

**STRATEGI DIVERSIFIKASI KONSENTRIS DAN INTEGRASI
KE BELAKANG DALAM PENINGKATAN VOLUME
PENJUALAN JAMUR OLEH UMKM FIRDAUS MUSHROOM
FARM DI DESA CANGKRING, KECAMATAN JENGGAWAH,
KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh:

LULUK KHOLIFATUL MUKARROMAH
NIM. E20182055

Dosen Pembimbing

Dr. NIKMATUL MASRUOH, S.H.I., M.E.I.
NIP. 198209222009012005

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
2022**

**STRATEGI DIVERSIFIKASI KONSENTRIS DAN INTEGRASI
KE BELAKANG DALAM PENINGKATAN VOLUME
PENJUALAN JAMUR OLEH UMKM FIRDAUS MUSHROOM
FARM DI DESA CANGKRING, KECAMATAN JENGGAWAH,
KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

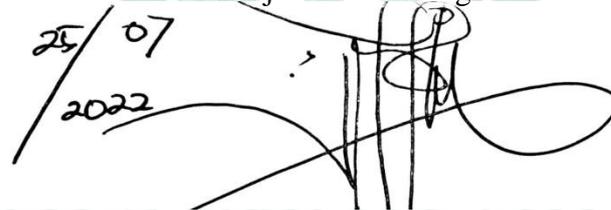
Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh:

LULUK KHOLIFATUL MUKARROMAH
NIM. E20182055

Disetujui Pembimbing

25/07
2022



Dr. NIKMATUL MASRUOH, S.H.I., M.E.I.
NIP. 198209222009012005

**STRATEGI DIVERSIFIKASI KONSENTRIS DAN INTEGRASI
KE BELAKANG DALAM PENINGKATAN VOLUME
PENJUALAN JAMUR OLEH UMKM FIRDAUS MUSHROOM
FARM DI DESA CANGKRING, KECAMATAN JENGGAWAH,
KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

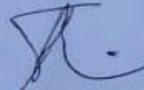
Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam Program Studi Ekonomi Syariah

Hari : Kamis

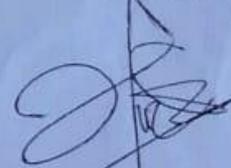
Tanggal : 01 September 2022

Tim Penguji

Ketua

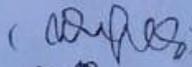

Toton Fanshurna, M.E.I
NIP. 198112242011011008

Sekretaris


Khusnul Khotimah, M.Pd.
NIP. 197706042014112001

Anggota

1. Dr. Retna Anggitaningsih, SE., MM.
2. Dr. Nikmatul Masruroh, S.H.I., M.E.I.

()
()

Menyetujui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


Dr. Khandani Rifa'i, ST., M.Si.
NIP. 196608072000031001



MOTTO

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَى ﴿٣٩﴾ وَأَنَّ سَعْيَهُ، سَوْفَ يُرَى ﴿٤٠﴾
ثُمَّ يُجْزَاهُ الْجَزَاءَ الْأَوْفَى ﴿٤١﴾

Artinya : Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya. Dan bahwasanya usaha itu kelak akan diperlihatkan (kepadanya). Kemudian akan diberi balasan kepadanya dengan balasan paling sempurna. (Surah An-Najm, Ayat 39-41)¹



¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, 775.

PERSEMBAHAN

Sujud syukur kepada Allah SWT atas taburan cinta, kasih sayang, karunia serta kemudahan yang telah diberikan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Karya ini saya persembahkan untuk orang-orang yang berarti di dalam hidup saya, yaitu:

1. Kepada kedua orang tua saya, Ayahanda Ahmad Dahlan dan Ibunda Suciati tercinta, yang telah membesarkan dengan penuh kasih sayang, serta selalu berkorban dan memberikan dukungan yang tiada henti.
2. Kakak dan Adik kandung saya tercinta, Firda Badratun Nasiha dan Aulia Fatimatul Maghfiroh yang selalu menghibur dan memotivasi saya dikala lelah.
3. Seluruh keluarga besar yang senantiasa memberikan doa, nasihat dan dukungan sehingga saya bisa kembali semangat untuk mengejar cita-cita.
4. Bapak dan Ibu dosen pembimbing, penguji dan pengajar yang telah ikhlas membimbing, menguji dan memberikan banyak ilmu pengetahuan.
5. Sahabat saya Nur Layli yang selalu memberikan saran, semangat, dan doa.
6. Keluarga besar seperjuangan angkatan 2018 Ekonomi Syariah, khususnya Ekonomi Syariah 2, terimakasih atas rasa kekeluargaannya selama ini, serta sahabat bucin syariah Serliatul Hofifah, Laelia Anggraeni, Dian Salsabilla Putri, Ely Anis Sofiana, Alfianatus Zahro, Izzah Nur Khafidhoh, Sri Wuci Aminatun M, atas semangat dan dukungan yang diberikan.
7. Serta Almamater Institut Agama Islam Negeri Jember dan Fakultas Ekonomi Bisnis Islam tercinta.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayahnya-Nya kepada penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW.

Terselesainya skripsi ini bukan menjadi akhir dari sebuah pencarian ilmu pengetahuan, akan tetapi menjadi langkah awal dari sebuah proses kehidupan untuk menuju insan yang lebih baik. Kesuksesan ini dapat penulis peroleh karena adanya dukungan dari banyak pihak. Oleh karena itu penulis menyadari dan menyampaikan terimakasih yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE., MM selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa'i S.E., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Ibu Dr. Nikmatul Masruroh, S.H.I., M.E.I. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam sekaligus Dosen Pembimbing, yang telah meluangkan waktu, mencurahkan pikiran, memberikan arahan serta bimbingan dalam penyusunan skripsi ini.
4. Bapak M. F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I. selaku Koordinator Program Studi Ekonomi Syariah.
5. Bapak Daru Anondo, SE., M.Si. selaku pembimbing sebelumnya, yang telah memberikan banyak arahan kepada peneliti.

6. Bapak M. Syaiful Anam, M.Ag, selaku Dosen Penasehat Akademik (DPA).
7. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, khususnya yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat kepada peneliti sehingga dapat mengetahui hal yang tidak diketahui sebelumnya.
8. Bapak David Ramadhan Firdausi selaku pemilik UMKM Firdaus Mushroom Farm yang telah berkenan memberikan ijin dan bantuan kepada peneliti selama melaksanakan penelitian.
9. Segenap karyawan dan beberapa orang konsumen UMKM Firdaus Mushroom Farm yang telah berkenan memberikan informasi yang dibutuhkan oleh peneliti sehingga dapat membantu proses penyelesaian penelitian.

Akhirnya, semoga segala amal baik yang telah Bapak/Ibu berikan kepada peneliti mendapatkan balasan yang lebih baik dari Allah SWT.

Jember, 13 Juli 2022
Penulis



Luluk Kholifatul M
NIM. E20182055

ABSTRAK

Luluk Kholifatul Mukarromah, Dr. Nikmatul Masruroh, S.H.I., M.E.I. 2022;
Strategi Diversifikasi Konsentris Dan Integrasi Ke Belakang Dalam
Peningkatan Volume Penjualan Jamur Oleh Umkm Firdaus Mushroom
Farm Di Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember.

Salah satu strategi yang bisa diterapkan oleh suatu perusahaan adalah strategi diversifikasi konsentris dan integrasi kebelakang, kedua strategi tersebut banyak diterapkan oleh perusahaan-perusahaan besar, dan beberapa UMKM karena dirasa lebih efisien dalam penerapannya.

Fokus penelitian yang diteliti dalam skripsi ini adalah: 1) Apa motif penerapan strategi diversifikasi konsentris dan Integrasi ke belakang pada UMKM Jamur Firdaus Mushroom Farm di Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember?. 2) Bagaimana penerapan strategi diversifikasi konsentris dan Integrasi ke belakang pada UMKM Firdaus Mushroom Farm di Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember?. 3) Bagaimana dampak dari penerapan strategi diversifikasi konsentris dan integrasi ke belakang dalam meningkatkan volume penjualan jamur oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm di Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember?

Sedangkan tujuan dari penelitian ini adalah: 1) Untuk mengetahui motif dari penerapan strategi diversifikasi konsentris dan integrasi ke belakang pada UMKM Firdaus Mushroom Farm di Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember. 2) Untuk mengetahui penerapan strategi diversifikasi konsentris dan integrasi ke belakang pada UMKM Firdaus Mushroom Farm di Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember. 3) Untuk mengetahui dampak dari penerapan strategi diversifikasi konsentris dan integrasi ke belakang dalam meningkatkan volume penjualan jamur oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm di Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Penentuan informan menggunakan teknik *purposive*. Pengumpulan data dilakukan dengan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Analisis data menggunakan metode pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan verifikasi dan penarikan kesimpulan. Keabsahan data dilakukan dengan triangulasi sumber.

Hasil penelitian adalah: 1) Motif dari penerapan strategi diversifikasi konsentris dan integrasi ke belakang ada 2 motif yakni, motif ekonomi dan sosial. 2) Penerapan strategi diversifikasi konsentris menggunakan cara langsung dan pemesanan, sedangkan penerapan strategi integrasi ke belakang menggunakan program kemitraan. 3) Secara keseluruhan strategi diversifikasi konsentris dan integrasi kebelakang terbukti dapat meningkatkan volume penjualan.

Kata kunci: diversifikasi konsentris, integrasi ke belakang, volume penjualan

ABSTRACT

Luluk Kholifatul Mukarromah, Dr. Nikmatul Masruroh, S.H.I., M.E.I. 2022;
Concentric Diversification Strategy and Backward Integration In
Increasing Mushroom Sales Volume By Firdaus Mushroom Farm MSME
In Cangkring Village, Jenggawah District, Jember Regency.

One strategy that can be applied by a company is concentric diversification and backward integration strategy. Both of the strategies are widely applied by large companies and some MSMEs since they are considered more efficient in their implementation.

The focus of the research are: 1) What are the motives of the implementation of the concentric diversification and backward integration strategy at the Firdaus Mushroom Farm MSME in Cangkring Village, Jenggawah District, Jember Regency? 2) How is the implementation of the concentric diversification and backward integration strategy on Firdaus Mushroom Farm MSME in Cangkring Village, Jenggawah District, Jember Regency? 3) What is the impact of implementing a concentric diversification and backward integration strategy in increasing the volume of mushroom sales by Firdaus Mushroom Farm MSME in Cangkring Village, Jenggawah District, Jember Regency?

While the objectives of this research are: 1) To find out the motives of the implementation of the concentric diversification and backward integration strategy on the Firdaus Mushroom Farm MSME in Cangkring Village, Jenggawah District, Jember Regency. 2) To find out the implementation of the concentric diversification and backward integration strategy on MSME Firdaus Mushroom Farm in Cangkring Village, Jenggawah District, Jember Regency. 3) To find out the impact of the implementation of concentric diversification and backward integration strategies in increasing the volume sales of mushrooms at Firdaus Mushroom Farm MSME in Cangkring Village, Jenggawah District, Jember Regency.

This research used a qualitative approach with a descriptive type of research. Determination of informants using purposive technique. Datas were collected by using observation, interview, and documentation techniques. Data analysis used the methods of data collection, data reduction, data presentation, verification, and conclusion. The validity of the data was conducted by triangulation of sources.

The research results: 1) The motives of the implementation of the concentric diversification and backward integration strategy are, namely economic and social motives. 2) The implementation of the concentric diversification strategy used direct and ordering methods, while the backward integration strategy used the partnership program. 3) Overall, the concentric diversification and backward integration strategy are proven to increase sales volume.

Keywords: *concentric diversification, backward integration, sales volume*

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN SAMPUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GRAFIK	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Fokus Penelitian	7
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	8
E. Definisi Istilah	9
F. Sistematika Pembahasan	11
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	12
A. Penelitian Terdahulu	12
B. Kajian Teori.....	24
1. Manajemen Strategi Perusahaan	24
2. Strategi Diversifikasi.....	28
3. Strategi Integrasi	33
4. Volume Penjualan	38

BAB III	METODE PENELITIAN	42
	A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	42
	B. Lokasi Penelitian	43
	C. Subyek Penelitian.....	43
	D. Teknik Pengumpulan Data.....	44
	E. Teknik Analisis Data.....	47
	F. Keabsahan Data.....	48
	G. Tahap-tahap Penelitian.....	49
BAB IV	PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS.....	53
	A. Gambaran Objek Penelitian	53
	B. Penyajian Data dan Analisis.....	62
	1. Hal Yang Melatarbelakangi Penggunaan Strategi Diversifikasi Konsentris Dan Integrasi Ke Belakang Pada UMKM Firdaus Mushroom Farm	62
	2. Penerapan Strategi Diversifikasi Konsentris Dan Integrasi Ke Belakang Pada UMKM Firdaus Mushroom Farm	68
	3. Dampak Penerapan Strategi Diversifikasi Konsentris Dan Integrasi Ke Belakang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Jamur Oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm	78
	C. Pembahasan Temuan.....	85
	1. Hal Yang Melatarbelakangi Penggunaan Strategi Diversifikasi Konsentris Dan Integrasi Ke Belakang Pada UMKM Firdaus Mushroom Farm	85
	2. Penerapan Strategi Diversifikasi Konsentris Dan Integrasi Ke Belakang Pada UMKM Firdaus Mushroom Farm	89

3. Dampak Penerapan Strategi Diversifikasi Konsentris Dan Integrasi Ke Belakang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Jamur Oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm	92
BAB V PENUTUP	96
A. Kesimpulan.....	96
B. Saran	98
DAFTAR PUSTAKA	99

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 : Pernyataan Keaslian Tulisan

Lampiran 2 : Matrik Penelitian

Lampiran 3 : Pedoman Wawancara

Lampiran 4 : Surat Ijin Penelitian

Lampiran 5 : Surat Keterangan Selesai Penelitian

Lampiran 6 : Jurnal Penelitian

Lampiran 7 : Dokumentasi Penelitian

Lampiran 8 : Biodata Penulis



 UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
 KH ACHMAD SIDDIQ
 JEMBER

DAFTAR GRAFIK

1.1 Volume Penjualan Produk UMKM Firdaus Mushroom Farm	
Periode 2016-2021	6



UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

**KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER**

DAFTAR TABEL

2.1 Penelitian Terdahulu	22
4.1 Harga Produk Budidaya Jamur	61
4.2 Produk Olahan Jamur Tahun 2018-2019	70
4.3 Volume Penjualan Produk UMKM Firdaus Mushroom Farm periode 2016-2021	79
4.4 Pendapatan UMKM Firdaus Mushroom Farm periode 2016-2021	80
4.5 Produk Olahan Jamur Tahun 2020-2021	82



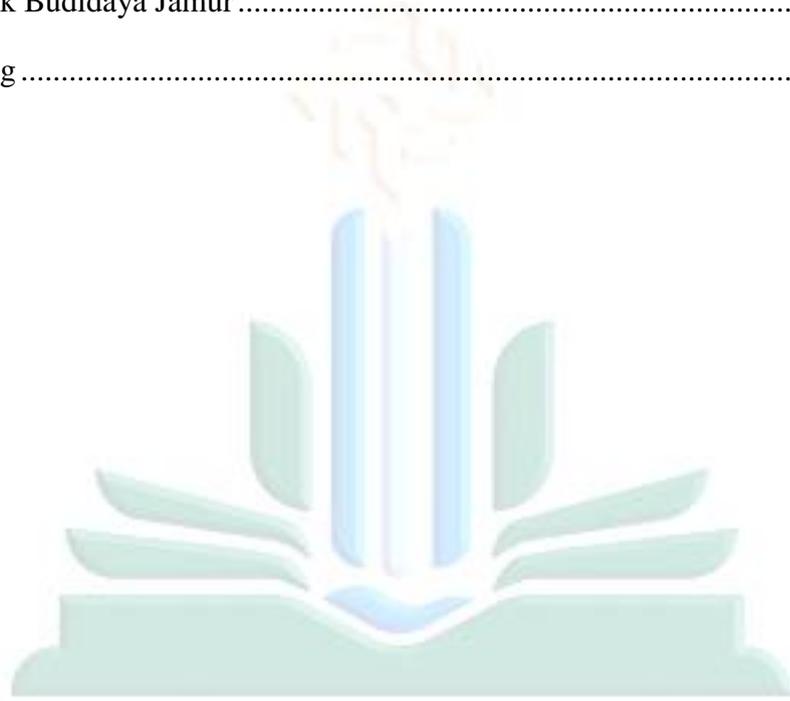
UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

DAFTAR GAMBAR

4.1 Struktur Organisasi UMKM Firdaus Mushroom Farm	57
4.2 Jamur Tiram Mentah.....	59
4.3 Produk Budidaya Jamur.....	60
4.4 Baglog.....	61



UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

**KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER**

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bisnis adalah suatu kegiatan dengan menggunakan modal tertentu dengan tujuan memperoleh laba atau keuntungan. Dewasa ini perkembangan dunia bisnis semakin hari semakin mengalami kemajuan yang sangat pesat, banyak jenis bisnis-bisnis baru yang mulai bermunculan, dari mulai bisnis kuliner, bisnis pertanian, bisnis jasa, dan lain sebagainya. Kompetisi persaingan bisnis pun menjadi hal yang sangat wajar terjadi diantara para pelaku usaha. Mereka saling berlomba untuk mendapatkan perhatian dari para konsumen, berbagai macam strategi pun telah dilakukan oleh para pelaku usaha untuk mengembangkan usaha yang mereka miliki.

Untuk dapat mengembangkan usaha dan mampu bersaing dengan perusahaan lain suatu perusahaan perlu memahami apa yang diinginkan dan dibutuhkan konsumen supaya produk yang mereka hasilkan dapat berguna untuk konsumen. Maka dengan ini produsen dan konsumen memiliki keterkaitan yang kuat atas hasil dari produk yang dikeluarkan dan yang akan dinikmati.² Salah satu cara yang dapat dilakukan oleh perusahaan atau produsen yakni dengan terus melakukan inovasi terhadap produk yang mereka miliki, hal itu demi memenuhi kebutuhan dan kepuasan dari konsumen, jika perusahaan tidak dapat berinovasi dengan produk yang mereka miliki, maka lambat laun para konsumen mereka pun akan mencari dan beralih ke produk

² Saida Zainurossalamia, *Manajemen Pemasaran Teori dan Strategi* (Lombok Tengah: FP Aswaja, 2020), 51.

lain yang memiliki inovasi produk sesuai dengan keinginan dari konsumen tersebut. Dari sini dapat dijelaskan bahwa seorang pelaku usaha atau perusahaan bukan hanya harus terfokus dengan bagaimana strategi agar mendapatkan banyak pelanggan atau konsumen saja, melainkan suatu perusahaan juga harus mementingkan bagaimana strategi atau cara agar supaya konsumen dari produk usaha mereka mendapatkan kepuasan sehingga dapat meningkatkan kepercayaan akan produk yang diproduksi, selain itu strategi yang digunakan juga harus efisien, maksud dari efisien itu sendiri adalah suatu strategi yang digunakan dapat menghasilkan hasil yang lebih serta sesuai keinginan, dengan meminimalkan sumber daya yang dikeluarkan. Sumber daya yang dimaksud adalah tenaga, uang, dan waktu.³

Salah satu strategi yang dapat digunakan oleh suatu perusahaan agar dapat bersaing dengan perusahaan lain sehingga dapat meningkatkan penjualan produk mereka yakni dengan menggunakan strategi diversifikasi produk, maksud dari strategi diversifikasi produk itu sendiri dapat diartikan sebagai suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh suatu perusahaan dengan cara menghasilkan produk yang bervariasi, ataupun memperbaiki tipe, warna, model, ukuran, dan jenis produk yang sudah ada dalam rangka memperoleh keuntungan yang besar.⁴

Melalui strategi diversifikasi produk ini suatu perusahaan tidak hanya bergantung pada satu jenis produk saja melainkan beberapa jenis produk yang sesuai dengan selera dan kebutuhan konsumen sehingga dapat meningkatkan

³ Sedarmayanti, *Sumber Daya Manusia dan Produktivitas Kerja*, (Bandung: Bandar Maju, 2012), 89.

⁴ Sigit Hermawan & Sriyono, *Manajemen Strategi dan Resiko* (Sidoarjo: Umsida Press, 2020), 64.

penjualan agar bisa bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis. Dalam hal ini terdapat 3 macam strategi diversifikasi produk, yakni diversifikasi konsentris yang berarti menambah jenis produk baru yang masih terkait dengan produk atau jasa saat ini, kedua diversifikasi horizontal yang berarti memproduksi produk atau jasa baru yang tidak ada kaitannya dengan produk atau jasa saat ini, dan yang ketiga adalah diversifikasi konglomerat yang berarti memproduksi produk atau jasa yang tidak ada kaitannya sama sekali dengan produk atau jasa saat ini.⁵

Tujuan utama dalam menjalankan bisnis adalah menghasilkan keuntungan semaksimal mungkin dengan modal yang sedikit. Untuk mencapai tujuan tersebut suatu perusahaan harus mempunyai strategi untuk meminimalisir resiko yang bisa merugikan perusahaan, salah satu strategi yang biasa digunakan oleh perusahaan dalam hal ini adalah dengan menggunakan strategi integrasi, maksud dari strategi integrasi di sini adalah suatu strategi usaha yang memungkinkan suatu perusahaan untuk mendapatkan kontrol atas distributor, pemasok ataupun pesaing, strategi integrasi ini di bagi menjadi 2 jenis, yakni strategi integrasi vertikal yang terdiri dari strategi integrasi kedepan dan kebelang dan juga strategi integrasi horizontal.⁶ Masing masing dari strategi tersebut mempunyai tujuan yang sama yakni memaksimalkan penjualan dengan resiko penjualan yang rendah.

