk gabung dengan beberapa komunitas pembudidaya jamur dari tingkat daerah maupun tingkat nasional. Memulai dari situlah Djamoosers yo Jamur dikenal di berbagai daerah di solo raya untuk mengirimkan kebutuhan media jamur yang dihasilkan.

## 2. VISI & MISI

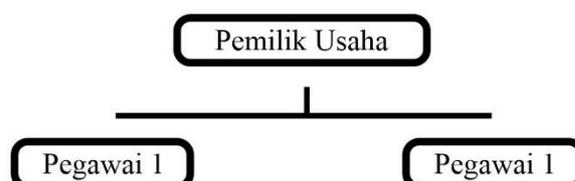
### a. Visi :

Menciptakan lapangan pekerjaan baru di bidang olahan jamur serta menyediakan ketersediaan bahan baku media tanam yang berkualitas.

### b. Misi :

Mengembangkan potensi apa yang ada dimiliki.

## 3. STRUKTUR ORGANISASI



Gambar 10. Struktur Organisasi Djamoosers yo Jamur  
Sumber: Djamoosers yo Jamur, 2021

Struktur organisasi yang dimiliki oleh perusahaan ini tidak banyak dan rumit karena usaha ini tergolong baru. Perusahaan ini hanya memiliki dua orang pegawai saja yang sifatnya *freelance*. Namun perusahaan ini walaupun belum lama berdiri sudah berbadan hukum serta terdaftar pada ICSB (*International Council for Small Business (ICSB)*) yang merupakan organisasi nonprofit dengan jaringan global di 85 negara di dunia yang fokus untuk pemberdayaan usaha kecil dan menengah serta penyebaran semangat kewirausahaan.

#### **4. DETAIL PRODUK**

Djamooers yo Jamur menyediakan media tanam jamur (baglog) dari ukuran standart dan besar. Ukuran standart dengan diameter 10 cm dan ukuran besar dengan diameter 12,5cm. Harganya pun sangat terjangkau dari ukuran standart Rp 2.500/pcs dan ukuran besar Rp 3.000/pcs. Media tanam ini terdiri dari 80% serbuk kayu sengon, 18% bekatul, 2% kapur dolomite. Media yang dibuat oleh Djamooers yo Jamur ini bisa digunakan untuk 5-8 kali panen tergantung perawatan selama 6 bulan. Sekali panen dapat menghasilkan jamur hampir setara 1kg jamur/media. Sangat hemat dan higienis dibandingkan membeli dari penjual jamur yang sudah dipetik karena mengingat jamur merupakan bahan olahan yang tidak dapat tahan lama dengan udara terbuka yang berpotensi mengubah warna dan kualitas jamur itu sendiri. Media jamur

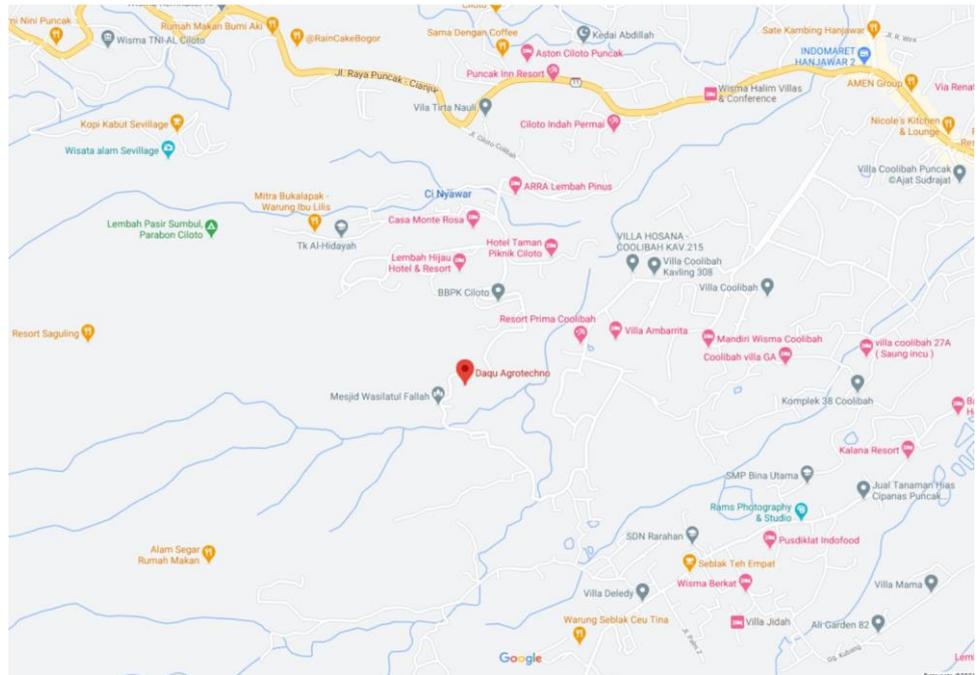
yang sudah tidak dapat menghasilkan jamur lagi media tersebut dapat digunakan sebagai pupuk kompos yang dapat menyuburkan tanaman.

