



## Lampiran 2. Kuesioner Penelitian

### DAFTAR PERTANYAAN STRATEGI PEMASARAN JAMUR TIRAM PUTIH (*Pleurotus ostreatus*) PADA USAHA KELOMPOK TANI SULABJANA DESA CIKALONG KECAMATAN SIDAMULIH KABUPATEN PANGANDARAN

---

#### I. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama responden :
2. Umur : Tahun
3. Alamat :
4. Pendidikan Formal Terakhir :
5. Pendidikan NonFormal :
6. Pekerjaan Utama :
7. Pengalaman Berusaha :
8. Tanggungan Keluarga : Orang
9. Alamat Tempat Usaha :

#### Daftar Pertanyaan

1. Berapa modal awal yang dikeluarkan untuk bisa memulai usaha jamur tiram putih ini?
2. Sejak kapan kelompok tani ini di bentuk?
3. Sebulan bisa menghasilkan berapa kg jamur tiram putih?
4. Berapa harga jual jamur tiram putih perkilonya?
5. Kemana saja jamur tiram putih di pasarkan?
6. Bagaimana strategi pemasaran jamur tiram putih yang dilakukan?
7. Apa saja yang menjadi faktor kekuatan dari usahatani jamur tiram ini?
8. Apa saja yang menjadi faktor kelemahan dari usahatani jamur tiram ini?

9. Apa saja yang menjadi faktor peluang dari usahatani jamur tiram ini?
10. Apa saja yang menjadi faktor ancaman dari ushatani jamur tiram ini?
11. Apa harapan bapa/ibu untuk usahatani ini kedepannya?

## II. Analisis SWOT

Bagian ini terdiri dari dua bagian :

1. Kondisi Internal untuk mendapatkan apa saja yang menjadi kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*weakness*) pada Usaha Jamur Tiram Putih Pada Kelompok Tani Sulanjana.
2. Kondisi Eksternal untuk mendapatkan apa saja yang menjadi faktor-faktor peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*threats*) pada Usaha Jamur Tiram Putih Pada Kelompok Tani Sulanjana.

### 1. Faktor Internal

No	Kekuatan	Nilai			
		1	2	3	4
1.	Ketersediaan modal yang cukup				
2.	Tenaga kerja ahli dibidangnya				
3.	Kualitas produksi memenuhi kriteria				
4.	Mampu memproduksi bibit jamur sendiri				
Kelemahan		Nilai			
		1	2	3	4
1.	Belum memiliki pemasaran yang memadai				
2.	Kurangnya promosi				
3.	Tingkat produksi rendah				
4.	Harga jual tidak stabil				
	<b>Total</b>				

## 2. Faktor Eksternal

No	Peluang	Nilai			
		1	2	3	4
1.	Luas pangsa jamur tiram putih				
2.	Selera masyarakat cukup tinggi				
3.	Daya beli masyarakat relatif tinggi				
4.	Memiliki pelanggan tetap				
Ancaman		Nilai			
		1	2	3	4
1.	Adanya Pergantian musim/cuaca				
2.	Persaingan antar komoditas yang sama				
3.	Tuntunan konsumen terhadap kualitas				
4.	Adanya hama yang menyerang				

### Lampiran 3. Identitas Responden

No.	Nama Responden	Jenis Kelamin	Umur (Thn)	Pendidikan	Jumlah Tanggungan Keluarga	Pengalaman Berusahatani Jamur
1.	Usnaya	L	56	SMA	2	9
2.	Cilik	P	72	SD	2	15

## Lampiran 4. Rekapitulasi Analisis SWOT

### 1. Faktor Internal

No.	Nama Responden	<i>Strengths (Kekuatan)</i>				<i>Weaknesses (Kelemahan)</i>					
		S1	S2	S3	S4	W1	W2	W3	W4		
1	Usnaya	3	3	3	3		1	2	2	4	
2	Cilik	-	-	3	-		-	-	-	-	
	Jumlah	3	3	6	3		1	2	2	4	<b>24</b>
	Rating	3	3	3	3		1	2	2	4	<b>21</b>
	Bobot	0.125	0.125	0.250	0.125		0.042	0.083	0.083	0.167	<b>1.00</b>
	Skor	0.375	0.375	0.750	0.375	<b>1.875</b>	0.042	0.167	0.167	0.667	<b>4.792</b>
											<b>1.042</b>

## 2. Faktor Eksternal

No.	Nama Responden	<i>Opportunities (Peluang)</i>				<i>Treats (Amcaman)</i>				
		O1	O2	O3	O4	T1	T2	T3	T4	
1	Usnaya	3	3	3	3	2	2	2	2	
2	Cilik	-	3	-	3	-	-	-	2	
	Jumlah	3	6	3	6	2	2	2	4	<b>28</b>
	Rating	3	3	3	3	2	2	2	2	<b>20</b>
	Bobot	0.11	0.21	0.11	0.21	0.07	0.07	0.07	0.14	<b>1.00</b>
	<b>Skor</b>	0.32	0.64	0.32	0.64	<b>1.93</b>	0.14	0.14	0.14	<b>4.57</b>
									<b>0.57</b>	