Salah satu pelaku usaha yang menggunakan strategi diversifikasi dan strategi integrasi adalah UMKM Firdaus Mushroom Farm yang berada di

⁵ Taufik Aris Saputra dkk, "Diversifikasi Produk Pendekatan Islamic Ethic Dalam Meningkatkan Omset Bisnis Retail", *Jurnal Studi Keislaman*, Vol. 7, No. 1, (2021), 10.

⁶ Sigit Hermawan & Sriyono, *Manajemen Strategi dan Resiko*, 62.

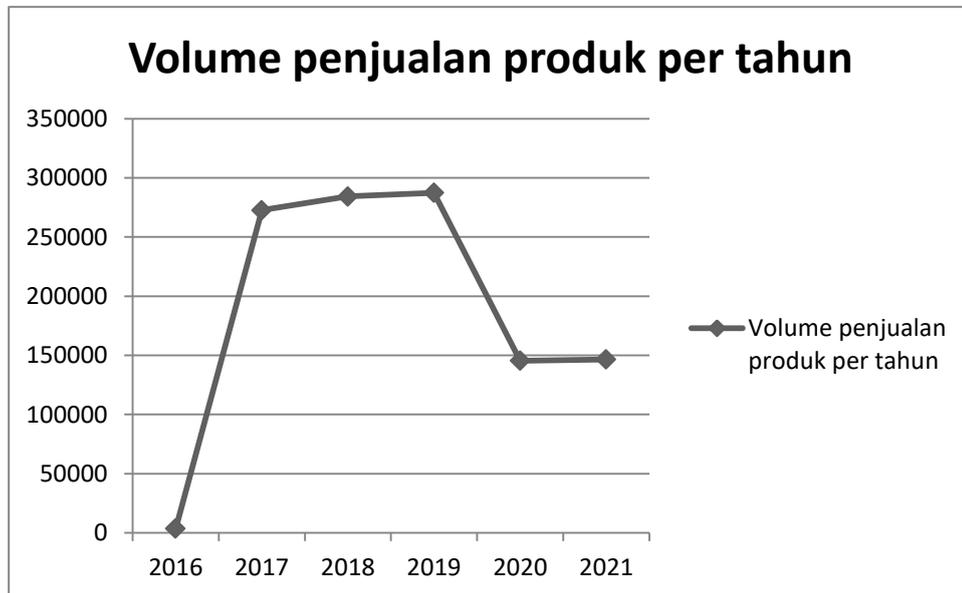
Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember. Usaha milik Bapak Firdaus ini merupakan usaha yang bergerak di bidang budidaya jamur tiram. Berbeda dengan usaha budidaya jamur pada umumnya yang hanya menjual atau memproduksi jamur secara mentah, usaha jamur tiram Firdaus Mushroom Farm ini juga menjual berbagai macam produk olahan dari jamur, seperti jamur krispi, sate jamur, abon jamur, nugget jamur dan masih banyak jenis olahan jamur lainnya. Produk olahan Jamur ini juga sudah memiliki brand sendiri yaitu bernama "BIG BOSS". Karena pemasaran produk olahan jamur ini sudah memanfaatkan teknologi, yakni *media online* maka pembeli produk olahan jamur ini tidak hanya berasal dari daerah Jember saja melainkan sudah sampai ke luar kota. Semua produk yang dihasilkan adalah produk berbahan dasar jamur, maka dalam manajemen strategik, usaha penganekaragaman produk yang dilakukan oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm disebut dengan strategi diversifikasi konsentris atau saling berkaitan.

Selain budidaya Jamur dan memproduksi produk olahan jamur UMKM Firdaus Mushroom Farm ini juga mempunyai cabang usaha lain, yakni usaha pembuatan baglog dan penjualan bahan-bahan pembuatan baglog, seperti plastik, bibit, dan lain sebagainya. Pada awal budidaya jamur, UMKM Firdaus Mushroom Farm tidak memproduksi sendiri baglog atau media tanam jamur dan lebih memilih untuk membeli kepada pemasok, Karena jarak yang ditempuh cukup jauh dan dirasa kurang efisien, maka UMKM Firdaus Mushroom Farm mulai memproduksi sendiri baglog jamur. Usaha pembuatan baglog dan penjualan bahan-bahan pembuatan baglog ini sangat

menguntungkan, selain dapat mempermudah usaha budidaya jamur milik pribadi, usaha pembuatan baglog dan bahan-bahan budidaya jamur ini juga dapat dijual kepada petani jamur lainnya, yang merupakan pesaing dari bisnis jamur Tiram Firdaus Mushroom Farm itu sendiri. Usaha pembuatan baglog oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm ini sudah cukup dikenal oleh kalangan pembudidaya jamur di Kabupaten Jember, khususnya di beberapa wilayah seperti Kecamatan Jenggawah, Kecamatan Kaliwates, dan Kecamatan Tempurejo. Oleh karena usaha memproduksi baglog yang dilakukan oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm di sini berupaya untuk melakukan kendali yang lebih besar atas pemasok, maka jenis strategi integrasi yang diterapkan oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm adalah strategi integrasi ke belakang.

Penerapan strategi diversifikasi konsentris dan integrasi ke belakang pada penelitian terdahulu terbukti dapat meningkatkan volume penjualan, terutama bagi beberapa perusahaan besar, meskipun dengan beberapa kendala atau permasalahan yang dihadapi, seperti kurangnya fokus perusahaan terhadap bisnis inti, saling menjatuhkannya produk yang satu dengan yang lain, kurang diminatinya beberapa produk baru, dan lain sebagainya. Erat kaitannya dengan penelitian sebelumnya pada penelitian ini volume penjualan produk oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm juga beberapa kali mengalami kenaikan dan penurunan, terlebih lagi UMKM Firdaus Mushroom Farm disini juga belum mempunyai manajemen yang sempurna pada usahanya, naik turunnya volume penjualan tersebut dapat terlihat dari grafik volume penjualan perusahaan beberapa tahun terakhir berikut ini:

Grafik 1.1
Volume Penjualan Produk UMKM Firdaus Mushroom Farm
Tahun 2016-2021



Sumber: UMKM Firdaus Mushroom Farm (2022)

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka dari sini penulis tertarik untuk menganalisis mengenai strategi diversifikasi dan strategi integrasi yang digunakan oleh UMKM Jamur Firdaus Mushroom Farm milik Bapak Firdaus dengan meneliti lebih dalam tentang bagaimana strategi tersebut dalam meningkatkan volume penjualan. Sehingga pada penelitian kali ini penulis mengambil judul penelitian **“Strategi Diversifikasi Konsentris Dan Integrasi Ke Belakang Dalam Peningkatan Volume Penjualan Jamur Oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm di Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember.**

B. Fokus Penelitian

Dari latar belakang tersebut maka selanjutnya fokus penelitian adalah:

1. Apa motif penerapan strategi diversifikasi konsentris dan integrasi ke belakang pada UMKM Jamur Firdaus Mushroom Farm di Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember?
2. Bagaimana penerapan strategi diversifikasi konsentris dan integrasi ke belakang pada UMKM Firdaus Mushroom Farm di Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember?
3. Bagaimana dampak dari penerapan strategi diversifikasi konsentris dan integrasi ke belakang dalam meningkatkan volume penjualan jamur oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm di Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan fokus penelitian tersebut maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui motif dari penerapan strategi diversifikasi konsentris dan integrasi ke belakang pada UMKM Firdaus Mushroom Farm di Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember.
2. Untuk mengetahui penerapan strategi diversifikasi konsentrik dan integrasi ke belakang pada UMKM Firdaus Mushroom Farm di Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember.
3. Untuk mengetahui dampak dari penerapan strategi diversifikasi konsentrik dan integrasi ke belakang dalam meningkatkan volume penjualan jamur

oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm di Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diperoleh dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan kepada penulis dan pembaca mengenai pengaruh strategi diversifikasi konsentris dan integrasi ke belakang dalam meningkatkan volume penjualan.

2. Manfaat praktis

a. Bagi penulis

Melalui penelitian ini penulis mendapat banyak wawasan dan pengetahuan terutama mengenai strategi diversifikasi dan strategi integrasi.

b. Bagi perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan atau referensi kepada perusahaan untuk selalu berinovasi menggunakan strategi-strategi baru dengan tujuan meningkatkan volume penjualan.

c. Bagi lembaga

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan pustaka karya ilmiah dan menjadi bahan perbandingan bagi peneliti berikutnya serta bisa menjadi bahan masukan bagi mahasiswa/i program studi

Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

d. Bagi pembaca

Penelitian ini dapat bermanfaat sebagai tambahan wacana bacaan serta tambahan informasi dan pengetahuan.

E. Definisi Istilah

Berdasarkan fokus, tujuan, dan manfaat penelitian, maka uraian definisi istilah dalam penelitian ini adalah:

1. Strategi

Kata strategi mempunyai arti taktik jika dalam konteks militer, dalam hal ini strategi berperan dalam mendeskripsikan rencana apa yang akan dilakukan untuk mengalahkan musuh. Sedangkan jika digunakan oleh para ahli manajemen bisnis strategi disini digunakan untuk menjelaskan suatu tindakan yang dilakukan oleh perusahaan yang bertujuan untuk mencapai keunggulan kompetitif dalam menghadapi persaingan dengan para pesaing atau untuk meningkatkan performansi melalui pendayagunaan secara rasional atas sumber daya yang dimiliki.⁷

2. Diversifikasi konsentris

Diversifikasi produk adalah suatu usaha yang dilakukan untuk penganekaragaman produk atau jasa dengan cara menciptakan produk atau jasa baru agar sesuai dengan selera dan kebutuhan konsumen sehingga dapat meningkatkan penjualan. Tujuan utama dari strategi ini adalah selain

⁷ Achmad Bahauddin dkk, *Manajemen Bisnis Kontemporer : Prinsip Dasar dan Aplikasi* (Yogyakarta: Diandra Kreatif, 2020), 73.

untuk meningkatkan keuntungan juga untuk membagi resiko bisnis yang dilakukan, sedangkan untuk diversifikasi konsentris sendiri dapat diartikan sebagai suatu strategi, di mana suatu perusahaan menciptakan produk baru namun produk-produk baru yang diproduksi oleh perusahaan tersebut masih memiliki kaitan atau hubungan dalam hal pemasaran atau teknologi dengan produk yang sudah ada.⁸

3. Integrasi ke belakang

Integrasi ke belakang adalah sebuah strategi yang mengupayakan kepemilikan atau kendali yang lebih besar atas pemasok perusahaan.⁹

4. Volume penjualan

Volume penjualan dapat diartikan sebagai suatu ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual.¹⁰

Sehingga dalam penelitian ini akan membahas mengenai dampak dari penerapan strategi diversifikasi konsentris dan integrasi ke belakang tersebut dalam meningkatkan volume penjualan jamur oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm di Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember.

⁸ Karta Jayadi dkk, "Strategi Diversifikasi Produk Turunan Tenun Sutra Wajo", *Prosiding Seminar Nasional LP2M UNM*, (2019), 416.

⁹ Sigit Hermawan & Sriyono, *Manajemen Strategi dan Resiko*, 63.

¹⁰ Daryono, *Manajemen Pemasaran* (Bandung: CV Yrama Widya, 2011), 187.

F. Sistematika Pembahasan

Pembahasan hasil penelitian ini menggunakan sistematika pembahasan, yang bertujuan untuk mempermudah penulisan. Dalam hal ini penulis membagi pembahasan dalam beberapa bagian

Pada bagian awal terdiri dari halaman judul dan juga daftar isi. Daftar isi menjelaskan secara runtut apa saja yang terdapat dalam penelitian

Pada bagian inti dipaparkan tentang judul dari penelitian, latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, dan juga kajian kepustakaan, kajian kepustakaan meliputi penelitian terdahulu dan kajian teori.

Selanjutnya di dalam bagian akhir terdapat daftar pustaka yang merupakan sumber-sumber yang digunakan untuk referensi dalam penelitian yang dilakukan.



BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu atau penelusuran pustaka merupakan hal yang sangat penting karena dalam adalah Salah satu fase yang penting untuk dikerjakan oleh calon peneliti adalah penelusuran pustaka. Dalam penelitian, tampilan pustaka terdahulu bertujuan untuk memperoleh informasi mengenai penelitian yang telah dikerjakan oleh peneliti terdahulu. Maka perlu disajikan beberapa hasil kajian atau penelitian terdahulu yang fokus penelitiannya berkaitan dengan pengaruh strategi diversifikasi konsentris dan integrasi ke belakang terhadap volume penjualan. Beberapa penelitian itu adalah sebagai berikut:

1. Sylvia Nailuvary “Strategi Pengembangan Produk pada Handicraft Citra Mandiri di Desa Tutul Kecamatan Balung Kabupaten Jember” 2020, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Jember.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan analisis data kualitatif. Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan teknik wawancara, observasi, dan studi dokumentasi. Hasil penelitian, menunjukkan bahwa strategi pengembangan produk yang diterapkan oleh Handicraft Citra Mandiri merupakan strategi diversifikasi dan strategi produk baru, tujuan dari kedua strategi tersebut adalah untuk mengantisipasi kejenuhan pelanggan akan produk yang sudah ada.

Adapun persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan terletak pada metode yang digunakan yakni menggunakan metode penelitian kualitatif dan juga variabel yang digunakan yakni mengenai strategi diversifikasi, sedangkan perbedaannya terletak pada subjek penelitian, fokus penelitian, dan tambahan jenis variabel strategi yang digunakan.¹¹

2. Ugin Setyani “Analisis SWOT Terhadap Strategi Pengembangan Usaha Mikro Berbasis Ekonomi Kreatif Pada Pengrajin Sepatu Kulit Sumali Novitha Di Kelurahan Keniten Kabupaten Ponorogo”, 2020, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, sumber data yang digunakan adalah sumber data primer yakni data yang didapatkan dari informan, teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi, sedangkan untuk teknik analisisnya menggunakan model analisis SWOT. Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa usaha produk pengerajin kulit Sumali Novitha berdasarkan analisis matrik IE berada pada sel IV yaitu tahap hati-hati dengan strategi stabilitas. Hasil analisis diagram SWOT berada di kuadran I yang berarti memiliki peluang dan kekuatan yang besar. Adapun alternatif strategi produk sesuai dengan matrik SWOT adalah strategi SO. Strategi promosi usaha pengrajin kulit berdasarkan analisis matrik IE ada pada sel V yang berarti ada pada tahap pertumbuhan, sedangkan untuk

¹¹ Sylvia Nailuvar, “Strategi Pengembangan Produk pada Handicraft Citra Mandiri di Desa Tutul Kecamatan Balung Kabupaten Jember”, (Skripsi, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Jember, 2019)

analisis diagram SWOT ada pada kuadran II yang berarti ada ancaman dari luar namun dapat diatasi oleh kekuatan dari dalam, sehingga alternatif strategi promosi sesuai matrik SWOT yakni strategi ST. Untuk strategi distribusi berdasarkan analisis matrik IE berada di sel I yang berarti ada pada tahap pertumbuhan dengan strategi intgrasi vertikal, untuk hasil analisis diagram SWOT strategi distribusi ada di kuadran II yang berarti memiliki ancaman dari luar namun ada kekuatan yang cukup dari dalam untuk menghadapinya, untuk alternatif strategi distribusi sesuai matrik SWOT adalah strategi ST.

Persamaan dengan penelitian yang dilakukan yakni terletak pada fokus masalah yang ada yakni pengembangan usaha dan pendekatan yang digunakan yakni pendekatan kualitatif, sedangkan perbedaannya terletak pada subjek penelitian, dan teknik analisis data yang digunakan.¹²

3. Laras Damayanti “Strategi Diversifikasi Produk Dalam Meningkatkan Pangsa Pasar Pada CV. Pakis Logam Perkasa Indonesia Dalam Perspektif Ekonomi Islam”, 2020, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif filsafat *postpositivisme*, sumber data dari penelitian ini yaitu data primer dan sekunder, metode pengumpulan data menggunakan data observasi,

¹² Ugin Setyani, “Analisis SWOT Terhadap Strategi Pengembangan Usaha Mikro Berbasis Ekonomi Kreatif Pada Pengrajin Sepatu Kulit Sumali Novitha Di Kelurahan Keniten Kabupaten Ponorogo”, (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2020)

wawancara dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan teknik analisis data melalui tahap reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan jika strategi diversifikasi yang diterapkan oleh CV Pakis Logam Perkas Indonesia adalah strategi diversifikasi horizontal atau produk baru yang dihasilkan tidak ada kaitannya dengan produk sebelumnya. Penerapan strategi diversifikasi horizontal memiliki berbagai dampak, baik itu dampak positif maupun negatif.

Adapun persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan terletak pada salah satu jenis variabel yang digunakan yakni strategi diversifikasi, sedangkan perbedaannya terletak pada subjek penelitian dan variabel lainnya yang digunakan.¹³

4. Acmad Risky Solaiman “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Kuliner Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Arloji Restoran Tulungagung)”, 2020, Fakultas Ekonomi Bisnis Dan Islam Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan sumber data yang digunakan, yaitu data primer dan data sekunder. Pengumpulan data dilakukan dengan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi.

¹³ Laras Damayanti, “Strategi Diversifikasi Produk Dalam Meningkatkan Pangsa Pasar Pada CV. Pakis Logam Perkas Indonesia Dalam Perspektif Ekonomi Islam”, (Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Tulungagung, 2020)

Kesimpulan yang diperoleh dari hasil penelitian dan pembahasan bahwa strategi pengembangan bisnis yang diterapkan oleh Arloji Restoran yaitu Strategi kombinasi bersama, yakni strategi integrasi vertikal (strategi integrasi ke depan, strategi integrasi ke belakang, dan strategi integrasi horizontal), strategi intensif (strategi penetrasi pasar dan strategi pengembangan produk), dan strategi diversifikasi menerapkan strategi diversifikasi konsentris. Selain itu dalam hal ini Arloji Restoran tidak hanya fokus pada strategi-strategi secara umum, namun Arloji Restoran juga tidak melupakan hal-hal yang diatur oleh agama Islam.

Persamaan dengan penelitian yang dilakukan adalah terletak pada fokus masalah yang diteliti yakni mengenai strategi pengembangan usaha dan pendekatan yang digunakan, sedangkan perbedaannya terletak pada subjek penelitian, dan salah satu variabel yang digunakan yaitu strategi integrasi ke belakang.

5. Dian Widiyasri, Strategi Pengembangan Usaha Home Industry Rumah Lidi Desa Karang Tengah Cilongkok Banyumas, 2020, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini menunjukkan jika strategi pengembangan usaha di home industri rumah lidi Desa Karang Tengah Cilongkok Banyumas sudah cukup baik, hal ini terbukti dari meningkatnya omset penjualan setiap tahunnya, hal itu didapat melalui berbagai macam strategi

pengembangan usaha, seperti peningkatan akses kepada aset produktif, peningkatan akses pada pasar, kewirausahaan, kelembagaan ekonomi, dan kemitraan usaha.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan terletak pada fokus penelitian yang dilakukan yakni mengenai strategi pengembangan usaha, selain itu jenis pendekatan yang dilakukan juga sama, yakni menggunakan jenis pendekatan deskriptif kualitatif, adapun perbedaannya terletak pada subjek penelitian dan jenis variabel yang digunakan.¹⁴

6. Rima Ayuning Tias Palupi “Analisis Strategi Diversifikasi Varian Rasa Produk Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Produk Jenang Di UD Teguh Rahardjo Ponorogo)”, 2019, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo.

Penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif dengan menggunakan penelitian lapangan, sumber data yang digunakan adalah sumber data sekunder dan primer, dengan menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Hasil dari penelitian ini adalah bahwa strategi diversifikasi yang diterapkan oleh UD Teguh Rahardjo terbukti dapat memunculkan inovasi dan meningkatkan mutu dari produk yang dihasilkan, namun pada produk lainnya strategi diversifikasi ini juga berdampak pada penurunan

¹⁴ Dian Widiastri, “Strategi Pengembangan Usaha Home Industry Rumah Lidi Desa Karang Tengah Cilongkok Banyumas”, (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, 2020)

tingkat penjualan karena kurang diminati oleh konsumen dan bersaing dengan produk lain yang sejenis.

Adapun persamaan ini dengan penelitian yang dilakukan terletak pada variabel yang digunakan, yakni strategi diversifikasi dan juga metode penelitian yang sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif, sedangkan perbedaannya terletak pada subjek penelitian, dan jenis variabel lain yang digunakan.¹⁵

7. Ulfa Hidayati “Penerapan Analisis Swot Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Study Pada Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu)”, 2018, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif komulatif dan metode analisis SWOT. Hasil dari penelitian ini ialah di mana kondisi usaha pengrajin genteng di Desa Jatirenggo yang dimiliki setiap pengrajin berkembang secara positif dan dengan demikian maka tingkat pendapatan para pengrajin juga tumbuh secara positif. Akan tetapi dalam mengembangkan usaha para pengrajin akan mengalami kendala dan mengalami ancaman. Berikut beberapa alternatif strategi untuk pengrajin yang bersifat diferensiasi, intensif, dan integrasi.

Persamaan dengan penelitian yang dilakukan adalah terletak pada salah satu objek atau variabel yang digunakan, yakni variabel integrasi,

¹⁵ Rima Ayuning Tias Palupi, “Analisis Strategi Diversifikasi Varian Rasa Produk Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Produk Jenang Di UD Teguh Rahardjo Ponorogo)”, (Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2019)

sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan terletak pada pada subjek penelitian, dan tambahan variabel yakni variabel diversifikasi, teknik analisis dan metode penelitian yang digunakan.¹⁶

8. Jasmani “Pengaruh Promosi Dan Pengembangan Produk Terhadap Peningkatan Hasil Penjualan”, 2018, Jurnal Semarak 1(3), Fakultas Ekonomi Universitas Pamulang.