## **B. KOMPETITOR**

Djamooers yo Jamur merupakan usaha mikro, kecil, dan menengah di bidang pertanian yang tergolong baru. Seiring berkembangnya pula usaha – usaha yang serupa dengan Djamooers yo Jamur, untuk mendukung keberhasilan branding dan promosi suatu produk atau jasa, mengetahui kondisi pesaing merupakan hal yang penting. Mengetahui kondisi pesaing, dapat mengetahui bahwa Djamooers yo Jamur mampu bersaing dengan usaha lainnya, serta dapat merencanakan seperti apa dan bagaimana bentuk branding dan promosi yang dibuat agar mencapai hasil yang maksimal. Berikut merupakan kompetitor dari Djamooers yo Jamur, antara lain :

### 1) Daqu Agrotechno

- a. Nama perusahaan : Daqu Agrotechno
- b. Alamat perusahaan : Ciloto, Cipanas, Cianjur Regency,  
Jawa Barat
- c. Pemilik Perusahaan : Yusuf Mansyur



Gambar 11. Lokasi Daqu Agrotechno Bogor  
Sumber: Google Map, 2021

Usaha ini merupakan perusahaan pertanian yang berorientasi pada sosial entrepreneurship yang mengedepankan teknologi ramah lingkungan, sekaligus menjadi tempat wisata agro dan religi. Perusahaan ini bagian dari DAQU (Daarul Qur'an) milik Ust Yusuf Mansyur yang senantiasa melibatkan dan memberdayakan masyarakat sekitar untuk pengembangan dan pelatihan jamur tiram dan didalamnya dibangun pula Rumah Tahfidz untuk pendidikan Al-Quran bagi anak-anak dan masyarakat sekitar. Selain mengembangkan dan melatih budidaya jamur tiram pada di sana juga menyediakan klaster pertanian terpadu, program pengembangan hidroponik, program sepuluh ribu hektar sawit,

program sepuluh ribu hektar jabon, agrotech logistic, program peternakan, pengelolaan lahan sedekah dan wakaf.



Gambar 12. Daqu Agrotechno dan Ust Yusuf Mansyur  
Sumber: youtube.com/Daqu Agrotechno, 2021