Penelitian ini menggunakan penggabungan antara pendekatan kualitatif dan kuantitatif atau biasa disebut *mix method*, pengumpulan data digunakan adalah metode *explanatory research* dan analisis inferensial dengan sampling jenuh sebanyak 55 responden.

Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa Variabel promosi memiliki hubungan yang positif dan signifikan terhadap peningkatan hasil penjualan dengan nilai *correlation* sebesar 0.487. Nilai koefisien determinasi sebesar 23,7%. Uji hipotesis sebesar Prob.Sig 0.000

Persamaan dengan penelitian yang dilakukan adalah terletak pada fokus penelitian yang digunakan yakni strategi pengembangan usaha, sedangkan perbedaannya terletak pada subjek penelitian, pendekatan yang digunakan, dan metode pengumpulan data.¹⁷

¹⁶ Ulfa Hidayati, “Penerapan Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu)”, (Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018)

¹⁷ Jasmani, “Pengaruh Promosi Dan Pengembangan Produk Terhadap Peningkatan Hasil Penjualan”, *Jurnal Semarak*, Vol. 1, No. 3, (2018), 142-157.

9. Risda Pratiwi “Strategi Pengembangan Usaha Rengginang Pulut Dengan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Usaha Rengginang Pulut CV. Uul Jaya Di Desa Kebun Lada Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat)”, 2018, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan menggunakan metode analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*). Adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti adalah dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian ditunjukkan dari diagram cartesius bahwa perusahaan berada pada kuadran I, yaitu progresif, di mana situasi ini sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Adapun strategi pengembangan usaha yang digunakan adalah dengan memproduksi rengginang pulut yang berkualitas, menjual produk dengan harga yang murah, meningkatkan promosi penjualan dan memilih lokasi yang strategis.

Persamaan dengan penelitian yang dilakukan adalah terletak pada fokus penelitian yakni strategi pengembangan usaha dan juga pendekatan yang digunakan yakni deskriptif kualitatif, sedangkan perbedaannya terletak pada subjek penelitian, dan teknik analisis yang digunakan yakni analisis SWOT.¹⁸

¹⁸ Risda Pratiwi, “Strategi Pengembangan Usaha Rengginang Pulut Dengan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Usaha Rengginang Pulut CV. Uul Jaya Di Desa Kebun Lada Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat)”, (Skripsi, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Medan, 2018)

10. Idham Hamidi “Analisis Strategi Perusahaan Teguh Mahakarya Yogyakarta”, 2018, Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif, dengan menggunakan metode analisis MDTI (Matrik Daya Tarik Industri), pada penelitian ini data yang digunakan adalah data primer, data tersebut didapat dari hasil wawancara terhadap pihak pengambil keputusan.

Adapun hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa bisnis perusahaan Teguh Mahakarya berada pada sel 4 yang berarti perusahaan ini berada pada strategi stabilitas yang mengharuskan perusahaan untuk tetap fokus dengan bisnis yang dijalankan melalui keunggulan yang ada dan memperbaiki kelemahan agar dapat bersaing dengan kompetitor.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan terletak pada pendekatan yang digunakan yakni pendekatan kualitatif dengan fokus penelitian yakni strategi pengembangan bisnis. Sedangkan untuk perbedaannya terletak pada subjek penelitian dan teknik analisis yang digunakan yakni menggunakan teknik analisis MDTI (Matrik Daya Tarik Industri).¹⁹

¹⁹ Idham Hamidi, “Analisis Strategi Perusahaan Teguh Mahakarya Yogyakarta”, (Skripsi, Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta, 2018)

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Judul	Persamaan	Perbedaan
1	Sylvia Nailuvary, DKK (2020)	Strategi Pengembangan Produk pada Handicraft Citra Mandiri di Desa tutul Kecamatan Balung Kabupaten Jember	metode yang digunakan yakni menggunakan metode penelitian kualitatif dan juga variabel yang digunakan yakni mengenai strategi Diversifikasi.	Subjek penelitian, fokus penelitian, lokasi penelitian, dan tambahan jenis variabel strategi yang digunakan.
2	Ugin Setyani (2020)	Analisis SWOT Terhadap Strategi Pengembangan Usaha Mikro Berbasis Ekonomi Kreatif Pada Pengrajin Sepatu Kulit Sumali Novitha Di Kelurahan Keniten Kabupaten Ponorogo	Fokus masalah yang ada yakni pengembangan usaha dan pendekatan yang digunakan yakni pendekatan kualitatif.	subjek penelitian, lokasi penelitian, dan teknik analisis data yang digunakan
3	Laras Damayanti (2020)	Strategi Diversifikasi Produk Dalam Meningkatkan Pangsa Pasar Pada CV. Pakis Logam Perkasa Indonesia Dalam Perspektif Ekonomi Islam.	Adapun persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan terletak pada salah satu jenis variabel yang digunakan yakni strategi diversifikasi.	sedangkan perbedaannya terletak pada subjek penelitian dan variabel lainnya yang digunakan.
4	Acmad Risky Solaiman (2020)	Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Kuliner Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Arloji Restoran Tulungagung)	Fokus masalah yang diteliti yakni mengenai strategi pengembangan usaha dan pendekatan yang digunakan yakni kualitatif.	Subjek penelitian, sedangkan perbedaannya terletak pada subjek penelitian, dan lokasi penelitian.
5	Dian Widiarsi (2020)	Strategi Pengembangan Usaha Home Industry Rumah Lidi Desa Karang Tengah Cilongkok Banyumas	Fokus penelitian yang dilakukan yakni mengenai strategi pengembangan usaha, selain itu jenis pendekatan	Subjek penelitian, lokasi penelitian dan jenis variabel yang digunakan

			yang dilakukan juga sama, yakni menggunakan jenis pendekatan deskriptif kualitatif,	
6	Rima Ayuning Tias Palupi (2019)	Analisis Strategi Diversifikasi Varian Rasa Produk Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Produk Jenang Di UD Teguh Rahardjo Ponorogo)	variabel yang digunakan, yakni strategi diversifikasi dan juga metode penelitian yang sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif.	Subjek penelitian, lokasi penelitian dan jenis variabel lain yang digunakan.
7	Ulfa Hidayati (2018)	Penerapan Analisis Swot Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Study Pada Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu).	Salah satu objek atau variabel yang digunakan, yakni variabel integrasi.	Subjek penelitian, lokasi penelitian, dan tambahan variable yakni variabel diversifikasi dan juga teknik analisis dan metode penelitian yang digunakan.
8	Jasmani (2018)	Pengaruh Promosi Dan Pengembangan Produk Terhadap Peningkatan Hasil Penjualan	Fokus penelitian yang digunakan yakni strategi pengembangan usaha.	Subjek penelitian, lokasi penelitian, pendekatan yang digunakan, dan metode pengumpulan data
9	Risda Pratiwi (2018)	Strategi Pengembangan Usaha Rengginang Pulut Dengan Metode Analisis Swot (Studi Kasus Usaha Rengginang Pulut Cv. Uul Jaya Di Desa Kebun Lada Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat)	Fokus penelitian yakni strategi pengembangan usaha dan juga pendekatan yang digunakan yakni deskriptif kualitatif,	Subjek penelitian, lokasi penelitian, dan teknik analisis yang digunakan

10	Idham Hamidi (2018)	Analisis Strategi Perusahaan Teguh Mahakarya Yogyakarta	Sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif dengan fokus penelitian yakni strategi pengembangan bisnis.	Subjek Penelitian, lokasi penelitian, dan teknik analisis yang digunakan.
----	---------------------	---	---	---

B. Kajian Teori

1. Manajemen Strategi Perusahaan

a. Pengertian Manajemen Strategi

Kata strategi berasal dari kata *Strategos* dalam bahasa Yunani, kata tersebut merupakan gabungan dari dua kata yakni *Stratos* yang berarti tentara dan *ego* yang berarti pemimpin. Hal ini sejalan dengan keadaan pada jaman dahulu, di mana dibutuhkan seorang jenderal untuk memimpin perang agar dapat memenangkan perang. Sehingga dalam ranah dunia usaha strategi di sini dapat diartikan sebagai alat untuk mencapai tujuan perusahaan.²⁰

Sedangkan menurut para ahli ekonomi strategi dapat diartikan sebagai berikut:

- 1) Menurut Susanto strategi dapat diartikan sebagai suatu proses untuk menentukan arah dan tujuan suatu perusahaan, baik dalam jangka pendek atau dalam jangka panjang dengan implementasi yang terencana dan secara sistematis.²¹

²⁰ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran (Prinsip & Penerapan)* (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2019), 4.

²¹ Sigit Hermawan & Sriyono, *Manajemen Strategi dan Resiko*, 2.

- 2) Sedangkan menurut Amirullah strategi merupakan suatu kebijakan yang memungkinkan sebuah organisasi mempunyai tujuan yang disesuaikan dengan kondisi lingkungan di mana organisasi itu berada.²²

Dari beberapa pengertian strategi di atas, peneliti mengartikan bahwa yang dimaksud dengan strategi adalah suatu cara yang digunakan untuk oleh para petinggi suatu organisasi atau perusahaan demi terciptanya tujuan dan mengantisipasi berbagai macam ancaman baik dari luar maupun dari dalam perusahaan. Sedangkan manajemen strategi dapat diartikan sebagai ilmu mengenai perumusan, pelaksanaan dan evaluasi keputusan-keputusan lintas fungsi yang memungkinkan organisasi mencapai tujuannya.²³

b. Peranan Strategi

Strategi memiliki peranan yang sangat penting dalam suatu lingkungan perusahaan, terutama dalam mencapai sebuah tujuan yang diinginkan. Hal itu dikarenakan suatu strategi dapat memberikan arahan bagaimana suatu tindakan tersebut harus dilakukan guna mencapai tujuan perusahaan. Strategi itu sendiri memiliki 3 peranan penting didalamnya, yakni sebagai berikut:²⁴

²²Ibid, 3.

²³ Fred R David , *Manajemen Strategik* (Jakarta Selatan : Salemba Empat, 2016), 3.

²⁴ Eris Juliansyah, “Strategi Pengembangan Sumber Daya Perusahaan Dalam Meningkatkan Kinerja PDAM Kabupaten Sukabumi”, *Jurnal Ekonomak*, Vol. 3, No. 2, (2017), 24.

1) Strategi sebagai pendukung untuk pengambilan keputusan

Strategi merupakan suatu elemen untuk mencapai sukses.

Strategi merupakan suatu bentuk atau tema yang memberikan kesatuan hubungan antara keputusan-keputusan yang diambil oleh individu atau organisasi.

2) Strategi sebagai sarana koordinasi dan komunikasi

Jika ingin mencapai suatu tujuan, suatu perusahaan harus memiliki arah yang sama, hal itu dapat dicapai dengan sebuah strategi, karena suatu strategi mempunyai peranan penting sebagai sarana koordinasi dan komunikasi pada sebuah perusahaan.

3) Strategi sebagai target

Konsep strategi akan digabungkan dengan misi dan visi untuk menentukan di mana perusahaan berada dalam masa yang akan datang. Penetapan tujuan tidak hanya dilakukan untuk memberikan arah bagi penyusunan strategi, tetapi juga untuk membentuk aspirasi bagi perusahaan. Dengan demikian, strategi juga dapat berperan sebagai target perusahaan.

c. Macam-Macam Strategi

Ada beberapa strategi pemasaran yang sering digunakan dan berlaku secara umum bagi organisasi atau perusahaan, diantaranya adalah sebagai berikut :

1) Strategi integrasi

Strategi integrasi itu sendiri merupakan salah satu jenis strategi yang memungkinkan suatu perusahaan agar dapat mengendalikan para distributor, pemasok atau pesaingnya, strategi integrasi dibagi menjadi 2 jenis, yaitu strategi integrasi vertikal, dan integrasi horizontal.

2) Strategi intensif

Penetrasi pasar dan pengembangan produk kadang disebut sebagai strategi intensif karena semuanya memerlukan usaha-usaha intensif jika posisi persaingan perusahaan dengan produk yang ada hendak ditingkatkan.

3) Strategi diversifikasi

Strategi diversifikasi merupakan suatu strategi dengan menambah suatu produk atau jasa baru oleh suatu perusahaan guna meningkatkan penjualan, terdapat tiga jenis strategi diversifikasi, yaitu diversifikasi konsentrik, horizontal, dan konglomerat. Menambah produk atau jasa baru, namun masih terkait biasanya disebut diversifikasi konsentrik. Menambah produk atau jasa baru yang tidak terkait untuk pelanggan yang sudah ada disebut diversifikasi horizontal. Menambah produk atau jasa baru yang tidak disebut diversifikasi konglomerat.

4) Strategi defensif

Suatu perusahaan juga menjalankan strategi rasionalisasi biaya, divestasi, atau likuidasi. Rasionalisasi biaya, terjadi ketika suatu organisasi melakukan restrukturisasi melalui penghematan biaya dana untuk penjualan dan laba yang sedang menurun.

Divestasi adalah menjual suatu divisi atau bagian dari organisasi. Divestasi sering digunakan untuk meningkatkan modal yang selanjutnya akan digunakan untuk akusisi atau investasi strategis lebih lanjut. Divestasi dapat menjadi bagian dari strategi rasionalisasi biaya menyeluruh untuk melepaskan organisasi dari bisnis yang tidak menguntungkan, yang memerlukan modal terlalu besar, atau tidak cocok dengan aktivitas lainnya dalam perusahaan. Likuidasi adalah menjual semua aset sebuah perusahaan secara bertahap sesuai nilai nyata aset tersebut. Likuidasi merupakan pengakuan kekalahan dan akibatnya bisa merupakan strategi yang secara emosional sulit dilakukan. Oleh karena itu lebih baik berhenti beroperasi daripada terus menderita kerugian dalam jumlah besar.²⁵

2. Strategi Diversifikasi

a. Pengertian Strategi Diversifikasi

Strategi diversifikasi produk dapat diartikan sebagai suatu kebijakan atau strategi yang dilakukan oleh suatu perusahaan dengan

²⁵ Saida Zainurossalamia, *Manajemen Pemasaran Teori dan Strategi*, 35.

menambah produk-produk baru yang mempunyai keterkaitan dengan produk sebelumnya ataupun tidak ada kaitan.²⁶ Hal ini bertujuan untuk memperluas sasaran pasar demi meningkatkan penjualan mereka dan meminimalisir kerugian.

b. Macam-macam strategi diversifikasi produk

Strategi diversifikasi itu sendiri dibagi menjadi 3 jenis, yakni sebagai berikut:

1) Diversifikasi Konsentris (Terkait)

Maksud dari diversifikasi terkait disini adalah bahwa produk produk baru yang dihasilkan memiliki keterkaitan dengan produk-produk yang sudah ada.²⁷

Strategi diversifikasi terkait dikatakan efektif diterapkan jika suatu perusahaan mengalami beberapa hal berikut:²⁸

- a) Ketika suatu perusahaan bersaing di industri dengan pertumbuhan yang sangat lambat
- b) Ketika produk baru terkait yang dihasilkan dapat mendongkrak penjualan produk-produk saat ini.
- c) Ketika produk baru terkait dapat ditawarkan dengan harga yang tinggi
- d) Ketika produk baru terkait dapat menstabilkan penjualan yang sebelumnya mengalami penurunan.

²⁶ Sinarti & Jagat Darmajati, "Pengaruh Leverage, Diversifikasi Produk Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas", *Journal Of Applied Managerial Accounting*, Vol. 3, No.1, (2019), 98.

²⁷ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran (Prinsip dan Penerapan)*, 263.

²⁸ Fred R David, *Manajemen Strategik Edisi 15*, 134.

2) Diversifikasi Horizontal

Maksud dari diversifikasi horizontal adalah suatu strategi dimana sebuah perusahaan memproduksi produk-produk baru namun produk yang dihasilkan tidak berkaitan dengan produk yang sudah ada sebelumnya namun sasaran pasar yang dituju tetap sama.²⁹

Perusahaan yang akan menerapkan strategi diversifikasi horizontal haruslah perusahaan yang sudah sangat familiar dengan pelanggannya saat ini dan pelanggan saat ini sangat loyal dengan merk/brand perusahaan tersebut, selain itu strategi jenis ini merupakan strategi yang cukup banyak dilakukan oleh perusahaan-perusahaan yang ada di Indonesia. Contoh mudah perusahaan yang menerapkan jenis strategi ini pada perusahaannya adalah PT. Garuda Indonesia Airways memiliki jaringan hotel di Indonesia yaitu PT. Aerowisata.

3) Diversifikasi Konglomerat (Tidak Terkait)

Maksud dari diversifikasi tidak terkait adalah suatu perusahaan memproduksi produk baru yang itu tidak ada kaitannya sama sekali dengan produk yang sudah ada baik dalam hal pemasaran ataupun teknologi yang digunakan.³⁰ Suatu perusahaan yang menggunakan strategi tidak terkait ini akan

²⁹ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran (Prinsip dan Penerapan)*, 263.

³⁰ Ibid, 236.

mencari suatu produk baru yang berpotensi bisa meningkatkan penjualan mereka.

Strategi diversifikasi terkait dikatakan efektif diterapkan jika suatu perusahaan mengalami beberapa hal berikut:³¹

- a) jika produk baru tidak terkait yang dihasilkan dapat meningkatkan pendapatan perusahaan
- b) ketika suatu perusahaan bersaing pada industry yang kompetitif.
- c) Ketika saluran distribusi saat ini bisa digunakan untuk memasarkan produk baru untuk pelanggan saat ini.
- d) Ketika pasar yang sudah ada untuk produk saat ini jenuh.
- e) Ketika suatu perusahaan mempunyai system manajemen yang baik dalam membuat produk yang baru.

Pada penelitian ini jenis diversifikasi yang digunakan adalah jenis strategi diversifikasi konsentris atau terkait dikarenakan perusahaan senantiasa menambahkan produk baru yang berkaitan langsung dengan produk yang sudah ada sebelumnya.

c. Tujuan Diversifikasi Produk

Adapun tujuan khusus dari penerapan strategi diversifikasi produk bagi suatu perusahaan adalah sebagai berikut:

³¹ Fred R David, *Manajemen Strategik Edisi 15*, 136.

- 1) Meningkatkan pertumbuhan bila produk yang telah ada sudah mencapai tahap kedewasaan dalam produk *life cycle*.
- 2) Menjaga stabilitas yakni dengan cara mendistribusikan resiko. peranan strategi diversifikasi produk disini sangat dibutuhkan karena dengan menerapkan strategi diversifikasi suatu perusahaan dapat meminimalisir resiko kerugian terhadap produk yang kurang laku dipasaran
- 3) untuk memanfaatkan kelebihan kapasitas produktif dan peluang menginvestasikan kembali pendapatan.³² Sehingga bisa dikatakan diversifikasi adalah peluang keuntungan dari suatu produk atau jasa lainnya.

Selain dari tujuan-tujuan khusus diatas suatu perusahaan juga mempunyai beberapa tujuan atau alasan umum saat menerapkan strategi diversifikasi, diantaranya adalah untuk meningkatkan perolehan laba dari berbagai macam produk yang dihasilkan, memberikan kepuasan terhadap pelanggan agar supaya tidak merasa bosan, dan membantu suatu perusahaan untuk bersaing dengan kompetitornya.

d. Hal-Hal Yang Harus Diperhatikan Dalam Diversifikasi Produk

Strategi diversifikasi produk selain memberikan keuntungan dalam meningkatkan penjualan juga mempunyai beberapa resiko yang bisa membahayakan perusahaan itu sendiri, jika tidak dikelola secara

³² Sinarti & Jagat Darmajati, "Pengaruh Leverage, Diversifikasi Produk Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas", *Journal Of Applied Managerial Accounting*, Vol. 3, No. 1, (2019), 99.

maksimal. Salah satu resiko dalam strategi diversifikasi produk adalah kanibalisme produk. Maksud dari kanibalisme produk adalah Melemahnya lini produk yang sudah ada akibat adanya produk baru yang dihasilkan, sehingga produk-produk dalam satu lini itu akan saling menjatuhkan. Oleh sebab itu sebelum menggunakan strategi diversifikasi, suatu perusahaan harus memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

- a) Mendiversifikasi kegiatan-kegiatannya hanya bila peluang produk atau pasar yang ada terbatas.
- b) Memiliki pemahaman yang baik dalam bidang-bidang yang didiversifikasi.
- c) Memberikan dukungan yang memadai pada produk yang diperkenalkan.
- d) Memprediksi pengaruh diversifikasi terhadap lini produk yang ada.³³

3. Strategi Integrasi

a. Pengertian strategi integrasi

Strategi integrasi adalah suatu strategi yang dilakukan oleh suatu perusahaan dengan tujuan untuk mendapatkan kontrol atas distributor, pemasok dan pesaing.³⁴ Strategi ini memungkinkan bagi suatu perusahaan untuk memiliki kendali terhadap pasokan dan penjualan, sehingga dalam hal ini perusahaan tersebut akan dapat

³³ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran Edisi IV*, 262.

³⁴ Fred R David, *Manajemen Strategik Edisi 15*, 128.

meningkatkan efisiensi dan juga mengurangi biaya produksi. Tujuan dari diterapkannya strategi integrasi adalah untuk meningkatkan penjualan pada suatu perusahaan.³⁵

Ada 2 jenis strategi integrasi yakni strategi integrasi vertikal dan strategi integrasi horizontal.

1) Strategi integrasi vertikal

Strategi integrasi vertikal dibagi lagi menjadi dua, yakni strategi integrasi ke depan dan strategi integrasi kebelakang, berikut penjelasan dari kedua strategi tersebut:

a) Strategi integrasi ke depan

Strategi integrasi kedepan atau biasa disebut dengan *forward integration* merupakan strategi yang melibatkan akuisisi kepemilikan atau peningkatan kontrol oleh perusahaan kepada distributor atau pengecer.³⁶ Strategi integrasi ke depan dikatakan efektif diterapkan jika suatu perusahaan mengalami beberapa hal berikut:

1. Ketika distributor perusahaan saat ini tidak dapat diandalkan karena terlalu mahal atau tidak mampu memenuhi kebutuhan perusahaan.
2. Ketika suatu perusahaan bersaing dalam lingkungan dengan persaingan yang ketat antar perusahaan.

³⁵ Feriawan Aji Aryanto & Amin Wibowo, "Analisis Strategi Integrasi Vertikal Perusahaan Pengembang Properti Dengan Agen Properti Studi Kasus", (Tesis, Fakultas Manajemen Universitas Gajah Mada 2018), 4.

³⁶ Ibid, 129.

3. Ketika distributor yang tersedia sangatlah terbatas, sehingga memungkinkan keunggulan kompetitif bagi perusahaan yang menggunakan strategi integrasi kedepan.
 4. Ketika suatu perusahaan mempunyai sumber daya manusia dan modal untuk mengelola atau memasarkan produknya sendiri atau secara langsung.
 5. Ketika keuntungan dari produksi yang dilakukan stabil atau tinggi
 6. Ketika distributor atau pengecer memiliki keuntungan yang tinggi.³⁷
- b) Strategi integrasi ke belakang

Integrasi ke belakang atau yang biasa disebut dengan *backward integration* merupakan suatu strategi yang bertujuan untuk mendapatkan kepemilikan atau kendali atas pemasok perusahaan.³⁸ Perusahaan sering kali menyelesaikan integrasi ke belakang dengan menggabungkan suatu bisnis dengan bisnis lain. Strategi integrasi ke belakang sangat sesuai diterapkan oleh suatu perusahaan jika pemasok saat ini tidak dapat diandalkan, seperti terlalu mahal atau tidak dapat memenuhi kebutuhan perusahaan.³⁹ Strategi integrasi ke belakang membutuhkan biaya investasi yang relatif lebih besar dibanding

³⁷ Fred R David, *Manajemen Strategis* (Jakarta: Salemba Empat, 2012), 254.

³⁸ Fred R David, *Manajemen Strategik Edisi 15*, 130.

³⁹ *Ibid*, 130.

implementasi strategi ke depan.⁴⁰

Strategi integrasi kebelakang dikatakan efektif diterapkan jika suatu perusahaan mengalami beberapa hal berikut:

1. Ketika pemasok perusahaan tidak dapat diandalkan seperti terlalu mahal atau tidak dapat memenuhi kebutuhan perusahaan.
2. Ketika jumlah pemasok sedikit namun jumlah pesaing banyak.
3. Ketika suatu perusahaan bersaing dalam lingkungan yang ketat antar perusahaan.
4. Ketika suatu perusahaan mempunyai sumber daya manusia dan modal yang dapat digunakan untuk mengelola bisnis baru sehingga dapat memproduksi bahan bakunya sendiri
5. Ketika suatu perusahaan memerlukan sumber daya yang cepat dari pemasok
6. Ketika keuntungan yang didapat pemasok tinggi hal itu berarti bahwa usaha yang dikelola oleh pemasok cukup menjanjikan bagi suatu perusahaan bila dikelola sendiri.⁴¹

2) Strategi Integrasi Horizontal

Integrasi horizontal atau biasa disebut dengan horizontal integration adalah suatu strategi untuk mendapatkan kepemilikan

⁴⁰ Kurniawan dkk, "Strategi Usaha Perdagangan Beras (Kasus Di Pd. Beras Anda Kelurahan Karyamulya Kecamatan Kesambi)", *Jurnal Agrijati*, Vol. 32, No. 1, (2018), 46.

⁴¹ Fred R David, *Manajemen Strategis*, 256.

atau kendali atas pesaing perusahaan.⁴² Strategi integrasi horizontal dikatakan efektif diterapkan jika suatu perusahaan mengalami beberapa hal berikut:

- a) Ketika suatu perusahaan mendapatkan kendali untuk menciptakan suatu perusahaan secara besar-besaran dengan tujuan meminimalisir persaingan tanpa adanya pertentangan dari pemerintah.
- b) Ketika suatu perusahaan bersaing dalam lingkungan yang berkembang pesat
- c) Ketika suatu perusahaan mempunyai sumberdaya modal dan manusia yang bisa menjadikan perusahaan semakin besar dan berkembang.
- d) Ketika perusahaan pesaing kurang keahlian dalam mengelola usaha sejenis.⁴³

Dalam penelitian ini jenis strategi integrasi yang digunakan adalah jenis strategi integrasi kebelakang dikarenakan perusahaan kesulitan dalam mencari pemasok sedangkan perusahaan sendiri memiliki sumber daya manusia dan modal yang mendukung untuk menerapkan strategi integrasi ke belakang dalam usahanya.

⁴² Ibid, 131.

⁴³ Fred R David, *Manajemen Strategis*, 257.

4. Volume Penjualan

a. Pengertian penjualan

Penjualan adalah suatu kegiatan atau interaksi pertukaran barang atau jasa antar penjual dan pembeli.⁴⁴ Penjualan dapat dikatakan sebagai suatu aktivitas yang sangat penting bagi suatu perusahaan terutama untuk meraih keuntungan dan saling memberi manfaat baik untuk penjual dengan mendapatkan timbal balik berupa kesepakatan, kontrak dan uang, dan pihak pembeli yang mendapatkan barang atau jasa yang mereka inginkan.

Dalam kegiatan penjualan seorang penjual dan pembeli akan melakukan transaksi penyerahan barang atau jasa sehingga menimbulkan pendapatan bagi pihak penjual yang dapat dilakukan baik secara tunai maupun secara kredit.⁴⁵

b. Tujuan penjualan

Secara umum tujuan perusahaan melakukan penjualan adalah untuk mendapatkan laba yang tinggi dan mempertahankan usahanya dalam waktu yang lama, tujuan tersebut bisa tercapai apabila penjualan yang dilakukan sesuai dengan apa yang direncanakan. Tujuan dari penjualan itu ada 3 yakni sebagai berikut:⁴⁶

⁴⁴ Basu Swastha, *Manajemen Penjualan Edisi 3* (Yogyakarta: BPFE YOGYAKARTA, 2020), 9.

⁴⁵ Darma Wijaya & Roy Irawan, "Prosedur Administrasi Penjualan Bearing Pada Usaha Jaya Teknik Jakarta Barat", *Jurnal Perspektif*, Vol. XVI, No. 1, (2018), 27.

⁴⁶ Basu Swastha, *Manajemen Penjualan Edisi 3*, 80.

1) Mencapai volume penjualan tertentu

Suatu perusahaan akan selalu membuat strategi yang fokus untuk meningkatkan penjualan mereka. Dalam melakukan penjualan sebuah perusahaan bukan hanya berfokus pada strategi-strategi untuk meningkatkan volume penjualan jangka pendek saja, namun juga merencanakan strategi-strategi jangka panjang. Bahkan ada beberapa perusahaan yang melakukan beberapa strategi-strategi agresif yang mengakibatkan mereka mengalami sedikit kerugian demi mendapatkan hasil yang maksimal terutama untuk jangka panjang.

2) Mendapatkan laba tertentu

Dengan pengelolaan dan strategi yang baik, maka suatu perusahaan akan mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya dan bisa menarik minat para konsumen tetap agar membeli produk dari perusahaan tersebut.

3) Menunjang pertumbuhan perusahaan

Jika suatu perusahaan selalu mencapai target penjualan yang sudah direncanakan, maka suatu perusahaan akan mengalami perkembangan yang cukup pesat dan besar, selama perusahaan tersebut tetap menjaga kualitas dari produk yang mereka produksi tidak lupa diimbangi dengan manajemen perusahaan yang baik.

c. Pengertian volume penjualan

Volume penjualan adalah hasil akhir yang dicapai oleh suatu perusahaan dari hasil penjualan produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Naik turunnya volume penjualan perusahaan dapat dilihat dari intensitas pembelian konsumen dan area perusahaan.⁴⁷

Volume penjualan bisa menjadi tolak ukur dari keberhasilan suatu perusahaan. Semakin tinggi volume penjualan perusahaan maka semakin berhasil pula perusahaan tersebut.

d. Faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan itu terdiri dari 4 macam, yakni sebagai berikut:⁴⁸

1) Kualitas produk

Kualitas produk sangat mempengaruhi volume penjualan, jika kualitas produk yang dihasilkan menurun maka pembeli akan beralih untuk membeli produk sejenis kepada perusahaan lain yang memiliki kualitas lebih baik, hal ini dikarenakan seorang pembeli hanya ingin membeli produk berkualitas yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan mereka. Jika produk itu mengalami penurunan kualitas maka seorang pembeli akan merasa kecewa.

⁴⁷ Suastriani & Intisari Haryati, "Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada Dimensi Advertising", *Jurnal Disrupsi Bisnis*, Vol. 4, No. 4, (2021), 367.

⁴⁸ Eny Kustiyah & Irawan, "Hubungan Bauran Pemasaran Dengan Volume Penjualan Di Pasar Malam Ngarsopura Surakarta", *Jurnal Paradigma*, Vol. 12, No. 01, (2014), 7

2) Selera Konsumen

Selera konsumen itu dapat berubah-ubah, jika selera konsumen terhadap barang-barang yang kita jual berubah maka volume penjualan akan menurun. Oleh karenanya suatu perusahaan dalam hal ini harus mempunyai strategi untuk mengatasinya.

3) Persaingan Menurunkan Harga Jual

Dengan menurunkan harga jual atau memberikan potongan harga kepada pembeli juga dapat meningkatkan volume penjualan, biasanya potongan harga yang diberikan oleh suatu perusahaan mempunyai syarat-syarat tertentu.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pada penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *postpositivisme* atau *interpretif*, yang digunakan untuk meneliti mengenai kondisi objek secara alamiah. Peneliti di sini ditempatkan sebagai instrument kunci, data yang diperoleh berupa data kualitatif, analisis data bersifat induktif atau kualitatif dan hasil penelitian kualitatif bersifat untuk memahami makna, memahami keunikan, mengkonstruksi fenomena, dan menemukan hipotesis.⁴⁹

Jenis penelitian ini merupakan jenis penelitian yang bersifat deskriptif, jenis penelitian deskriptif ini berusaha mengungkap fakta suatu kejadian, objek, aktivitas, proses, dan manusia secara “apa adanya” pada waktu sekarang atau jangka waktu yang masih memungkinkan dalam ingatan responden.⁵⁰ Selain itu jenis penelitian deskriptif digunakan oleh peneliti untuk memecahkan masalah yang akan diteliti dengan secara langsung menggambarkan keadaan objek penelitian. Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dikarenakan agar supaya peneliti dapat melakukan penelitian secara langsung di lapangan secara lebih mendalam tanpa adanya rekayasa.

⁴⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2020), 17.

⁵⁰ Andi Prastowo, *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Perspektif Rancangan Penelitian* (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2014), 203.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian di sini dapat diartikan sebagai tempat dimana penelitian yang akan dilakukan.⁵¹ Lokasi dalam hal ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti.

Adapun lokasi penelitian ini yakni di UMKM Firdaus Mushroom Farm yang terletak di Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember. UMKM Jamur khususnya di kabupaten Jember memang cukup banyak, terutama yang sudah berkembang cukup besar, yakni lebih dari 19 pembudidaya, namun alasan peneliti memilih UMKM Firdaus Mushroom Farm sebagai lokasi penelitian karena UMKM ini merupakan salah satu pembudidaya jamur di Jember yang menerapkan dua strategi pengembangan usaha, yakni strategi diversifikasi konsentris dan strategi integrasi ke belakang, yang sesuai dengan tujuan penelitian yang akan dilakukan, selain itu berdasarkan hasil survei yang telah dilakukan, UMKM Firdaus Mushroom Farm ini juga mempunyai kontribusi yang cukup besar bagi para petani jamur dan beberapa pasar besar di daerah Jember, yakni Kecamatan Jenggawah, Kecamatan Kaliwates, dan Kecamatan Tempurejo. Selain itu penjualan produk olahan jamur yang di produksi juga sudah sampai ke luar kota, seperti Banyuwangi, Surabaya, Malang, dan lain sebagainya.

C. Subjek Penelitian

Dalam menentukan subjek penelitian yang digunakan sebagai sumber informasi, dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik *purposive*,

⁵¹ Tim penyusun IAIN Jember, *Pedoman Penelitian Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Press, 2018),74.

maksud dari teknik ini adalah teknik penentuan informan dengan beberapa pertimbangan tertentu.⁵² Alasan atau pertimbangan tersebut dipilih peneliti sesuai dengan tujuan penelitian ini.

Dalam penelitian kualitatif subjek penelitian dinamakan sebagai informan, informan disini dapat diartikan sebagai orang yang dapat memberikan informasi mengenai fenomena dalam penelitian. Dalam penelitian kualitatif jumlah informan tidak ditentukan jumlah minimum ataupun maksimumnya, jumlah informan dalam penelitian ini ada 5 orang yakni sebagai berikut:

1. Pemilik usaha Firdaus Mushroom Farm itu sendiri yakni saudara David Ramadhan Firdausi.
2. Dua orang karyawan dari usaha Firdaus Mushroom Farm, yang bernama saudara Asrofi dan saudari Soleha.
3. Para pelanggan dari usaha Firdaus Mushroom Farm, di sini terdapat 2 kategori pelanggan yakni pelanggan produk jadi jamur dan pelanggan produk budidaya jamur yakni para petani jamur yang merupakan pelanggan sekaligus pesaing dari usaha Firdaus Mushroom Farm itu sendiri.

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

Observasi di sini dapat diartikan sebagai suatu pengamatan secara mendalam terhadap partisipan atau objek penelitian. Melalui observasi

⁵² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 289.

seorang peneliti akan belajar mengenai perilaku dan makna dari perilaku tersebut.⁵³

Adapun teknik observasi yang dilakukan oleh peneliti adalah observasi terus terang dan tersamar, dalam melakukan pengumpulan data peneliti akan menyatakan secara terus terang kepada sumber data, bahwa ia sedang melakukan penelitian. Namun ada kalanya juga peneliti akan melakukan penelitian secara tersamar, demi menghindari data-data yang mungkin dirahasiakan oleh sumber data.⁵⁴

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik tersebut untuk mengobservasi :

- a. Kondisi dan situasi di UMKM Firdaus Mushroom Farm di Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember.
- b. Keadaan geografis atau letak tempat penelitian, yaitu UMKM Firdaus Mushroom Farm di Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember.
- c. Ruang lingkup di UMKM Firdaus Mushroom Farm di Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember.

2. Wawancara

Wawancara merupakan teknik dalam penelitian untuk mengetahui masalah yang akan diteliti secara lebih mendalam tentang partisipan dalam mengintrepresentasikan situasi dan fenomena yang terjadi, melalui teknik wawancara seorang peneliti dapat secara mudah bertukar informasi

⁵³ Ibid, 297.

⁵⁴ Ibid, 299.

dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat diskonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.⁵⁵ Dalam penelitian ini teknik wawancara yang dilakukan bersifat terbuka, sehingga informan bisa menyampaikan jawaban secara bebas atas pertanyaan-pertanyaan yang diajukan tanpa terikat pada pilihan jawaban yang tersedia.

Data yang ingin di teliti menggunakan teknik wawancara yakni meliputi:

- a. Latar belakang penggunaan strategi diversifikasi konsentris dan integrasi ke belakang pada UMKM Firdaus Mushroom Farm di Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember.
- b. Penerapan strategi diversifikasi konsentrik dan integrasi ke belakang pada UMKM Firdaus Mushroom Farm di Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember.
- c. Dampak dari penerapan strategi diversifikasi konsentrik dan integrasi ke belakang dalam meningkatkan volume penjualan jamur oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm di Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember.

3. Dokumentasi

Dokumen adalah catatan peristiwa yang sudah berlalu, dalam hal ini dokumen itu dapat berbentuk tulisan, gambar ataupun hal lainnya,⁵⁶ dalam penelitian ini dokumen yang digunakan adalah berupa foto-foto dan dokumen-dokumen tentang UMKM Firdaus Mushroom Farm.

⁵⁵ Ibid, 304.

⁵⁶ Ibid, 314.

E. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan proses dalam hal mencari, menyusun data yang sudah diperoleh baik dari hasil wawancara, observasi, ataupun dokumentasi secara sistematis, dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, dan membuat kesimpulan, hal ini bertujuan agar data tersebut dapat difahami baik oleh diri sendiri maupun orang lain.⁵⁷ Data tersebut kemudian disajikan secara tertulis dalam bentuk laporan penelitian.

Adapun teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan tahapan-tahapan menurut Miles and Huberman, yakni sebagai berikut :

1. Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan suatu aktivitas mencari data-data yang dibutuhkan dalam suatu penelitian. Dalam penelitian ini kegiatan pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara mendalam, dan juga dokumentasi.⁵⁸

2. Reduksi Data

Reduksi data dapat diartikan sebagai merangkum atau memilih hal-hal pokok dan penting dalam suatu data sehingga dapat mempermudah peneliti dalam pengumpulan data selanjutnya karena sudah ada gambaran yang lebih jelas mengenai data penelitian.⁵⁹

⁵⁷ Ibid, 318.

⁵⁸ Ibid, 322.

⁵⁹ Ibid, 323.

3. Penyajian Data

Setelah melakukan reduksi data maka langkah selanjutnya adalah melakukan penyajian data, dalam penelitian kualitatif penyajian data yang seringkali digunakan adalah dengan teks yang bersifat naratif, hal ini digunakan agar lebih mudah untuk dipahami, selain itu data yang disajikan juga dapat berupa grafik, matrik ataupun bagan.⁶⁰

4. Verifikasi dan penarikan kesimpulan

Tahapan yang terakhir adalah kesimpulan, suatu kesimpulan dinyatakan kredibel apabila kesimpulan tersebut didukung dengan bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali kelapangan untuk mengumpulkan data.⁶¹

F. Keabsahan Data

Agar diperoleh suatu temuan yang absah dalam suatu penelitian maka perlu diteliti kredibilitasnya dengan menggunakan teknik-teknik keabsahan data.⁶² Keabsahan data dapat diartikan sebagai suatu standar untuk melihat derajat kepercayaan atau kebenaran terhadap hasil penelitian. Suatu data dinyatakan valid apabila tidak terdapat perbedaan antara data yang dilaporkan oleh peneliti dengan apa yang sesungguhnya terjadi pada objek yang diteliti.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik triangulasi sumber sebagai teknik pengecekan keabsahan data. Triangulasi sumber dalam penelitian kualitatif merupakan suatu teknik yang digunakan untuk membandingkan dan mengecek kembali derajat kepercayaan suatu informasi

⁶⁰ Ibid, 325.

⁶¹ Ibid, 329.

⁶² Tim penyusun IAIN Jember, *Pedoman Penelitian Karya Ilmiah*, 47.

yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda, data tersebut dicari melalui narasumber.

G. Tahap-tahap Penelitian

Pada bagian ini menguraikan rencana pelaksanaan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti, mulai dari penelitian pendahuluan, pengembangan desain, penelitian sebenarnya dan sampai pada penulisan laporan.⁶³ Tahapan-tahapan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Tahap Pra Lapangan

a. Menyusun rencana penelitian

Pada tahapan ini peneliti terlebih dahulu menyusun rancangan penelitian terlebih dahulu, seperti judul, matrik penelitian, yang di lanjutkan dengan pembuatan proposal untuk di konsultasikan kepada dosen pembimbing.

b. Menentukan lokasi penelitian

Sebelum melakukan suatu penelitian seorang peneliti harus terlebih dahulu menentukan lokasi penelitian. Lokasi dalam penelitian ini adalah UMKM Firdaus Mushroom Farm yang berada di Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember, Jawa Timur.

⁶³ Ibid, 48.

c. Mengurus perizinan

Sebelum melakukan penelitian, peneliti terlebih dahulu mengurus perizinan kepada perusahaan yang akan dijadikan subjek penelitian, yaitu UMKM Firdaus Mushroom Farm.

d. Menjajaki dan menilai lapangan

Setelah memperoleh izin maka selanjutnya seorang peneliti akan melakukan tahapan menjajaki dan menilai lapangan. Pada tahapan ini peneliti harus dapat menyesuaikan diri dengan tempat penelitian.

e. Memilih dan menentukan informan

Pada tahapan ini peneliti akan menentukan atau memilih beberapa informan yang akan memberikan informasi mengenai penelitian yang di lakukan. Informan dalam penelitian ini terdiri dari, pemilik perusahaan, salah satu pegawai perusahaan, dan dua pelanggan dari strategi yang digunakan, yakni strategi diversifikasi konsentris dan strategi integrasi ke belakang.

f. Menyiapkan perlengkapan sebelum penelitian

Setelah melakukan beberapa persiapan, maka langkah selanjutnya peneliti akan mempersiapkan beberapa hal seperti, alat tulis, kamera, dan alat perekam audio sebelum melakukan penelitian di lapangan.