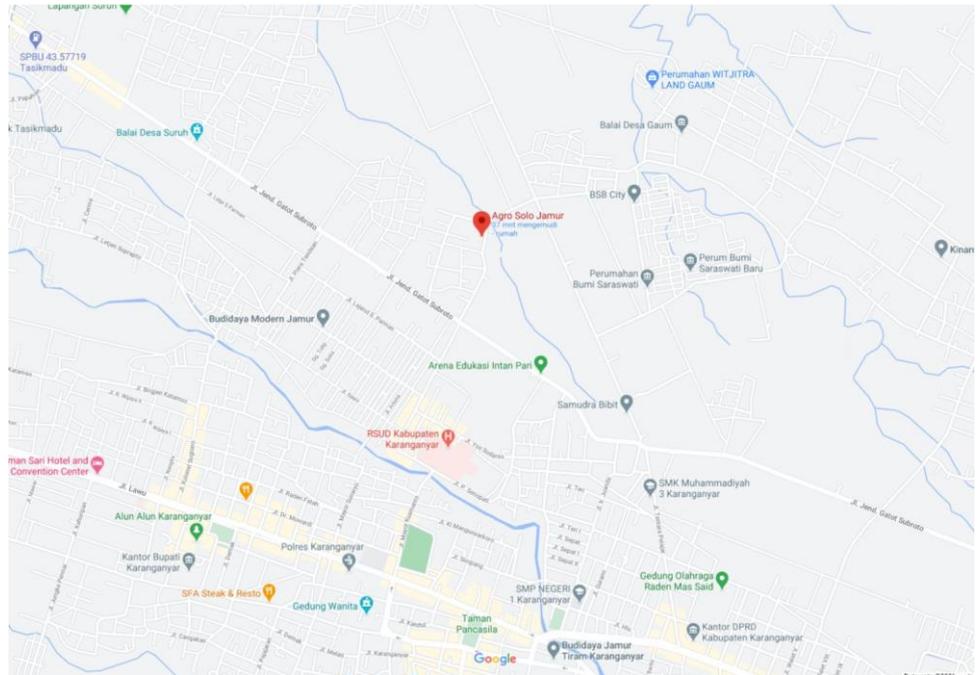
Gambar 13. Pusat Pengembangan dan Pelatihan Jamur Tiram  
Sumber: twitter.com/aricoflof4n, 2021



Gambar 14. Akun instagram [daqu\\_agrotechno](https://www.instagram.com/daqu_agrotechno)  
Sumber: [instagram.com](https://www.instagram.com/daqu_agrotechno), 2021

## 2) Solo Jamur

- a. Nama perusahaan : Solo Jamur
- b. Alamat perusahaan : Maguan Rt. 10 Rw. 06 Desa Gaum,  
Kec. Tasikmadu, Kab. Karanganyar,  
Jawa Tengah
- c. Pemilik Perusahaan : Widodo, S.J



Gambar 15. Lokasi Solo Jamur  
Sumber: Google Map, 2021

Agro Solo Jamur adalah perusahaan budidaya jamur, mulai dari pembuatan bibit jamur, media siap panen/ baglog, bahan baku serta jasa pelatihan didirikan pada tanggal 02 Maret 2007 di Maguan Rt 10 Rw 06 Gaum Tasikmadu Karanganyar 57761 Solo Jawa tengah. Perusahaan ini digagas dan didirikan oleh Widodo Hardjo Diputro.

Modal tekad dan keinginan untuk maju serta untuk menciptakan lapangan kerja baru, sebagai salah satu upaya membantu pemerintah untuk mengurangi angka pengangguran dan mengurangi angka kemiskinan serta meningkatkan taraf hidup khususnya di daerah Karanganyar. Selain itu modal pengalaman teknik budidaya di lapangan yang telah berhasil diterapkan pada

perusahaan ini sendiri. Seiring perkembangan teknologi dan informasi di era globalisasi saat ini yang sangat pesat dan sangat berpengaruh terhadap aspek kehidupan serta menurunnya hasil perkebunan, pertanian, perikanan dan peternakan. Sebagai langkah antisipasi pengelolaan operasional perusahaan dan manajemen serta hasil produksi, juga harus dapat menyesuaikan dengan perubahan keadaan yang terjadi, maka orientasi operasional perusahaan pada customer service excellent dan customer focus artinya seluruh gerakan pelayanan terhadap pelanggan dilakukan dengan baik, bagus serta memuaskan dan seluruh gerakan pengelolaan organisasi pemasaran berorientasi pada kebutuhan dan keinginan pasar sesuai dengan pasar sasaran.