2. Tahap Pekerjaan Lapangan

Tahap ini bisa juga disebut dengan tahap pelaksanaan, dimana tahapan yang akan dilakukan terdiri dari tiga bagian diantaranya adalah memahami latar penelitian dan persiapan diri, memasuki lapangan dan berperan serta sambil mengumpulkan data.⁶⁴ Penjelasan dari ketiga tahapan tersebut adalah sebagai berikut:

a. Memahami latar penelitian dan mempersiapkan diri

Untuk memasuki pekerjaan di lapangan, peneliti harus memahami latar penelitian terlebih dahulu dan perlu mempersiapkan dirinya baik secara fisik maupun secara mental. Selain itu peneliti harus membangun hubungan akrab antara subjek dan peneliti, agar penelitian yang dilakukan berjalan dengan baik.

b. Memasuki lapangan

Setelah memasuki lapangan, seorang peneliti harus dapat menjaga hubungan yang baik dengan subjek penelitian. Hubungan tersebut harus dapat melebur sehingga seolah-olah tidak ada dinding pemisah diantara keduanya.

c. Berperan serta sambil mengumpulkan data

Pada tahap pengumpulan data, peneliti disini membuat catatan lapangan berupa tulisan-tulisan singkat dan poin-poin penting saja. Catatan tersebut didapatkan oleh peneliti saat proses

⁶⁴ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2017), 137.

pengamatan, wawancara, atau menyaksikan suatu kejadian tertentu. Kemudian dilengkapi dengan rekaman selama proses wawancara. Informasi tersebut kemudian dikumpulkan dan dilengkapi dengan beberapa bentuk data lainnya seperti dokumen, laporan, gambar, dan foto.

3. Tahap Analisis Data

Tahap analisis data ini peneliti akan memilah data yang diperoleh peneliti dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi. Setelah data yang didapatkan disesuaikan dengan rumusan penelitian maka data tersebut akan disajikan dalam bentuk rangkuman, uraian singkat yang didukung oleh data dan dokumen yang diperoleh peneliti, selanjutnya akan ditarik kesimpulan dan penelitian hasil laporan.⁶⁵



⁶⁵ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, 127-148.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek Penelitian

Lokasi yang dijadikan objek dalam penelitian ini adalah UMKM Firdaus Mushroom Farm yang berada di Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember. Untuk lebih mengetahui tentang masalah gambaran dari objek penelitian. Maka, disini peneliti akan menjelaskan secara sistematis tentang objek penelitian, yakni sebagai berikut:

1. Sejarah Singkat Berdirinya UMKM Firdaus Mushroom Farm

Tahun 2016 awal merupakan awal dari terbentuknya usaha Firdaus Mushroom Farm, saudara Firdaus selaku pemilik dari usaha Firdaus Mushroom Farm saat itu baru saja menyelesaikan pendidikan S1 nya di Solo yakni sebagai sarjana lulusan tafsir hadis, karena masih bingung untuk mencari pekerjaan akhirnya kakak dari saudara Firdaus yang juga merupakan seorang pembudidaya jamur di Solo memberikan saran agar supaya saudara Firdaus membuat usaha jamur di Jember.

Melihat peluang usaha budidaya jamur di Jember yang cukup menjanjikan karena pada saat itu para pembudidaya jamur di Jember masih sangat sedikit maka saudara Firdaus mulai merintis usaha budidaya jamur yang diberi nama Firdaus Mushroom Farm. Selain jumlah pembudidaya jamur yang masih sedikit usaha budidaya jamur tiram juga tidak memerlukan keahlian khusus, artinya semua orang bisa melakukannya, selain itu untuk memulai usaha jamur tiram ini sendiri juga

tidak memerlukan lahan yang luas. Usaha Firdaus Mushroom Farm berdiri tepatnya pada tanggal 14 Juli 2016 atau tepat setelah hari raya.

Pada awal pembentukannya usaha Firdaus Mushroom Farm masih belum mempunyai karyawan dan media tanam jamur atau baglog yang digunakan saat itu pun masih membeli ke pembudidaya jamur lain. Awal memulai usaha budidaya jamur, saudara Firdaus membeli sebanyak 11.000 baglog. Saat itu usaha Firdaus Mushroom Farm masih terfokus pada penjualan jamur segar saja. Pada awal merintis usaha, Bapak Firdaus mengalami beberapa kendala, diantaranya yakni masih belum mempunyai pelanggan tetap atau target pasar.

Namun berkat keuletan dan kerja kerasnya hanya dengan selang waktu kurang dari satu tahun, tepatnya pada tahun 2017 awal, usaha Firdaus Mushroom Farm mulai berkembang dan mempunyai pelanggan tetap dari beberapa pasar besar di daerah Jember diantaranya adalah di pasar Tanjung, pasar Jenggawah dan pasar Tempurejo. Pada tahun 2017 juga saudara Firdaus semakin mengembangkan usahanya, yakni dengan memproduksi sendiri media tanam jamur dan juga mulai menjadi reseller untuk bahan-bahan budidaya jamur, seperti plastik, ring atau cincin, baglog, dan bibit untuk dipasarkan kepada para petani jamur, yang bisa dikatakan juga sebagai pesaingnya pada saat itu.

Semakin lama permintaan produk jamur tiram mentah semakin tinggi, hasil panen Firdaus Mushroom Farm tidak dapat menutupi permintaan pasar tersebut. Oleh karenanya Bapak Firdaus selaku pemilik

berinisiatif membuat suatu program yang diberi nama mitra jamur Firdaus Mushroom Farm, maksud dari program ini adalah para petani jamur yang baru merintis usaha jamur dan membeli produk media tanam jamur di Firdaus Mushroom Farm maka akan diberi pelatihan mengenai tata cara merawat tanaman jamur yang benar agar supaya hasil panen maksimal, nantinya hasil panen dari para petani mitra yang belum memiliki pelanggan atau pasar akan diambil oleh saudara Firdaus untuk dijual ke pelanggan Firdaus Mushroom Farm. Selain bertujuan agar supaya dapat menutupi permintaan jamur di pasar yang semakin tinggi. program mitra jamur ini juga bertujuan membantu para petani jamur pemula yang masih belum mempunyai pelanggan tetap.

Melihat prospek bisnis yang semakin baik dan daerah pemasaran yang semakin luas, pada tahun 2018 saudara Firdaus mulai memperluas jenis produk usaha jamurnya, yakni dengan memproduksi berbagai hasil olahan jamur seperti jamur krispi, sate jamur, dan hasil olahan lainnya. Usaha Firdaus Mushroom Farm semakin berkembang, yang pada mulanya hanya dikerjakan sendiri, saat ini usaha Firdaus Mushroom Farm sudah memiliki sebanyak 8 karyawan dengan 2 outlet penjualan yang berada di daerah jengawah dan Jember kota tepatnya di Jl. Sumatra.

2. Profil Umum UMKM Firdaus Mushroom Farm

Berikut adalah profil umum dari UMKM Firdaus Mushroom Farm:

- a. Nama Perusahaan: Firdaus Mushroom Farm

- b. Alamat lengkap Perusahaan: Dusun Cangkring Baru, Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember.
- c. Nama Pemilik: David Ramadhan Firdaus, S. ud
- d. Pendidikan terakhir pemilik: Strata 1 (S1)
- e. Nomor Telepon: 6282228320474
- f. Alamat e-mail : ramadhanfirdaus36@gmail.com
- g. Jenis Bidang Usaha : Budidaya Jamur

3. Visi dan Misi Perusahaan

a. Visi

Menjadi industri jamur yang mampu menyediakan bahan-jamur tiram segar, bahan-bahan budidaya jamur, dan hasil olahan jamur yang berkualitas agar dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan khususnya di daerah Jember.

b. Misi

- 1) Memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan
- 2) Menghasilkan jamur dan produk olahan jamur yang berkualitas
- 3) Meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitar dan mengurangi pengangguran dengan membuka lapangan pekerjaan
- 4) Memberikan kesempatan kepada para petani jamur yang baru merintis usahanya agar memiliki pelanggan sehingga dapat meningkatkan taraf hidup mereka.

4. Struktur Organisasi

Berdasarkan wawancara secara langsung yang dilakukan peneliti kepada saudara Firdaus selaku pemilik usaha, Firdaus Mushroom Farm belum memiliki struktur organisasi secara tertulis, akan tetapi secara umum gambaran mengenai struktur organisasi dari usaha Firdaus Mushroom Farm adalah sebagai berikut :

Gambar 4.1
Struktur Organisasi UMKM Firdaus Mushroom Farm



5. Tugas dan tanggung jawab

Untuk mencapai target atau tujuan perusahaan perlu adanya kejelasan dalam pembagian tugas dan tanggung jawab, dengan adanya pembagian tugas yang jelas setiap anggota tim akan memiliki arahan atau petunjuk tentang apa yang harus dikerjakannya.

Adapun pembagian tugas dan tanggung jawab dari usaha Firdaus Mushroom Farm yang telah ditetapkan oleh pemilik atau pimpinan perusahaan adalah sebagai berikut:

a. Pimpinan perusahaan

- 1) Memimpin dan mengendalikan karyawan
- 2) Memasarkan produk kepada pelanggan melalui berbagai media sosial.
- 3) Mengelola keuangan
- 4) Memberikan keputusan apabila ada masalah dalam usaha
- 5) Membimbing dan mengarahkan karyawan dalam melakukan pekerjaan atau tanggung jawabnya
- 6) Mengecek dan mengawasi barang yang keluar dan masuk.

b. Bagian produksi 1

- 1) Memanen jamur
- 2) Mengemas hasil panen jamur untuk diserahkan ke tengkulak
- 3) Memasukkan bahan-bahan pembuatan baglog kedalam plastik.

c. Bagian produksi 2

- 1) Mencampur semua media pembuat baglog
- 2) Mengopen media pembuat baglog
- 3) Melakukan pembibitan jamur

d. Bagian pelayanan

- 1) Melayani pelanggan dan memberikan informasi yang mereka butuhkan
- 2) Melakukan pencatatan atas semua transaksi
- 3) Meyakinkan pelanggan atas kualitas produk yang akan mereka beli

e. Bagian masak

- 1) Membeli bahan-bahan pembuatan produk
- 2) Membuat masakan atau produk sesuai SOP
- 3) Memastikan stok bahan baku sesuai kebutuhan
- 4) Menjaga kebersihan alat masak dan dapur

5. Deskripsi Produk Usaha Firdaus Mushroom Farm

Produk dari usaha Firdaus Mushroom Farm dibagi menjadi 3 jenis, yaitu:

a. Produk jamur tiram mentah

Produk jamur tiram mentah ini dipasarkan ke beberapa pasar besar yang ada di daerah Jember, diantaranya di pasar Jenggawah, pasar Tempurejo, dan pasar Tanjung.

Gambar 4.2
Jamur Tiram Mentah



Sumber: UMKM Firdaus Mushroom Farm (2022)

Usaha Firdaus Mushroom Farm mempunyai beberapa tengkulak dari beberapa pasar diatas, para tengkulak tersebut langsung mengambil sendiri jamur segar hasil panen. Usaha jamur milik bapak Firdaus ini menjual jamur segar kepada para tengkulak

dengan harga Rp.12.000/kg, sedangkan jika ada pelanggan lain selain tengkulak yang membeli jamur tiram mentah secara langsung harga yang diberikan pun berbeda, yakni dengan harga Rp.18.000/kg.

b. Produk untuk budidaya jamur

Produk ini terdiri dari beberapa bahan yang digunakan untuk pembudidayaan jamur tiram, yakni plastik, cincin atau ring, dan bibit. *supplier* dari produk tersebut berasal dari berbagai daerah, seperti Jenggawah, Yogyakarta, dan juga Malang.

Gambar 4.3
Produk Budidaya Jamur



Sumber: UMKM Firdaus Mushroom Farm (2022)

Selain itu Firdaus Mushroom Farm juga menjual baglog baglog adalah media tanam jamur, yang terbuat dari serbuk kayu, dedak atau bekatul, kapur atau dolomit dan air. sehingga para pelanggan bisa langsung menanam jamur dengan lebih mudah, tanpa harus membuat sendiri.

Gambar 4.4
Baglog



Sumber: UMKM Firdaus Mushroom Farm (2022)

Para pelanggan yang membeli produk tersebut adalah para petani jamur pemula yang juga merupakan mitra dari usaha Firdaus Mushroom Farm, karena harga yang diberikan sangat terjangkau, ditambah dengan beberapa keuntungan yang didapat, khususnya bagi mitra yang bergabung dengan usaha jamur Firdaus Mushroom Farm, saat ini kurang lebih sudah ada 20 petani jamur yang menjadi pelanggan tetap untuk produk media tanam jamur. Berikut adalah harga dari produk-produk tersebut:

Tabel 4.1
Harga Produk Budidaya Jamur

Nama produk	Jumlah	Harga
Plastik	1 bandel	39.000
Cincin atau ring	1 pcs	100
Bibit	1 pcs	2500
Baglog	1 pcs	2500

Sumber: David Ramadhan Firdaus (2022)

c. Produk olahan jamur

Produk olahan jamur dari usaha Firdaus Mushroom Farm ada berbagai macam jenis, mulai dari sate jamur, jamur geprek, jamur krispi, nugget jamur, pepes jamur, dan abon jamur. Untuk olahan jamur sendiri saudara Firdaus memasarkannya melalui berbagai media, diantaranya yaitu melalui media sosial seperti facebook, whatsapp, dan gojek sedangkan jika pemasaran secara langsung biasanya para pelanggan tau secara langsung dari mulut ke mulut.

B. Penyajian Data dan Analisis

Proses lanjutan dari skripsi ini adalah menyajikan data-data yang diperoleh selama penelitian berlangsung. Data-data berikut ini digunakan untuk menjawab rumusan masalah yang telah ditentukan, yakni mengenai strategi diversifikasi dan integrasi yang diterapkan oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm dalam upaya peningkatan penjualan. Data-data hasil penelitian ini telah disesuaikan dengan alat-alat pengumpulan data, sehingga dapat dijelaskan secara rinci sesuai dengan bukti-bukti yang diperoleh selama penelitian. Data-data tersebut akan disajikan dan dianalisis sebagai berikut:

1. Motif Penerapan Strategi Diversifikasi Konsentris Dan Integrasi Ke Belakang Pada UMKM Firdaus Mushroom Farm

Suatu perusahaan tentu membutuhkan suatu strategi demi mencapai tujuan perusahaan dan mendapatkan keuntungan semaksimal mungkin. Namun bagi beberapa jenis usaha, terutama dalam skala kecil, seperti UMKM dalam menerapkan suatu strategi, mereka hanya

menjalankan sesuai dengan keinginan untuk mendapatkan keuntungan yang lebih, tanpa adanya persiapan atau manajemen yang sempurna mengenai strategi yang akan dilakukan, bahkan seringkali pelaku usaha tersebut tidak menyadari bahwa mereka tengah melakukan suatu strategi yang jika dikelola dengan baik, maka akan berpengaruh besar terhadap usaha yang dilakukan, hal tersebut sesuai dengan pernyataan pemilik usaha UMKM Firdaus Mushroom Farm yakni sebagai berikut:

Ada beberapa jenis usaha yang saya terapkan di UMKM Firdaus Mushroom Farm mbak, selain usaha budidaya jamur tiram, yakni ada usaha pembuatan baglog, dan usaha pembuatan berbagai macam produk olahan dari jamur, usaha ini bisa untuk tambah-tambah keuntungan saja mbak.⁶⁶

Keterangan yang sama juga disampaikan oleh saudari soleha selaku karyawan yang juga menjadi informan dalam penelitian ini:

“Selama saya bekerja di sini yang saya tau ada beberapa macam usaha yang dilakukan oleh Bapak Firdaus mbak, ada usaha budidaya jamur mentah, usaha membuat baglog, sama produk-produk olahan jamur.”⁶⁷

Sedangkan menurut saudara Asrofi yang juga menjadi karyawan sekaligus informan dalam penelitian ini mengatakan bahwa:

Saya sudah cukup lama bekerja dengan Bapak Firdaus, awalnya itu usaha yang beliau kelola cuma budidaya jamur tiram saja, jamur tiram hasil panen itu kemudian dijual ke tengkulak mbak, baru setelah itu beliau mulai membuat baglog sendiri, dilanjutkan dengan membuat usaha produk jadi jamur, yaitu ada jamur krispi, sate jamur, abon jamur, dan masih banyak lagi.⁶⁸

Berdasarkan keterangan dari beberapa informan di atas, dapat dijelaskan, dalam manajemen strategi usaha yang dilakukan oleh UMKM

⁶⁶ David Ramadhan Firdausi, *wawancara*, Jember, 12 Februari 2022.

⁶⁷ Soleha, *wawancara*, Jember, 19 Juni 2022.

⁶⁸ Asrofi, *wawancara*, Jember, 12 Februari 2022.

Firdaus Mushroom Farm merupakan salah satu jenis strategi diversifikasi dan strategi integrasi.

a. Motif Penerapan Strategi Diversifikasi Konsentris

Setiap strategi yang diterapkan oleh suatu perusahaan pasti mempunyai tujuan dan beberapa motif dalam penerapannya. Motif dari strategi yang diterapkan biasanya sesuai dengan visi dan misi dari perusahaan tersebut

Salah satu strategi usaha yang diterapkan oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm adalah jenis strategi diversifikasi konsentris, yakni suatu strategi dengan menambah varian produk baru yang masih ada hubungannya dengan produk sebelumnya. Usaha yang pada awalnya hanya memproduksi satu produk dengan satu rasa yakni kripik jamur rasa original kemudian berkembang menjadi beberapa rasa yakni original, balado dan barbeque dan dilanjutkan dengan produk-produk lainnya.

Berdasarkan visi dan misi perusahaan, saudara Firdaus selaku pemilik usaha ingin memperluas jangkauan pasar pada usahanya. Selain itu terdapat pula beberapa motif lain dari penerapan strategi diversifikasi konsentris ini seperti yang disampaikan oleh saudara Firdaus sebagai berikut:

Waktu awal memproduksi jamur krispi dengan satu rasa, penjualannya memang belum begitu stabil karena hanya dijual ke orang-orang terdekat saja mbak. Agar supaya produk semakin laku di pasaran yang lebih luas dan pelanggan tidak bosan, saya kemudian mulai menambah varian rasa lain pada

jamur krispi yang saya produksi dan disusul dengan produk jamur lainnya.⁶⁹

Pernyataan yang sama juga disampaikan oleh saudara Asrofi selaku karyawan pada UMKM Firdaus Mushroom Farm.

“Kalo tujuan kenapa memproduksi berbagai macam produk jamur ya biar yang beli juga nggak bosan mbak, kalo produknya itu-itu saja kan bosan.”⁷⁰

Sedangkan menurut saudari Soleha, beliau juga mengatakan hal yang tidak jauh berbeda, yaitu:

Kalo alasan mengapa memproduksi produk olahan jamur saya juga kurang begitu tau mbak, cuma mungkin untuk mendapatkan keuntungan yang banyak mbak, karena kan kalo produk yang dihasilkan banyak dan beragam, keuntungan yang didapat juga banyak.⁷¹

Dari pernyataan ketiga informan di atas dapat dijelaskan bahwa ada beberapa motif dari diterapkannya strategi diversifikasi konsentris pada UMKM Firdaus Mushroom Farm, yakni diantaranya karena ingin mendapatkan laba semaksimal mungkin, ingin memberikan kepuasan kepada pelanggan, menstabilkan penjualan, dan ingin meminimalisir resiko usaha.

b. Motif Penerapan Strategi Integrasi Ke Belakang

Strategi integrasi yang digunakan oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm merupakan jenis strategi integrasi ke belakang yakni dengan memproduksi sendiri baglog atau media tanam jamur pada usahanya. Strategi ini bertujuan untuk meningkatkan efisiensi

⁶⁹ David Ramadhan Firdausi, *wawancara*, Jember, 12 Februari 2022.

⁷⁰ Asrofi, *wawancara*, Jember, 12 Februari 2022.

⁷¹ Soleha, *wawancara*, Jember, 19 Juni 2022.

dan penghematan biaya. Jenis strategi ini sangatlah cocok diterapkan ketika pemasok perusahaan saat ini tidak dapat diandalkan, terlalu mahal, atau tidak dapat memenuhi kebutuhan perusahaan.

Sedangkan untuk motif penerapan strategi integrasi ke belakang, yakni memproduksi sendiri baglog atau media tanam jamur saudara Firdaus menjelaskan:

Alasan kenapa kita tidak beli ke supplier saja dan malah memproduksi sendiri media tanam jamur itu ada beberapa alasan mbak, yang pertama karena kalo kita beli ke supplier atau pemasok harganya jauh lebih mahal, soalnya pembuat baglog di area Jember ini kan termasuk masih sedikit mbak, sedangkan kalo beli ke daerah lain ongkos kirimnya yang mahal, untuk alasan yang kedua itu karena usaha pembuatan baglog ini cukup menjanjikan mbak, jadi selain kami gunakan untuk usaha budidaya jamur sendiri, kami juga menjualnya ke petani jamur lainnya, jadi kita bisa membantu para petani jamur pemula dengan mendapatkan banyak keuntungan juga.⁷²

Pernyataan yang sama juga di sampaikan oleh saudara Asrofi, yakni sebagai berikut:

“Alasan kenapa produksi baglog sendiri ya karena kalo ambil ke supplier mahal mbak, dan untuk supplier yang murah itu jaraknya jauh, jadi habis di ongkos kirimnya.”⁷³

Menurut penjelasan dari saudari Soleha yang juga merupakan karyawan di UMKM Firdaus Mushroom Farm mengatakan bahwa:

“Usaha pembuatan baglog ini bisa untuk menambah keuntungan mbak, selain itu juga bisa membantu para petani jamur lain yang kesulitan mendapatkan baglog.”⁷⁴

⁷² David Ramadhan Firdausi, *wawancara*, Jember, 12 Februari 2022.

⁷³ Asrofi, *wawancara*, Jember, 12 Februari 2022.

⁷⁴ Soleha, *wawancara*, Jember, 19 Juni 2022.

Di sini peneliti juga menanyakan apa hal yang harus dipersiapkan sebelum melakukan strategi integrasi kebelakang, saudara Firdaus menjelaskan sebagai berikut:

Kalo awal-awal produksi itu yang paling penting modalnya mbak, soalnya kan sebelum produksi itu kita harus beli alat-alat pembuat baglog terlebih dahulu, diantaranya seperti alat pengopen baglog, dan mesin pengepres baglog yang harganya lumayan juga, cuma kalo dibuat untuk jangka panjang, biaya memproduksi baglog sendiri itu jauh lebih efisien dibanding dengan beli ke supplier mbak.⁷⁵

Dari penjelasan informan di atas dapat dijelaskan bahwa motif dari penerapan Strategi Integrasi Kebelakang pada UMKM Firdaus Mushroom Farm ada beberapa motif, yang pertama, karena baglog dari *supplier* atau pemasok harganya jauh lebih mahal, yang kedua, karena usaha pembuatan baglog ini cukup menjanjikan, dan yang ketiga karena ingin membantu para petani jamur pemula.

Berdasarkan analisis dari wawancara di atas, penerapan strategi diversifikasi konsentris dan integrasi ke belakang pada UMKM Firdaus Mushroom Farm didasari oleh beberapa motif, yaitu:

- 1) Motif ekonomi , antara lain :
 - a) Diversifikasi konsentris: meminimalisir resiko usaha, meningkatkan keuntungan, pertumbuhan produk yang lambat, menstabilkan penjualan
 - b) Integrasi ke belakang: pemasok terlalu mahal, dan usaha pemasok menjanjikan.

⁷⁵ David Ramadhan Firdausi, *wawancara*, Jember, 17 Maret 2022.

- 2) Motif sosial antara lain:
 - a) Diversifikasi konsentris : memberi kepuasan pada pelanggan.
 - b) Integrasi ke belakang : membantu petani jamur lain.

2. Penerapan Strategi Diversifikasi Konsentris Dan Integrasi Ke Belakang Pada UMKM Firdaus Mushroom Farm

Dalam penerapannya, suatu strategi usaha tidak selamanya selalu berjalan lancar, bahkan suatu perusahaan seringkali dihadapkan dengan berbagai macam permasalahan, baik permasalahan kecil ataupun besar. Oleh karenanya dalam menjalankan strategi, suatu perusahaan harus dapat mempertimbangkan berbagai macam keputusan yang akan diambil.

a. Penerapan Strategi Diversifikasi Konsentris

Pada awal menerapkan strategi diversifikasi konsentris, usaha saudara Firdaus hanya memproduksi olahan jamur, berupa jamur krispi dengan satu rasa yaitu rasa original. Untuk kapan awal diterapkannya strategi diversifikasi konsentris jawaban antara pemilik dan karyawan tidak jauh berbeda, menurut saudara Firdaus beliau mengatakan bahwa:

“Awal mula saya menambah varian rasa jamur krispi itu pada tahun 2017, kalo untuk tanggal pastinya saya agak sedikit lupa, tapi kalo untuk bulannya itu antara bulan April atau Mei”⁷⁶

Sedangkan menurut saudara Asrofi yang sudah cukup lama bekerja di UMKM Firdaus Mushroom Farm juga menyatakan bahwa:

Awal membuat jamur krispi rasa-rasa itu saya ingatnya 2017 awal, karena pada saat itu Bapak Firdaus masih membuat

⁷⁶ David Ramadhan Firdausi, *wawancara*, Jember, 12 Februari 2022.

sendiri jamur krispinya, soalnya kan pengolahan jamur itu cukup susah ya, tidak sembarang orang bisa, apalagi waktu itu saya dan teman-teman hanya bisa bertugas di usaha pembudidayaan jamur bukan di usaha pengolahannya.⁷⁷

Saat menerapkan strategi diversifikasi, UMKM Firdaus Mushroom Farm selalu melibatkan dan bersifat terbuka kepada pelanggan mereka, hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari saudara Firdaus sebagai berikut:

“Saya selalu meminta masukan atau saran dari pelanggan saya mbak, ya kan selain untuk koreksi produk kita juga bisa melihat peluang pasar dan selera yang dimau konsumen itu seperti apa biar laba yang dihasilkan maksimal.”⁷⁸

Hal yang sama juga di nyatakan oleh saudara Asrofi, yakni sebagai berikut:

“Setiap ada pembeli Mas Firdaus itu selalu tanya-tanya mbak, mulai dari enak apa tidak, ada yang kurang atau ada saran dari produk yang beliau jual.”⁷⁹

Diversifikasi dalam artian luas juga berkaitan dengan aspek rancangan, oleh karenanya pada tahun yang sama, setelah mengembangkan produk jamur krispi dengan menciptakan berbagai macam varian rasa, UMKM Firdaus Mushroom Farm mulai merencanakan untuk membuat produk baru dari jamur, produk tersebut diantaranya adalah:

⁷⁷ Asrofi, *wawancara*, Jember, 12 Februari 2022.

⁷⁸ David Ramadhan Firdausi, *wawancara*, Jember, 12 Februari 2022.

⁷⁹ Asrofi, *wawancara*, Jember, 12 Februari 2022.

Tabel 4.2
Produk Olahan Jamur
Tahun 2018-2019

Hasil Olahan	Produk	Varian	Harga
Jamur	Keripik jamur	Original, Balado, BBQ	Rp. 80.000,00/kg
	Sate jamur	Original, krispi, taichan	Rp. 7000,00
	Nugget jamur	Original	Rp. 5000,00
	Geprek jamur	Pedas, sedang, tidak pedas	Rp. 5000,00
	Pepes jamur	Pedas dan sedang	Rp. 5000,00
	Abon jamur	Original	Rp. 15.000,00

Sumber: David Ramadhan Firdaus (2022)

Semua produk yang dihasilkan merupakan produk turunan jamur, menurut saudara Firdaus selaku pemilik usaha mengatakan bahwa:

“Semua produk yang dihasilkan oleh usaha kami itu terbuat dari jamur mbak, alasannya karena saya sendiri kan pembudidaya jamur, jadi untuk pengolahan jamur saya tau sedikit banyak”⁸⁰

Sedangkan menurut saudara Asrofi selaku karyawan menyatakan bahwa:

“Semua produk olahan di sini itu dari jamur mbak, alasannya ya karena membudidayakan jamur”⁸¹

⁸⁰ David Ramadhan Firdausi, *wawancara*, Jember, 12 Februari 2022.

⁸¹ Asrofi, *wawancara*, Jember, 12 Februari 2022.

Berbagai macam varian produk, oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm bisa di pesan secara langsung atau melalui pemesanan terlebih dahulu, hal tersebut sesuai dengan apa yang disampaikan oleh saudara Firdaus, sebagai berikut:

Untuk produk olahan jamur yang kami hasilkan itu bisa dipesan secara langsung di outlet kita yang ada lapangan Jenggawah dan Jember kota mbak, atau bisa juga dipesan melalui sistem pemesanan. Biasanya kalo pemesanan ini untuk produk tertentu dan partai besar.⁸²

Menurut saudari Maisaroh selaku pelanggan, dalam hal ini juga mengatakan hal yang tidak jauh berbeda, yakni sebagai berikut:

“Saya biasa beli sate jamur langsung ke outletnya mbak, tapi untuk produk selain jamur, saya biasa pesan lewat whatsapp, terutama untuk produk abon atau kripik jamur.”⁸³

Untuk produk yang paling diminati konsumen di sini saudara Firdaus selaku pemilik usaha menjelaskan:

“Untuk produk yang paling diminati itu sebenarnya ada beberapa jenis mbak, seperti jamur krispi atau kripik jamur, sate jamur, dan abon jamur.”⁸⁴

Menurut saudara Asrofi mengenai produk yang paling diminati oleh pelanggan yaitu:

“Produk yang paling disukai sama pelanggan yang saya tau itu ada 3 mbak, yaitu jamur krispi, sate jamur, sama abon jamur.”⁸⁵

Pernyataan mengenai produk yang paling diminati tersebut juga diungkapkan oleh saudari Maisaroh selaku pelanggan lama sebagai berikut:

⁸² David Ramadhan Firdausi, *wawancara*, Jember, 12 Februari 2022.

⁸³ Maisaroh, *wawancara*, Jember, 18 Februari 2022.

⁸⁴ David Ramadhan Firdausi, *wawancara*, Jember, 17 Maret 2022.

⁸⁵ Asrofi, *wawancara*, Jember, 17 Maret 2022.

“Produk yang paling saya suka itu keripik jamur sama sate jamur mbak, cuma kan sekarang keripik jamurnya sudah nggak diproduksi lagi, jadi ya saya seringnya beli sate jamur aja.”⁸⁶

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa selama menerapkan strategi diversifikasi konsentris, semua produk yang dihasilkan oleh saudara Firdaus merupakan produk turunan dari jamur, hal itu karena UMKM Firdaus Mushroom Farm merupakan salah satu jenis usaha pembudidayaan jamur, yang sedikit banyak tau mengenai cara pengolahan jamur yang baik dan benar. UMKM Firdaus Mushroom Farm selalu mengevaluasi produk yang dihasilkan melalui kritik dan juga saran dari pelanggan produk olahan jamur ini dapat dipesan secara langsung dan melalui pemesanan, sedangkan untuk produk yang banyak diminati oleh pelanggan adalah keripik jamur, sate jamur, dan abon jamur.

b. Penerapan Strategi Integrasi Ke Belakang

Strategi integrasi ke belakang, merupakan salah satu strategi untuk mencari kepemilikan atau meningkatkan kontrol atas pemasok perusahaan. Hal tersebut juga dijelaskan oleh saudara Firdaus selaku pemilik usaha:

Untuk produk bahan-bahan budidaya jamur kami punya supplier sendiri mbak, seperti *supplier* ring dan plastik dari malang, kemudian *supplier* bibit dari jogja. Namun untuk baglog atau media tanam jamur disini kami memproduksi sendiri mbak.⁸⁷

⁸⁶ Maisaroh, *wawancara*, Jember, 18 Februari 2022.

⁸⁷ David Ramadhan Firdausi, *wawancara*, Jember, 12 Februari 2022.

Pernyataan informan di atas juga diperkuat oleh pemaparan dari saudara Asrofi selaku karyawan dan informan dalam penelitian ini:

Selain jamur mentah dan produk olahan jamur, disini kami juga menjual produk budidaya jamur mbak, untuk ring, plastik, dan bibit kita ambil dari *supplier* sedangkan untuk baglog itu kita buat sendiri mbak, kemudian dijual ke sesama petani jamur.⁸⁸

Awal penerapan strategi integrasi ke belakang juga dijelaskan oleh saudara Firdaus, sebagai berikut:

“Awal saya merintis usaha pembuatan baglog itu sekitar tahun 2017 mbak, karena dirasa terlalu mahal kalo ambil ke *supplier*.”⁸⁹

Sedangkan menurut saudara Fathur Rozi selaku pelanggan bahan-bahan budidaya jamur terutama baglog, dalam penelitian ini mengatakan bahwa:

“Saya menjadi pelanggan baglog dan bahan-bahan budidaya jamur di UMKM Firdaus Mushroom Farm itu sudah sejak tahun 2018, awalnya saya tau dari teman.”⁹⁰

Pada awal menerapkan strategi integrasi kebelakang UMKM Firdaus Mushroom Farm memperkenalkannya terlebih dahulu kepada orang-orang terdekat. Barulah kemudian banyak petani jamur yang mulai mengetahuinya. Sementara itu untuk baglog hasil produksi UMKM Firdaus Mushroom Farm selanjutnya akan dijual kepada para petani jamur, yang juga merupakan pesaing mereka.

⁸⁸ Asrofi, *wawancara*, Jember, 17 Maret 2022.

⁸⁹ David Ramadhan Firdausi, *wawancara*, Jember, 12 Februari 2022.

⁹⁰ Fathur Rozi, *wawancara*, Jember, 13 Februari 2022.

Untuk menarik minat dari para petani jamur, saudara Firdaus mempunyai program yang beliau beri nama Mitra Jamur Firdaus Mushroom Farm, seperti yang beliau jelaskan sebagai berikut:

Untuk menarik pelanggan yakni para petani jamur, disini saya membuat suatu program yang bisa dikatakan sebagai program saling untung mbak, program itu saya beri nama mitra jamur firdaus mushroom farm, jadi sesuai dengan tujuan saya tadi yaitu mendapatkan keuntungan yang lebih dan juga membantu para petani jamur yang masih pemula.⁹¹

Hal yang sama juga disampaikan oleh saudari Soleha selaku karyawan dan informan dalam penelitian ini:

“Kami di sini ada suatu program kemitraan mbak, yang jadi anggotanya itu kebanyakan para petani jamur pemula yang masih belum terlalu mengetahui mengenai pembudidayaan jamur yang benar.”⁹²

Untuk membangun program kemitraan ini, saudara Firdaus menjelaskan bahwa:

Anggota program kemitraan ini awalnya cuma teman saya sesama pembudidaya jamur mbak, dan itupun kami kenalnya sudah cukup lama, mereka awalnya cuma membeli baglog saja, namun karena melihat usaha jamur saya yang cukup berkembang, mereka meminta saran dan masukan, dan dari situlah saya berfikir untuk membuat program kemitraan ini. Jumlah mitra yang semakin bertambah tidak lepas dari peran teman-teman saya yang memperkenalkan program kemitraan ini kepada petani jamur lain yang ada di wilayah Jember.⁹³

Hal yang sama juga disampaikan oleh saudara Asrofi selaku karyawan, yakni sebagai berikut:

⁹¹ David Ramadhan Firdausi, *wawancara*, Jember, 12 Februari 2022.

⁹² Soleha, *wawancara*, Jember, 19 Juni 2022.

⁹³ David Ramadhan Firdausi, *wawancara*, Jember, 17 Maret 2022.

“Cara merekrut anggota mitra itu dari teman ke teman mbak, kebanyakan anggota kemitraan ini masih pemula dalam usaha pembudidayaan jamur.”⁹⁴

Untuk pertanyaan apa yang dimaksud dengan program Mitra Jamur Firdaus Mushroom Farm, saudara Firdaus menjelaskan sebagai berikut:

Maksud dari program Mitra Jamur Firdaus Mushroom Farm yaitu suatu program yang saya buat di mana para petani jamur yang menjadi bagian dari program kemitraan ini diharuskan untuk membeli baglog dan bahan-bahan budidaya jamur di Firdaus Mushroom Farm mbak, namun disini para mitra tersebut juga akan mendapatkan beberapa keuntungan seperti, pelatihan pembudidayaan jamur, dan jika ada petani jamur yang masih belum mempunyai pelanggan, maka hasil panennya akan kami ambil untuk dijual ke tengkulak kami mbak. Rata-rata untuk setiap mitra kita bisa ambil 5-20 kg jamur setiap kali panen. Kebetulan kan untuk produksi jamur mentah kami kekurangan pasokan.⁹⁵

Pernyataan yang sama juga dikatakan oleh saudara Fathur Rozi, yang merupakan salah satu petani jamur yang menjadi bagian dari program mitra jamur Firdaus Mushroom Farm berikut ini:

Alasan saya mengapa bergabung dengan Mitra Jamur Firdaus Mushroom Farm karena harganya lebih murah daripada yang lainnya, dan jaraknya lebih dekat, selain itu jika hasil panen jamur yang kita hasilkan tidak laku atau masih sepi pelanggan maka jamur tersebut akan diambil oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm, selain itu kita juga diajarkan cara-cara pembudidayaan jamur tiram, agar hasil panen maksimal mbak.⁹⁶

Untuk kegiatan dari program mitra jamur Firdaus Mushroom Farm, di sini saudara Firdaus selaku pemilik usaha menyatakan bahwa:

⁹⁴ Asrofi, *wawancara*, Jember, 17 Maret 2022.

⁹⁵ David Ramadhan Firdausi, *wawancara*, Jember, 12 Februari 2022.

⁹⁶ Fathur Rozi, *wawancara*, Jember, 13 Februari 2022.

Ada beberapa kegiatan dari program mitra jamur Firdaus Mushroom Farm mbak, seperti pelatihan pembudidayaan jamur, dan konsultasi mengenai jamur dan juga pembudidayaannya. Kalo pelatihan pembudidayaan itu kami programkan setiap satu bulan sekali mbak, nantinya para petani jamur pemula akan kami berikan pelatihan bagaimana cara menanam jamur yang benar, cara mengatasi hama pada tanaman jamur, dan lain sebagainya. Pelatihan rutin ini hanya diikuti oleh mitra yang masih pemula saja mbak. Sedangkan untuk mitra yang sudah cukup lama bergabung, bisa langsung konsultasi ke rumah atau melalui whatsapp saja.⁹⁷

Pernyataan yang sama juga disampaikan oleh saudara Asrofi selaku karyawan yang sudah cukup lama bekerja dengan saudara Firdaus:

“Untuk program dari mitra jamur Firdaus Mushroom Farm yang saya tau ada dua mbak, yaitu pelatihan rutin setiap bulan sama konsultasi pembudidayaan jamur mbak.”⁹⁸

Sedangkan menurut saudari Soleha, beliau juga mengatakan bahwa:

“Pelatihan untuk para pembudidaya jamur dilakukan setiap satu bulan sekali mbak, biasanya yang mejadi pengisi kegiatan itu kalo nggak Mas Firdaus ya Mas Asrofi.”⁹⁹

Awal mula menerapkan program Mitra Jamur, Bapak Firdaus hanya memilik 4 mitra, namun berkat kerja kerasnya, banyak petani jamur yang bergabung dengan Mitra Jamur Firdaus Mushroom Farm, seperti penjelasan Bapak Firdaus sebagai berikut:

Awal mula itu saya cuma punya 4 mitra mbak, tapi untuk sekarang kita sudah ada 20 mitra yang menjadi bagian dari

⁹⁷ David Ramadhan Firdausi, *wawancara*, Jember, 17 Maret 2022.

⁹⁸ Asrofi, *wawancara*, Jember, 17 Maret 2022.

⁹⁹ Soleha, *wawancara*, Jember, 19 Juni 2022.

program kemitraan UMKM Firdaus Mushroom Farm, banyak dari mereka yang merasa terbantu dengan program yang kita buat.¹⁰⁰

Hal yang sama juga disampaikan oleh Bapak Fathur Rozi selaku bagian dari Mitra Jamur Firdaus Mushroom Farm:

Kalo ditanya merasa terbantu, ya pasti mbak, selain banyak ilmu yang didapat, untuk hasil panen jamur kita juga tidak khawatir untuk pendistribusiannya, yang sebelumnya saya hanya bisa menjual sebanyak 4 kg, berkat bergabung menjadi Mitra UMKM Firdaus Mushroom Farm, saya sekarang bisa menjual sebanyak 16 kg setiap kali panen. Pada awalnya saya masih bingung menyalurkan jamur hasil panen ini kemana, soalnya masih belum ada pelanggan tetap juga.”¹⁰¹

Dari wawancara dengan beberapa informan di atas maka dalam penerapannya, strategi integrasi ke belakang mempunyai suatu program yakni mitra jamur Firdaus Mushroom Farm. Awal membangun program ini saudara Firdaus hanya memperkenalkan dari teman ke teman. Program ini mengharuskan anggotanya untuk membeli baglog dan bahan-bahan budidaya jamur di Firdaus Mushroom Farm, namun di sini para mitra tersebut juga akan mendapatkan beberapa keuntungan seperti, pelatihan pembudidayaan jamur, dan jika ada petani jamur yang masih belum mempunyai pelanggan, maka hasil panennya akan didistribusikan oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm. Program ini juga disebut sebagai program saling untung.

¹⁰⁰ David Ramadhan Firdausi, *wawancara*, Jember, 17 Maret 2022.

¹⁰¹ Fathur Rozi, *wawancara*, Jember, 13 Februari 2022.

Berdasarkan analisis dari wawancara di atas, dalam penerapannya strategi diversifikasi konsentris dan integrasi ke belakang adalah:

- 1) Strategi diversifikasi konsentris: dalam penerapannya, UMKM Firdaus Mushroom Farm memiliki pemahaman yang cukup baik mengenai produk jamur yang dihasilkan, produk yang dihasilkan bisa dipesan secara langsung dan pemesanan.
- 2) Strategi integrasi ke belakang: dalam penerapannya UMKM Firdaus Mushroom Farm membuat program kemitraan, yakni mitra jamur Firdaus Mushroom Farm.

3. Dampak Penerapan Strategi Diversifikasi Konsentris Dan Integrasi Ke Belakang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Jamur Oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm

Berdasarkan data yang peneliti temukan di lapangan selama menerapkan strategi diversifikasi konsentris dan integrasi ke belakang, volume penjualan oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm dari tahun 2016 hingga tahun 2021 terdapat fluktuasi volume penjualan.