(1) VISI :

Menumbuhkan jiwa dan rasa kemandirian pada seorang pengusaha/ wiraswasta yang kreatif, inovatif dan mandiri serta tangguh dalam menghadapi persaingan bisnis/ usaha.

(2) MISI

Menciptakan lapangan pekerjaan yang seluas-luasnya untuk meningkatkan taraf hidup orang banyak demi terwujudnya perekonomian yang lebih baik.

(3) MOTTO

Bisnis : “Dengan anda kami bekerja sama”

- Kami mengerti apa yang anda butuhkan

- Kami siap memenuhi kebutuhan anda
- Kami partner bisnis anda

Pelatihan : “Dengan anda kami berbagi”

- Kami ada karena anda
- Berbagi ilmu dan pengalaman adalah tujuan kami
- Sharing

Konsultan : “Dengan anda kami mencari solusi”

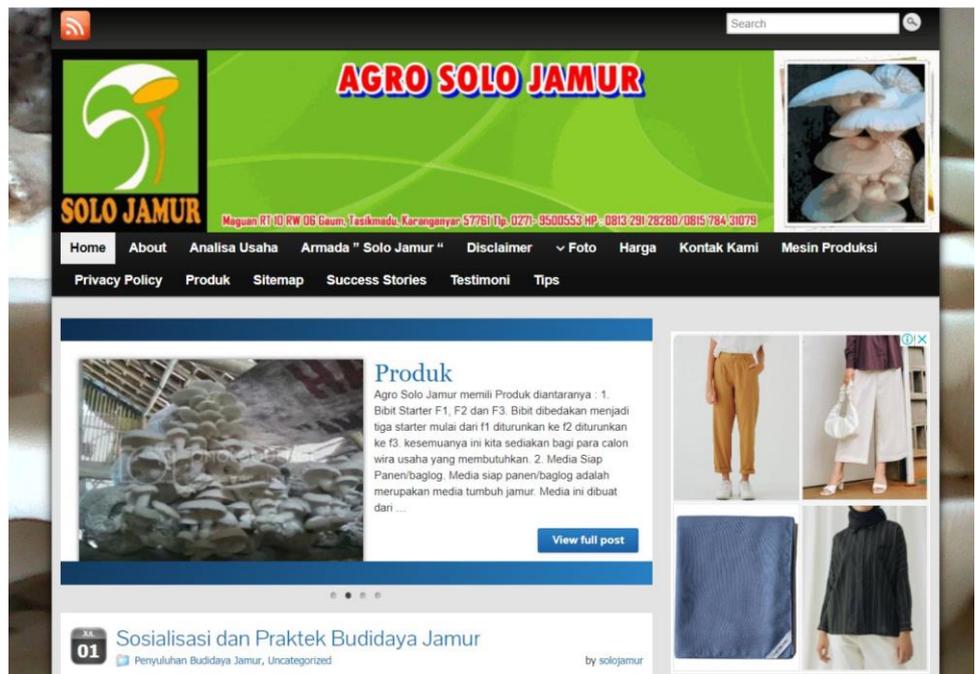
- Masalah yang anda hadapi merupakan tantangan buat kami untuk mencari solusinya.