Terjadinya fluktuasi volume penjualan pada UMKM Firdaus Mushroom Farm disebabkan karena adanya beberapa permasalahan yang dihadapi saat menerapkan kedua strategi tersebut, yakni strategi diversifikasi konsentris dan strategi integrasi ke belakang, sehingga dalam hal ini dapat dijelaskan mengenai data penjualan produk dari UMKM

Firdaus Mushroom Farm dari tahun 2016 hingga tahun 2021 adalah sebagai berikut:

Tabel 4.3
Volume Penjualan Produk UMKM Firdaus Mushroom Farm
periode 2016-2021
 (tanda (*) menunjukkan produk yang tidak diproduksi perusahaan)

Penjualan UMKM Firdaus Periode 2016-2021 Sebelum Dan Sesudah Menggunakan Strategi Diversifikasi Dan Integrasi													
Tahun	Jamur Mentah		Integrasi ke belakang				Diversifikasi Konsentris						Penjualan per tahun
	Budidaya/kg	Mitra/kg	Baglog/pcs	Bibit/pcs	Plastik/bandrol	Ring/pcs	Kripik jamur/kg	Sate jamur/kg	Nugget jamur/kg	Pepes Jamur/kg	Abon jamur/kg	Geprek Jamur/kg	
2016	3.600	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	3600
2017	14.400	10.000	75.000	56.700	520	116.000	*	*	*	*	*	*	272.620
2018	13.200	13.440	77.000	57.200	550	120.000	400	410	200	360	900	600	284.260
2019	13.870	17.250	84.000	63.000	600	104.500	600	900	360	540	1.260	550	287.430
2020	12.100	5.500	37.000	41.000	340	48.000	*	550	*	*	*	950	145.440
2021	12.450	7.000	41.000	36.000	370	47.500	*	1.080	*	*	*	1.080	146.480

Sumber: David Ramadhan Firdaus (2022)

Volume penjualan berkaitan erat dengan tingkat pendapatan perusahaan, jika volume penjualan meningkat maka secara tidak langsung pendapatan perusahaan pun akan mengalami peningkatan. Hal tersebut

dapat dilihat dari tabel pendapatan UMKM Firdaus Mushroom Farm berikut ini:

Tabel 4.4
Pendapatan UMKM Firdaus Mushroom Farm periode 2016-2021
(tanda (*) menunjukkan produk yang tidak diproduksi perusahaan)

Pendapatan UMKM Firdaus Periode 2016-2021 Sebelum Dan Sesudah Menggunakan Strategi Diversifikasi Dan Integrasi													
Tahun	Jamur Mentah		Integrasi kebelakang				Diversifikasi Konsentris						Pendapatan pertahun
	Budidaya	Mitra	Baglog	Bibit	Plastik	Ring	Kripik jamur	Sate jamur	Nugget jamur	Pepes Jamur	Abon jamur	Geprek Jamur	
2016	19.870.000	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	19.870.000
2017	39.655.000	29.345.000	29.150.000	12.850.000	11.450.000	6.550.000	*	*	*	*	*	*	129.000.000
2018	38.255.000	38.695.000	30.400.000	12.900.000	12.055.000	6.645.000	15.700.000	13.200.000	5.000.000	5.700.000	11.280.000	12.620.000	202.450.000
2019	39.450.000	41.550.000	31.250.000	13.100.000	12.450.000	4.850.000	21.750.000	22.300.000	7.450.000	8.100.000	13.450.000	11.950.000	227.650.000
2020	34.000.000	22.700.000	10.070.000	7.450.000	4.200.000	2.280.000	*	29.850.000	*	*	*	19.150.000	129.700.000
2021	35.240.000	25.810.000	12.330.000	6.400.000	4.370.000	2.450.000	*	36.440.000	*	*	*	24.760.000	147.800.000

Sumber: David Ramadhan Firdaus (2022)

a. Dampak Penerapan Strategi Diversifikasi Konsentris Dalam Meningkatkan Volume Penjualan

Dengan menerapkan strategi diversifikasi konsentris pada usahanya penjualan produk olahan jamur semakin meningkat, hal

tersebut seperti yang disampaikan oleh saudara Firdaus sebagai berikut:

Waktu awal memproduksi berbagai olahan jamur itu penjualan semakin meningkat mbak, terutama untuk produk abon jamur dan kripik jamur waktu dulu itu pemesanan bisa sampai keluar kota, bahkan dalam sehari itu kita bisa menghabiskan kira-kira 10 kg jamur.¹⁰²

Menurut saudari Soleha, beliau juga mengatakan hal yang tidak jauh berbeda, yaitu:

“Awal menjual produk olahan produk olahan jamur itu banyak sekali mbak yang beli, ada yang dari Jember, Solo, Malang.”¹⁰³

Sedangkan menurut saudara Asrofi mengenai penjual produk olahan jamur di UMKM Firdaus Mushroom Farm, beliau mengatakan bahwa:

“Kalo untuk penjualannya naik turun mbak, kadang ramai, kadang juga sepi.”¹⁰⁴

Awal diterapkannya strategi diversifikasi konsentris yakni antara tahun 2017 hingga tahun 2019, sedangkan untuk tahun 2020 hingga saat ini produk yang dihasilkan hanya beberapa jenis saja.

Untuk alasan mengapa tidak memproduksi kripik jamur dan beberapa produk jamur lainnya, saudara Firdaus menjelaskan sebagai berikut:

Sebenarnya ada beberapa alasan mengapa kita nggak memproduksi kripik jamur dan abon jamur lagi mbak, diantaranya ya karena kurangnya tenaga untuk pembuatan, sedangkan produk olahan jamur seperti kripik jamur dan abon jamur ini kan sangat sulit pengolahannya, nggak semua orang bisa, jadi kalo mau rekrut karyawan baru itu sulit juga, sebelumnya kita punya karyawan untuk dibagian produksi

¹⁰² David Ramadhan Firdausi, *wawancara*, Jember, 12 Februari 2022.

¹⁰³ Soleha, *wawancara*, Jember, 19 Juni 2022.

¹⁰⁴ Asrofi, *wawancara*, Jember, 17 maret 2022.

keripik jamur dan abon jamur, sudah kita berikan pelatihan juga sebelumnya, tapi baru beberapa bulan kerja banyak yang mengundurkan diri, karena butuh ketelatenan juga, kalo gak telaten ya kurang maksimal produk yang dihasilkan, mau buat sendiri, tenaga sudah tidak mampu lagi mbak jadi ya memilih tidak memproduksi lagi. Kalo alasan kenapa tidak produksi nugget jamur dan pepes jamur lagi itu karena kedua produk itu kurang diminati sama pelanggan mbak.¹⁰⁵

Pernyataan pendukung disampaikan oleh saudara Asrofi selaku karyawan dari UMKM Firdaus Mushroom Farm:

“Kalo sekarang kita itu cuma produksi sate jamur sama geprek jamur mbak, soalnya kan untuk pembuatannya itu lebih mudah dan lebih banyak diminati juga sama pelanggan.”¹⁰⁶

Sedangkan menurut saudari Soleha mengenai produk-produk yang sudah tidak lagi diproduksi, menyatakan bahwa:

Ada beberapa produk olahan jamur yang sudah tidak diproduksi lagi mbak, alasannya yang saya tau karena karyawan yang lama banyak yang mengundurkan diri, penyebabnya ya beragam, ada yang ikut suaminya merantau, ada yang bekerja di usaha lain, dan lain sebagainya.¹⁰⁷

Berikut adalah daftar produk olahan jamur dari UMKM Firdaus Mushroom Farm yang masih diproduksi hingga saat ini:

Tabel 4.5
Produk Olahan Jamur
Tahun 2020-2022

Hasil Olahan	Produk	Varian	Harga
Jamur	Geprek jamur	Pedas, sedang, tidak pedas	Rp. 6000,00

¹⁰⁵ David Ramadhan Firdausi, *wawancara*, Jember, 12 Februari 2022.

¹⁰⁶ Asrofi, *wawancara*, Jember, 12 Februari 2022.

¹⁰⁷ Soleha, *wawancara*, Jember, 19 Juni 2022.

	Sate jamur	Original, krispi, taichan	Rp. 8000,00
--	------------	------------------------------	-------------

Sumber: David Ramadhan Firdaus (2022)

Dari wawancara di atas dapat dijelaskan bahwa strategi diversifikasi konsentris terbukti dapat meningkatkan volume penjualan hanya saja mulai tahun 2019 hingga saat ini penjualan produk tersebut mengalami penurunan yang cukup signifikan, hal tersebut disebabkan oleh beberapa permasalahan seperti, *pertama* karena terlalu banyak produk olahan jamur yang dihasilkan jadi ada beberapa produk yang kurang perhatian dan tergantikan oleh produk lainnya, *kedua* sulitnya merekrut karyawan baru karena untuk pembuatan beberapa produk jamur itu cukup sulit dan membutuhkan ketelatenan, dan *ketiga* karena kurangnya minat pelanggan pada beberapa produk tertentu.

b. Dampak Penerapan Strategi Integrasi Ke Belakang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Jamur

Dengan adanya penerapan strategi integrasi ke belakang menggunakan program kemitraan, perbulan produk budidaya jamur selalu mengalami peningkatan. Menurut bapak Fathur Rozi untuk pembelian baglog sendiri beliau bisa membeli sebanyak:

“Setiap periode saya itu biasa ambil baglog ke UMKM Firdaus Mushroom Farm sekitar 3000 baglog mbak, nanti biasanya langsung diantar ke tempat saya.”¹⁰⁸

¹⁰⁸ Fathur Rozi, *wawancara*, Jember, 13 Februari 2022.

Pernyataan yang sama juga disampaikan oleh Bapak Asrofi yakni sebagai berikut:

“Rata-rata pelanggan mitra itu ngambil baglog ke kita sekitar 2000 sampai 4000 baglog mbak, dan perbulannya itu selalu ada saja yang pesan.”¹⁰⁹

Meski strategi ini sangat menguntungkan, namun menurut penjelasan dari saudara Firdaus, beliau mengatakan bahwa:

“Ada beberapa permasalahan yang dihadapi oleh kami mbak, saat memproduksi sendiri baglog yang berkualitas tinggi diantaranya, membutuhkan tempat yang luas dan alat-alat pembuatan yang dibutuhkan harganya cukup mahal mbak.”¹¹⁰

Pernyataan yang sama juga disampaikan oleh saudara Asrofi selaku karyawan:

“Untuk memproduksi baglog itu sendiri membutuhkan dana yang cukup besar mbak, apalagi lahan yang dibutuhkan juga harus luas.”

Dari wawancara di atas dapat dijelaskan bahwa strategi integrasi ke belakang terbukti dapat meningkatkan volume penjualan, hanya saja untuk menerapkan strategi integrasi ini membutuhkan dana yang cukup besar.

Berdasarkan analisis dari wawancara di atas, penggunaan strategi diversifikasi konsentris dan integrasi ke belakang dapat meningkatkan volume penjualan, hanya saja ada beberapa permasalahan yang dihadapi oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm dalam penerapannya, yaitu:

¹⁰⁹ Asrofi, *wawancara*, Jember, 17 Maret 2022.

¹¹⁰ David Ramadhan Firdausi, *wawancara*, Jember, 17 Maret 2022.

- 1) Diversifikasi konsentris: produk menjadi kurang perhatian dan tergantikan oleh produk lainnya, yang kedua, sulitnya merekrut karyawan baru, dan yang ketiga, kurangnya minat pelanggan pada beberapa produk tertentu.
- 2) Integrasi ke belakang: membutuhkan dana yang cukup besar dalam penerapannya.

C. Pembahasan Temuan

Setelah diperoleh data yang berasal dari metode observasi, wawancara, dan dokumentasi yang dilakukan oleh peneliti sesuai dengan fokus masalah penelitian. Maka selanjutnya dalam hal ini peneliti membahas temuan-temuan di lapangan dengan teori yang ada untuk mengetahui keterkaitan antar keduanya yakni mengenai pengaruh strategi diversifikasi konsentris dan integrasi ke belakang dalam meningkatkan volume penjualan yang diterapkan oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm.

Berikut adalah data analisis selama melakukan penelitian di UMKM Firdaus Mushroom Farm.

1. Motif Penerapan Strategi Diversifikasi Konsentris Dan Integrasi Ke Belakang Pada UMKM Firdaus Mushroom Farm

Kata strategi berasal dari kata *strategos* dalam bahasa Yunani, kata tersebut merupakan gabungan dari dua kata yakni *stratos* yang berarti tentara dan *ego* yang berarti pemimpin. Hal ini sejalan dengan keadaan pada jaman dahulu, dimana dibutuhkan seorang jenderal untuk memimpin perang agar dapat memenangkan perang. Sehingga dalam ranah dunia

usaha, strategi disini dapat diartikan sebagai alat untuk mencapai tujuan perusahaan.¹¹¹ Sedangkan manajemen strategi dapat diartikan sebagai ilmu mengenai perumusan, pelaksanaan dan evaluasi keputusan-keputusan lintas fungsi yang memungkinkan organisasi mencapai tujuannya.¹¹²

Ada beberapa macam motif dalam penerapan berbagai macam strategi oleh suatu perusahaan, Salah satu perusahaan tersebut adalah UMKM Firdaus Mushroom Farm yang menerapkan 2 strategi utama yakni, strategi diversifikasi konsentris dan strategi integrasi ke belakang. Maksud dari diversifikasi konsentris disini adalah suatu strategi penganekaragaman produk, dimana produk baru yang dihasilkan memiliki keterkaitan dengan produk-produk yang sudah ada.¹¹³ Sedangkan yang dimaksud dengan strategi integrasi ke belakang adalah suatu strategi yang bertujuan untuk mendapatkan kepemilikan atau kendali atas pemasok perusahaan.¹¹⁴

a. Motif penerapan Strategi Diversifikasi Konsentris

Berdasarkan hasil temuan di lapangan, maka dapat dijelaskan bahwa penerapan strategi diversifikasi konsentris pada UMKM Firdaus Mushroom Farm disebabkan oleh 2 motif, yakni motif ekonomi dan motif sosial:

- 1) Motif ekonomi: ingin meminimalisir resiko usaha dengan melakukan penganekaragaman produk, meningkatkan keuntungan

¹¹¹ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran (Prinsip dan Penerapan)*, (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2019), 4.

¹¹² Fred R David, *Manajemen Strategik* (Jakarta Selatan : Salemba Empat, 2016), 3.

¹¹³ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran (Prinsip dan Penerapan)*, 263.

¹¹⁴ Fred R David, *Manajemen Strategik Edisi 15*, 130.

usaha, mengatasi pertumbuhan beberapa produk yang lambat, dan menstabilkan penjualan.

- 2) Motif sosial: memberi kepuasan kepada pelanggan.

Dalam teori manajemen strategi, strategi diversifikasi terkait dikatakan efektif diterapkan jika suatu perusahaan mengalami beberapa hal berikut:¹¹⁵

- 1) Ketika suatu perusahaan bersaing di industri dengan pertumbuhan yang sangat lambat
- 2) Ketika produk baru terkait yang dihasilkan dapat mendongkrak penjualan produk-produk saat ini.
- 3) Ketika produk baru terkait dapat ditawarkan dengan harga yang tinggi
- 4) Ketika produk baru terkait dapat menstabilkan penjualan yang sebelumnya mengalami penurunan.

Hal yang sama mengenai motif dari penerapan strategi diversifikasi juga dijelaskan pada sebuah penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Sylvia Nailuvarry pada usaha Handicraft Citra Mandiri, di mana dalam penelitian ini menjelaskan jika penerapan strategi diversifikasi produk oleh perusahaan lebih kepada motif sosial yakni, ingin mengantisipasi kejenuhan pelanggan terhadap suatu produk, tanpa adanya motif lain, seperti motif ekonomi yang ada pada UMKM Firdaus Mushroom Farm.

¹¹⁵ Ibid, 134.

b. Motif Penerapan Strategi Integrasi Ke Belakang

Ada dua motif penerapan strategi integrasi ke belakang pada UMKM Firdaus Mushroom Farm, yaitu:

- 1) Motif ekonomi , antara lain: pemasok terlalu mahal, dan usaha pemasok menjanjikan sehingga dapat memperluas keuntungan usaha.
- 2) Motif sosial antara lain: ingin membantu para petani jamur lain.

Dalam teori manajemen strategi, strategi integrasi ke belakang dikatakan efektif diterapkan jika suatu perusahaan mengalami beberapa hal berikut:

- 1) Ketika jumlah pemasok sedikit namun jumlah pesaing banyak.
- 2) Ketika suatu perusahaan bersaing dalam lingkungan yang ketat antar perusahaan.
- 3) Ketika suatu perusahaan mempunyai sumber daya manusia dan modal yang dapat digunakan untuk mengelola bisnis baru sehingga dapat memproduksi bahan bakunya sendiri
- 4) Ketika suatu perusahaan memerlukan sumber daya yang cepat dari pemasok
- 5) Ketika keuntungan yang didapat pemasok tinggi hal itu berarti bahwa usaha yang dikelola oleh pemasok cukup menjanjikan bagi suatu perusahaan bila dikelola sendiri.¹¹⁶

¹¹⁶ Ibid, 256.

Berbeda dengan UMKM Firdaus Mushroom Farm yang menggunakan strategi integrasi ke belakang karena dilatar belakangi oleh motif ekonomi dan sosial, penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Ugin Setyani pada Pengrajin Sepatu Kulit Sumali Novitha memilih menggunakan strategi integrasi vertikal karena mereka merasa mempunyai kekuatan yang cukup dari dalam, baik itu modal ataupun sumber daya manusia untuk mengelola bisnis baru, sehingga usaha yang dilakukan bisa lebih efisien.

2. Penerapan Strategi Diversifikasi Konsentris Dan Integrasi Ke Belakang Pada UMKM Firdaus Mushroom Farm

Ada berbagai macam jenis strategi yang biasa digunakan oleh suatu perusahaan, strategi yang digunakan oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm adalah strategi Diversifikasi konsentris dan strategi Integrasi ke belakang.

Dalam suatu perusahaan penerapan strategi memiliki peranan yang sangat penting, terutama dalam mencapai sebuah tujuan yang di inginkan. Strategi memiliki 3 peranan penting, yakni: sebagai pendukung untuk pengambilan keputusan, sebagai sarana koordinasi dan komunikasi dan sebagai target.¹¹⁷ Sehingga saat menerapkan strategi diversifikasi konsentris dan strategi integrasi ke belakang, UMKM Firdaus Mushroom Farm juga perlu melakukan analisis akan aspek-aspek penting, baik aspek dari luar maupun dari dalam perusahaan, hal itu bertujuan agar supaya tujuan dari penerapan strategi tersebut dapat tercapai.

¹¹⁷ Eris Juliansyah, "Strategi Pengembangan Sumber Daya Perusahaan Dalam Meningkatkan Kinerja Pdam Kabupaten Sukabumi", *Jurnal Ekonomak*, 3 (2) (Agustus 2017), 24.

a. Penerapan Strategi Diversifikasi Konsentris

Strategi diversifikasi yang diterapkan oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm adalah jenis strategi diversifikasi konsentris. Semua produk yang dihasilkan merupakan produk turunan dari jamur, hal tersebut dikarenakan pemilik usaha tersebut, yakni saudara Firdaus cukup banyak mengetahui bagaimana pengolahan produk jamur yang baik dan benar. UMKM Firdaus Mushroom Farm selalu mengevaluasi produk yang dihasilkan melalui kritik dan juga saran dari pelanggan, hal tersebut bertujuan untuk memaksimalkan penjualan. Pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Risda Pratiwi pada usaha Rengginang pulut juga dijelaskan, bahwa dalam menerapkan suatu strategi, ada berbagai macam upaya yang bisa dilakukan oleh suatu perusahaan, hal tersebut untuk menarik minat pelanggan dan memaksimalkan penjualan, seperti menjual produk dengan harga murah, meningkatkan promosi, dan mencari tempat penjualan yang strategis,

Sehingga dalam hal ini selain mengevaluasi produk melalui kritik dan saran pelanggan, UMKM Firdaus Mushroom Farm juga memperhatikan tempat dan sistem penjualan, produk olahan jamur tersebut dapat dipesan secara langsung melalui beberapa outlet yang ada di Jenggawah dan Jember Kota, selain itu produk yang dihasilkan juga dapat dipesan melalui berbagai media sosial, seperti *whatsapp* dan

facebook. Sedangkan untuk produk yang banyak diminati oleh pelanggan adalah keripik jamur, sate jamur, dan abon jamur.

Dalam menerapkan strategi diversifikasi konsentris, suatu perusahaan harus memperhatikan hal-hal berikut ini:

- 1) Mendiversifikasi kegiatan-kegiatannya hanya bila peluang produk atau pasar yang ada terbatas.
- 2) Memiliki pemahaman yang baik dalam bidang-bidang yang di diversifikasi.
- 3) Memberikan dukungan yang memadai pada produk yang diperkenalkan.
- 4) Memprediksi pengaruh diversifikasi terhadap lini produk yang ada.¹¹⁸

b. Penerapan Strategi Integrasi Ke Belakang

Strategi integrasi ke belakang sangat sesuai diterapkan oleh suatu perusahaan jika pemasok saat ini tidak dapat diandalkan, seperti terlalu mahal atau tidak dapat memenuhi kebutuhan perusahaan.¹¹⁹

Pada mulanya UMKM Firdaus Mushroom Farm tidak memproduksi sendiri baglog atau media tanam jamur, namun karena dirasa terlalu mahal dan kurang efektif, maka Bapak Firdaus mulai memproduksi sendiri baglog tersebut

Saat menerapkan strategi integrasi ke belakang, UMKM Firdaus Mushroom Farm mempunyai suatu program yakni mitra

¹¹⁸ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran Edisi IV*, 262.

¹¹⁹ Fred R David, *Manajemen Strategik Edisi 15*, 130.

jamur Firdaus Mushroom Farm. Program ini mengharuskan anggotanya untuk membeli baglog dan bahan-bahan budidaya jamur di Firdaus Mushroom Farm, namun disini para mitra tersebut juga akan mendapatkan beberapa keuntungan seperti, pelatihan pembudidayaan jamur, dan jika ada petani jamur yang masih belum mempunyai pelanggan, maka hasil panennya akan didistribusikan oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm.

Program mitra jamur Firdaus Mushroom Farm juga bisa dikatakan sebagai program promosi, di mana melalui program tersebut, secara tidak langsung produk baglog yang dihasilkan oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm dapat lebih dikenal oleh masyarakat, terutama dari kalangan petani jamur. Hal tersebut juga sesuai dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Jasmani yang mengatakan bahwa untuk meningkatkan penjualan produk, suatu perusahaan perlu melakukan suatu promosi pada usahanya.