Gambar 16. Lokasi Solo Jamur dari depan  
Sumber: solojamur.com, 2021



Gambar 17. Pembuatan Media Tanam Jamur  
Sumber: [instagram.com/solojamur](https://www.instagram.com/solojamur), 2021

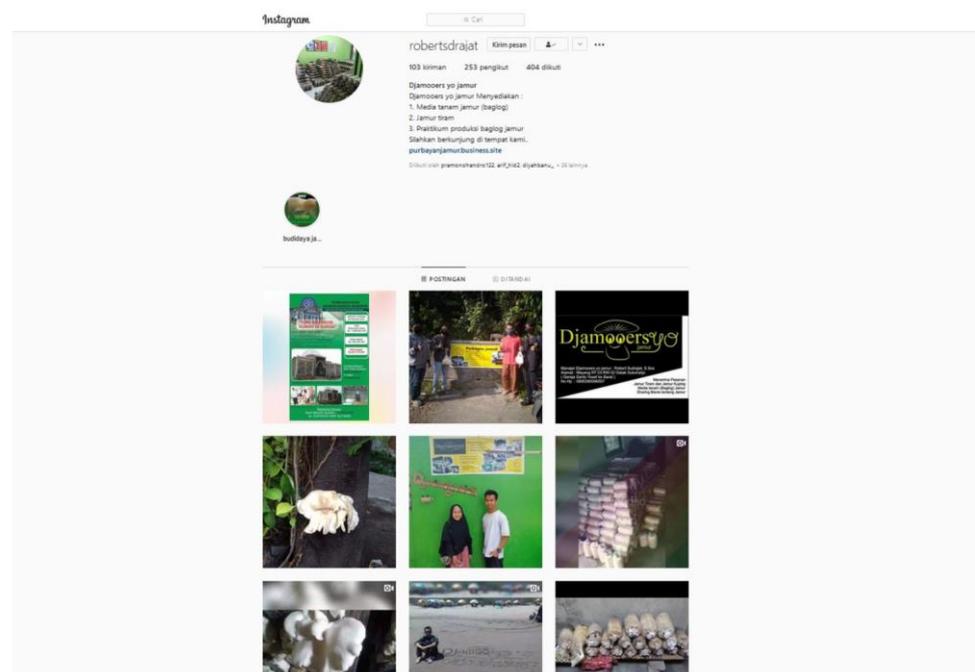


Gambar 18. Situs Website Solo Jamur  
Sumber: [solojamur.com](http://solojamur.com), 2021

## C. MEDIA PROMOSI

Media promosi yang digunakan untuk mempromosikan web Djamoosers yo Jamur kepada masyarakat agar mengetahui Djamoosers yo Jamur hingga membeli produk Djamoosers yo Jamur, diantaranya :

### 1. Feed Instagram



Gambar 19. Akun instagram Djamoosers yo Jamur  
Sumber: instagram.com, 2021

Media feed instagram merupakan bagian dari visualisasi salah satu media sosial Djamoosers yo Jamur sebagai sarana memperkenalkan ke *customer* baru ataupun lama tentang proses dan hasil dari produk tersebut. Namun pada media ini belum terlihat jelas seperti apa ciri khas dari brand usaha ini yang hendak ditampilkan.

## 2. Poster



Gambar 20. Beberapa poster Djamoers yo Jamur  
Sumber: Instagram.com, 2021

Poster yang digunakan pada perusahaan hanya sebatas poster dinding yang hanya sebatas menampilkan produk apa saja yang dihasilkan oleh jamur tiram ini. Poster tersebut ditampilkan pada dinding perusahaan berbahan MMT. Selain itu poster yang digunakan juga berupa elektronik poster yang dibagikan melalui media sosial *Whatsaap* maupun *Instagram* apabila ada promo ataupun pemberitahuan informasi dari perusahaan.

### 3. Kartu Nama



Gambar 21. Kartu Nama Djamooers yo Jamur  
Sumber: Djamooers yo Jamur, 2021

Kartu nama ini digunakan *owner* untuk memperkenalkan bisnis Djamooers yo Jamur ke pemilik bisnis lainnya ataupun sebagai syarat untuk kepentingan usaha dari Djamooers yo Jamur ketika mengikuti beberapa kegiatan sangat terbatas. Sumber dari *ownernya* sendiri juga memang memerlukan dan kesulitan untuk membuat kartu nama karena keterbatasan alat maupun ide dan gagasan yang didapat.

#### 4. Papan Nama



Gambar 22. Papan Nama Djamooers yo Jamur  
Sumber: Djamooers yo Jamur, 2021

Papan nama ini dibuat untuk menunjukkan titik lokasi tempat usaha agar masyarakat mudah untuk berkunjung ke bisnis Djamooers yo Jamur. Papan nama yang digunakan hanya sebatas menunjukkan lokasi melalui *google maps* lalu diarahkan pada papan nama yang terbuat dari serbuk gergaji yang dibentuk dengan ukuran yang sangat terbatas.

#### D. ANALISA SWOT

Analisa ini berguna untuk memberikan informasi yang lebih fokus terhadap tujuan serta arah yang jelas dan bersifat kualitatif diantaranya :

	Djamoers yo Jamur	Solo Jamur	Daqu Agrotechno
<i>Strength/</i> Kekuatan	<p>1. Sering mengajak para wirausahawan muda untuk tumbuh berkembang bersama.</p> <p>2. <i>Owner</i> usaha masih sangat muda dan sangat terbuka tentang hal baru.</p> <p>3. Media jamur yang dihasilkan berukuran cukup</p>	<p>1. Terjun didunia jamur sejak lama di tahun 2007 dan sebagian masyarakat sudah mengenali perusahaan dan produk yang dijual.</p> <p>2. Sudah memiliki <i>website</i></p>	<p>1. Mudah dikenali masyarakat karena membawa nama salah satu <i>public figure</i></p> <p>2. Branding sudah jelas</p> <p>3. Sudah memiliki <i>website</i></p>

	<p>besar dibandingkan yang berederan di pasaran pada umumnya menjadikan jamur yang dihasilkan berukuran besar dan banyak juga.</p>	<p>3. Sering mengajak para wirausahawan muda untuk tumbuh berkembang bersama</p> <p>3. Menjual peralatan dan media tanam jamur yang beragam</p>	
<p><i>Weakness/</i> Kelemahan</p>	<p>1. Belum semua masyarakat mengerti tentang Djamooers yo Jamur</p> <p>2. Belum memiliki website</p> <p>3. Branding belum jelas</p>	<p>1. Branding belum jelas</p>	<p>1. Hanya sebagian kalangan yang dapat mengikuti kegiatan Daqu Agrotekno</p> <p>2. Bukan lembaga profit karena basisnya adalah sosial</p>

	4. Jamur yang disediakan masih terbatas ragamnya		3. Tidak fokus ke jamur saja, karena basisnya agrotekno yang dimana semua tanaman yang dapat di budidaya tetap diolah.
<i>Opportunity</i> / Peluang	1. Pihak <i>owner</i> yang masih muda menjadikan perusahaan dapat lebih cepat untuk adaptif dan bersaing terhadap perubahan yang ada 2. Potensi dapat menghasilkan produk jamur yang lebih besar dan banyak	1. Tingkat kepercayaan masyarakat cukup tinggi karena pengalaman lama perusahaan yang berdiri. 2. Konsumen lebih efisien untuk membeli beberapa keperluan	1. Adanya dukungan dari berbagai pihak untuk perusahaan berbasis sosial ini lebih maju dan berkembang untuk lebih lagi karena kepercayaan yang sudah dibangun melalui branding ataupun <i>public figure</i> .

	dengan media yang dihasilkan.	kebutuhan untuk memulai usaha jamur	
<i>Threats/</i> Ancaman	1. Belum masyarakat mengetahui produk dan usaha apa yang dijual.	1. Kurangnya adaptif dengan perubahan yang ada. 2. Kurangnya fokus dan optimalnya terhadap pelayanan yang ditawarkan karena kompleksnya pelayanan dan produk yang dijual.	1. Potensi lambatnya perkembangan karena sangat terikat dengan lembaga sosial yang tidak mengejar profit yang lebih besar berfokus pada SDM yang dihasilkan.