3. Dampak Penerapan Strategi Diversifikasi Konsentris Dan Integrasi Ke Belakang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Jamur Oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm

Volume penjualan adalah hasil akhir yang dicapai oleh suatu perusahaan dari hasil penjualan produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Naik turunnya volume penjualan perusahaan dapat dilihat dari

intensitas pembelian konsumen dan area perusahaan.¹²⁰ Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan itu terdiri dari 3 macam, yakni, Kualitas produk, Selera Konsumen, Persaingan Menurunkan Harga Jual.¹²¹

Demi meningkatkan volume penjualan, suatu perusahaan akan menerapkan berbagai macam strategi dalam usahanya, begitu pula dengan UMKM Firdaus Mushroom Farm yang menerapkan strategi diversifikasi konsentris dan strategi integrasi ke belakang pada usahanya.

Penerapan strategi pada suatu perusahaan tidak selamanya dapat berjalan sesuai dengan yang direncanakan, seperti halnya beberapa penelitian sebelumnya yang seringkali dihadapkan oleh beberapa permasalahan, baik dari dalam maupun luar perusahaan. Namun karena adanya kekuatan yang besar dari dalam membuat suatu perusahaan dapat menghadapinya.

a. Dampak Penerapan Strategi Diversifikasi Konsentris Dalam Meningkatkan Volume Penjualan

Penggunaan strategi diversifikasi konsentris pada UMKM Firdaus Mushroom Farm terbukti dapat meningkatkan volume penjualan, hanya saja ada beberapa permasalahan yang dihadapi oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm dalam penerapannya yaitu, produk menjadi kurang perhatian dan tergantikan oleh produk lainnya, yang

¹²⁰ Suastriani & Intisari Haryati, "Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada Dimensi Advertising", *Jurnal Disrupsi Bisnis*, Vol. 4, No. 4, (2021), 367.

¹²¹ Eny Kustiyah & Irawan, "Hubungan Bauran Pemasaran Dengan Volume Penjualan Di Pasar Malam Ngarsopura Surakarta", *Jurnal Paradigma*, Vol. 12, No. 01, (2014), 7.

kedua karena sulitnya merekrut karyawan baru sehingga ada beberapa produk yang tinggi peminat namun tidak dapat diproduksi lagi, dan yang ketiga karena kurangnya minat pelanggan pada beberapa produk tertentu.

Hal tersebut sesuai dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Rima Ayuningtyas pada perusahaan UD Teguh Rahardjo, yang menyatakan bahwa, strategi diversifikasi memang terbukti dapat meningkatkan inovasi dan mutu produk, hanya saja strategi ini juga mempunyai dampak negatif, seperti penurunan tingkat penjualan karena kurang diminati dan tersaingi dengan produk-produk sejenis.

Suatu perusahaan jika ingin meningkatkan volume penjualan, mereka harus tetap fokus dengan bisnis yang dijalankan, melalui keunggulan-keunggulan yang ada, dan memperbaiki kelemahan atau permasalahan-permasalahan yang di hadapi, hal tersebut agar dapat bersaing dengan perusahaan lainnya

b. Dampak Penerapan Strategi Integrasi Ke Belakang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan

Penggunaan strategi integrasi ke belakang memang terbukti dapat meningkatkan volume penjualan pada UMKM Firdaus Mushroom Farm pada setiap tahunnya, terlebih lagi dengan diterapkannya program kemitraan jamur Firdaus Mushroom Farm, penjualan baglog dan bahan-bahan budidaya jamur menjadi stabil dan

cenderung meningkat. Pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Dian Widiarsi kepada Usaha Home Industri Rumah Lidi juga dijelaskan bahwa program kemitraan mempunyai pengaruh yang cukup besar terhadap meningkatnya omset penjualan.

Namun Strategi integrasi ke belakang dalam penerapannya membutuhkan biaya investasi yang relatif lebih besar dibanding implementasi strategi ke depan.¹²²

Hal tersebut juga dirasakan oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm dalam menerapkan strategi integrasi ke belakang pada usahanya, di mana strategi ini membutuhkan dana yang cukup besar, terutama untuk tempat dan alat-alat yang dibutuhkan, hal tersebut demi menghasilkan produk baglog yang berkualitas.



¹²² Kurniawan dkk, "Strategi Usaha Perdagangan Beras (Kasus Di Pd. Beras Anda Kelurahan Karyamulya Kecamatan Kesambi)", *Jurnal Agrijati*, Vol. 32, No. 1, (2018), 46.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Motif Penerapan Strategi Diversifikasi Konsentris Dan Integrasi Ke Belakang Pada UMKM Firdaus Mushroom Farm

Ada beberapa hal yang melatarbelakangi mengapa UMKM Firdaus Mushroom Farm menerapkan kedua strategi tersebut, yaitu:

a. Motif Penerapan Strategi Diversifikasi Konsentris

Ada 2 motif dari penerapan strategi diversifikasi konsentris pada UMKM Firdaus Mushroom Farm, yakni, Motif Ekonomi, ingin meminimalisir resiko usaha, ingin meningkatkan keuntungan, mengatasi pertumbuhan beberapa produk yang lambat, dan menstabilkan penjualan. Motif sosial: ingin memberi kepuasan kepada pelanggan.

b. Motif Penerapan Strategi Integrasi Ke Belakang

Ada 2 motif dari penerapan strategi integrasi ke belakang pada UMKM Firdaus Mushroom Farm yakni, motif ekonomi, pemasok terlalu mahal, dan usaha pemasok menjanjikan. Sedangkan untuk motif sosial, yakni ingin membantu para petani jamur lain.

2. Penerapan Strategi Diversifikasi Konsentris Dan Integrasi Ke Belakang Pada UMKM Firdaus Mushroom Farm

Dalam menerapkan strategi diversifikasi konsentris dan strategi integrasi ke belakang diperlukan analisis akan aspek-aspek penting, yang

bertujuan agar tujuan dari penerapan strategi tersebut dapat tercapai.

a. Penerapan Strategi Diversifikasi Konsentris

Dalam penerapannya, UMKM Firdaus Mushroom Farm memiliki pemahaman yang cukup baik mengenai produk jamur yang dihasilkan, produk yang dihasilkan bisa dipesan secara langsung dan pemesanan.

b. Penerapan Strategi Integrasi Ke Belakang

Dalam menerapkan strategi integrasi ke belakang UMKM Firdaus Mushroom Farm membuat suatu program yakni mitra jamur Firdaus Mushroom Farm. Para petani yang menjadi pelanggan atau bagian dalam program ini akan mendapatkan banyak keuntungan.

3. Dampak Penerapan Strategi Diversifikasi Konsentris Dan Integrasi Ke Belakang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Jamur Oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm

Selama menerapkan strategi diversifikasi konsentris dan strategi integrasi ke belakang, UMKM Firdaus Mushroom Farm mengalami fluktuasi volume penjualan, disebabkan oleh beberapa permasalahan. Namun meski terjadi fluktuasi volume penjualan, selama menerapkan kedua strategi tersebut, secara keseluruhan volume penjualan cenderung terus mengalami peningkatan.

B. Saran

1. Bagi pihak perusahaan, saran untuk pihak perusahaan diharapkan dapat mengaplikasikan strategi diversifikasi konsentris dan integrasi ke belakang

secara lebih maksimal dan lebih terfokus pada tujuan perusahaan, hal tersebut agar supaya suatu perusahaan bisa meminimalisir beberapa kendala, seperti sulitnya merekrut karyawan baru, beberapa produk yang kurang diminati pelanggan, biaya investasi yang cukup besar, dan lain sebagainya. Hal itu dapat dilihat dari grafik volume penjualan beberapa tahun terakhir yang mengalami fluktuasi volume penjualan.

2. Bagi penelitian selanjutnya, diharapkan penelitian selanjutnya yang sejenis dengan penelitian ini, dapat memperluas wawasan dan pengetahuan mengenai strategi pengembangan diversifikasi konsentris dan strategi integrasi ke belakang dengan melakukan penelitian pada objek yang berbeda, dengan rujukan referensi yang lebih beragam, atau metode penelitian lain yang digunakan, selain itu disarankan pula untuk meningkatkan ketelitian dalam kelengkapan data seperti apa saja peluang-peluang yang bisa diterapkan oleh perusahaan selama menerapkan strategi diversifikasi konsentris dan strategi integrasi ke belakang pada penelitian yang dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aryanto, Feriawan Aji & Amin Wibowo. 2018. Analisis Strategi Integrasi Vertikal Perusahaan Pengembang Properti Dengan Agen Properti Studi Kasus. Tesis. Yogyakarta: Universitas Gajah Mada.
- Aswin & Aega Wahidun. 2016. Analisis Atribut Produk Samsung Dan Asus Menggunakan Metode Multidimensional Scaling (Mds) Di Bandar Lampung. *Jurnal Bisnis Darmajaya*. Vol. 2 No. 2. Juli.
- Baharuddin, Achmad DKK. 2020. *Manajemen Bisnis Kontemporer : Prinsip Dasar dan Aplikasi*. Yogyakarta: Diandra Kreatif.
- Damayanti, Laras. 2020. Strategi Diversifikasi Produk Dalam Meningkatkan Pangsa Pasar Pada CV. Pakis Logam Perkasa Indonesia Dalam Perspektif Ekonomi Islam. Skripsi. Tulungagung: Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.
- Daryono. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Bandung: CV Yrama Widya.
- David, Fred R 2012. *Manajemen Strategis*. Jakarta: Salemba Empat.
- David , Fred R. 2016. *Manajemen Strategik*. Jakarta Selatan : Salemba Empat.
- Firmansyah, Anang. 2019. *Pemasaran Produk dan Merk (Planning & strategy)*, Surabaya: CV Penerbit Qiara Media.
- Hamidi, Idham. 2018. Analisis Strategi Perusahaan Teguh Mahakarya Yogyakarta. Skripsi. Yogyakarta: Universitas Islam Indonesia.
- Hermawan, Sigit & Sriyono. 2020. *Manajemen Strategi dan Resiko*. Sidoarjo: Umsida Press
- Hidayati, Ulfa. 2018. Penerapan Analisis Swot Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Study Pada Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu). Skripsi. Lampung: Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- Jasmani. 2018. Pengaruh Promosi Dan Pengembangan Produk Terhadap Peningkatan Hasil Penjualan. *Jurnal Semarak*. Vol. 1 No. 3. Fakultas Ekonomi Universitas Pamulang.
- Jayadi, Karta DKK. 2019. Strategi Diversifikasi Produk Turunan Tenun Sutera Wajo. *PROSIDING SEMINAR NASIONAL LP2M UNM - 2019 ISBN: 978-623-7496-14-4*.
- Juliansyah, Eris. 2020. Strategi Pengembangan Sumber Daya Perusahaan Dalam

- Meningkatkan Kinerja Pdam Kabupaten Sukabumi. *Jurnal Ekonomak*. Vol. 3 No. 2. Agustus.
- Kurniawan DKK. 2018. Strategi Usaha Perdagangan Beras (Kasus Di Pd. Beras Anda Kelurahan Karyamulya Kecamatan Kesambi. *Jurnal Agrijati*. Vol. 32 No. 1. Januari.
- Kustiyah, Eny & Irawan. 2014. Hubungan Bauran Pemasaran Dengan Volume Penjualan Di Pasar Malam Ngarsopura Surakarta. *Jurnal Paradigma*. Vol. 12 No. 01. Februari- Juli.
- Moleong, Lexy J. 2017. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Nailuvary, Sylvia. 2019. Strategi Pengembangan Produk pada Handicraft Citra Mandiri di Desa tutul Kecamatan Balung Kabupaten Jember. Skripsi. Jember : Universitas Jember.
- Palupi, Rima Ayuning Tias. 2019. Analisis Strategi Diversifikasi Varian Rasa Produk Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Produk Jenang Di UD Teguh Rahardjo Ponorogo). Skripsi. Ponorogo: Institut Agama Islam Negeri Ponorogo.
- Prastowo, Andi. 2014. *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Prespektif Rancangan Penelitian*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Pratiwi, Risda. 2018. Strategi Pengembangan Usaha Rengginang Pulut Dengan Metode Analisis Swot (Studi Kasus Usaha Rengginang Pulut Cv. Uul Jaya Di Desa Kebun Lada Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat). Skripsi. Medan: Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
- Saputra, Taufik Aris dkk. 2021. Diversifikasi Produk Pendekatan Islamic Ethic Dalam Meningkatkan Omset Bisnis Retail. *Jurnal Studi Keislaman*, Vol. 7 No. 1. Juni.
- Sedarmayanti. 2012. *Sumber Daya Manusia dan Produktivitas Kerja*. Bandung: Bandar Maju.
- Setyani,Ugin. 2020. Analisis SWOT Terhadap Strategi Pengembangan Usaha Mikro Berbasis Ekonomi Kreatif Pada Pengrajin Sepatu Kulit Sumali Novitha Di Kelurahan Keniten Kabupaten Ponorogo. Skripsi. Ponorogo: Institut Agama Islam Negeri Ponorogo.
- Sinarti & Jagat Darmajati. 2019. Pengaruh Leverage, Diversifikasi Produk Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas. *Journal Of Applied Managerial Accounting*. Vol. 3 No. 1. Maret.

- Suastriani & Intisari Haryati. 2021. Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada Dimensi Advertising. *Jurnal Disrupsi Bisnis*. Vol. 4 No. 4. Juli.
- Sugiyono. 2020. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suharto, Babun dkk. 2018. Pedoman Penelitian Karya Ilmiah. Jember: IAIN Press.
- Swastha, Basu. 2020. *Manajemen Penjualan Edisi 3*. Yogyakarta: BPFE YOGYAKARTA.
- Tjiptono, Fandy. 2015. *Strategi Pemasaran Edisi IV*. Yogyakarta: Andy Offset.
- Tjiptono, Fandy. 2019. Strategi Pemasaran (Prinsip dan Penerapan). Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Wibowo. 2013. *Perilaku dalam Organisasi*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Widiasri, Dian. 2018. Strategi Pengembangan Usaha Home Industry Rumah Lidi Desa Karang Tengah Cilongkok Banyumas. Skripsi. Purwokerto: Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.
- Wijaya, Darma & Roy Irawan. 2018. Prosedur Administrasi Penjualan Bearing Pada Usaha Jaya Teknik Jakarta Barat. *Jurnal Perspektif*. Vol. XVI No. 1. Maret.
- Zainurossalamia, Saida. 2020. *Manajemen Pemasaran Teori dan Strategi*. Lombok Tengah: FP Aswaja.

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Luluk Kholifatul Mukarromah .

NIM : E20182055

Pogram Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Institusi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Dengan ini menyatakan bahwa isi skripsi ini dengan judul “Strategi Diversifikasi Konsentris Dan Integrasi Ke Belakang Dalam Peningkatan Volume Penjualan Oleh Umkm Firdaus Mushroom Farm Di Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember” secara keseluruhan adalah hasil kajian atau karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya tanpa tekanan dan paksaan dari pihak manapun.

Jember, 18 Juli 2022

Saya yang menyatakan



Luluk Kholifatul Mukarromah

NIM. E20182055

MATRIK PENELITIAN

Judul	Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode penelitian	Fokus Penelitian
Strategi Diversifikasi Konsentris Dan Integrasi Ke Belakang Dalam Peningkatan Volume Penjualan Oleh Umkm Firdaus Mushroom Farm Di Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember	<ol style="list-style-type: none"> 1. Manajemen Strategi 2. Strategi Diversifikasi 3. Strategi Integrasi 	<ol style="list-style-type: none"> a. Strategi Integrasi b. Strategi Intensif c. Strategi Diversifikasi d. Strategi defensive a. Diversifikasi Konsentris b. Diversifikasi Horizontal c. Diversifikasi Konglonerat a. Integrasi Vertikal b. Integrasi Horizontal 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sumber Data Primer: <ol style="list-style-type: none"> a. Pemilik perusahaan b. Pegawai c. Pelanggan 2. Sumber Data Sekunder <ol style="list-style-type: none"> a. Buku b. Jurnal c. Artikel 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penelitian kualitatif, dengan metode penelitian menggunakan pendekatan deskriptif 2. Jenis penelitian Field Research (Penelitian Lapangan) 3. Penentuan subjek / sumber data penelitian dilakukan menggunakan teknik Purposive sampling 4. Teknik pengumpulan data <ol style="list-style-type: none"> a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi 5. Teknik analisis data dengan menggunakan metode yaitu : <ol style="list-style-type: none"> a. Reduksi Data b. Penyajian Data c. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi 6. Keabsahan data menggunakan: <ol style="list-style-type: none"> a. Triangulasi Sumber 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apa saja hal yang melatarbelakangi penggunaan strategi diversifikasi konsentris dan Integrasi ke belakang pada UMKM Jamur Firdaus Mushroom Farm di Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember? 2. Bagaimana penerapan strategi diversifikasi konsentris dan Integrasi ke belakang pada UMKM Firdaus Mushroom Farm di Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember? 3. Bagaimana dampak dari penerapan strategi diversifikasi konsentris dan Integrasi ke belakang dalam meningkatkan volume penjualan jamur oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm di Desa Cangkring, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember?

PEDOMAN WAWANCARA

A. Pedoman Observasi

1. Untuk mengetahui penerapan strategi diversifikasi konsentris pada UMKM Firdaus Mushroom Farm.
2. Untuk mengetahui penerapan strategi integrasi ke belakang pada UMKM Firdaus Mushroom Farm.

B. Pedoman Wawancara

1. Wawancara terhadap pemilik dan karyawan UMKM Firdaus Mushroom Farm
 - a. Strategi Usaha
 - 1) Apa saja jenis strategi usaha yang diterapkan oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm?
 - 2) Bagaimana proses awal mula penerapan strategi tersebut?
 - b. Strategi Diversifikasi Konsentris
 - 1) Bagaimana awal mula penerapan strategi diversifikasi konsentris pada UMKM Firdaus Mushroom Farm?
 - 2) Apa saja hal yang melatar belakangi penggunaan strategi diversifikasi konsentris pada UMKM Firdaus Mushroom Farm?
 - 3) Kapan awal diterapkannya strategi diversifikasi konsentris pada UMKM Firdaus Mushroom Farm?
 - 4) Apa saja jenis produk olahan jamur yang dihasilkan oleh UMKM Firdaus Mushroom Farm?

- 5) Bagaimana proses pemesanan produk olahan jamur pada UMKM Firdaus Mushroom Farm?
 - 6) Produk apa saja yang paling diminati oleh pelanggan?
 - 7) Bagaimana dampak dari penerapan strategi diversifikasi konsentris terhadap volume penjualan di UMKM Firdaus Mushroom Farm?
 - 8) Apa alasan yang menyebabkan UMKM Firdaus Mushroom Farm tidak memproduksi beberapa jenis olahan jamur untuk saat ini ?
- c. Strategi Integrasi Ke Belakang
- 1) Bagaimana awal mula penerapan strategi integrasi ke belakang pada UMKM Firdaus Mushroom Farm?
 - 2) Apa saja hal yang melatar belakangi penggunaan strategi integrasi ke belakang pada UMKM Firdaus Mushroom Farm?
 - 3) Apa saja hal yang harus dipersiapkan sebelum melakukan strategi integrasi ke belakang?
 - 4) Bagaimana cara untuk menarik minat pelanggan atau petani jamur?
 - 5) Apa maksud dari program mitra jamur Firdaus Mushroom Farm?
 - 6) Apa saja kegiatan dari program kemitraan ini?
 - 7) Berapa banyak pembelian baglog dari setiap pelanggan kemitraan?
 - 8) Bagaimana dampak dari penerapan strategi integrasi ke belakang terhadap volume penjualan di UMKM Firdaus Mushroom Farm?

9) Apa saja permasalahan yang dihadapi selama penerapan strategi integrasi ke belakang?

2. Wawancara terhadap pelanggan UMKM Firdaus Mushroom Farm

a. Strategi Diversifikasi Konsentris

1) Pemesanan produk biasanya secara langsung atau bagaimana?

2) Apa saja produk yang paling diminati dari UMKM Firdaus Mushroom Farm?

b. Strategi Integrasi Ke Belakang

1) Sudah berapa lama menjadi mitra atau pelanggan dari UMKM Firdaus Mushroom Farm?

2) Apa alasan bergabung menjadi bagian dari program kemitraan Firdaus Mushroom Farm?

3) Apa saja keuntungan yang dirasakan selama menjadi bagian dari program kemitraan Firdaus Mushroom Farm?

C. Pedoman Dokumentasi

1. Sejarah terbentuknya UMKM Firdaus Mushroom Farm.

2. Struktur UMKM Firdaus Mushroom Farm.

3. Data jumlah karyawan.

4. Dokumentasi yang relevan.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://febi.uinkhas.ac.id>

Nomor : B-~~59~~ /Un.22/7.a/PP.00.9/01/2022
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Hal : **Permohonan Ijin Penelitian**

26 Januari 2022

Yth. Owner UMKM Firdaus Mushroom Farm
Dusun Cangkring Baru, Desa Cangkring, Kabupaten Jember

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diijinkan mahasiswa berikut :

Nama : Luluk Kholifatul Mukarromah
NIM : E20182055
Semester : VIII (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah

untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai Strategi Diversifikasi Konsentris Dan Integrasi Ke Belakang di Umkm Firdaus Mushroom Farm di lingkungan lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

an Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,

Nurul Widyawati Islami Rahayu



SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : David Ramadhan Firdaus
Jabatan : Owner UMKM Firdaus Mushroom Farm

Dengan ini menyatakan bahwa mahasiswa yang beridentitas:

Nama : Luluk Kholifatul Mukarromah
NIM : E20182055
Semester : VIII
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Ekonomi Syariah
Instansi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq
Jember

Telah melakukan penelitian di UMKM Firdaus Mushroom Farm terhitung mulai tanggal 26 Januari 2022 hingga 14 Juli 2022 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul **“STRATEGI DIVERSIFIKASI KONSENTRIS DAN INTEGRASI KE BELAKANG DALAM PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN OLEH UMKM FIRDAUS MUSHROOM FARM DI DESA CANGKRING, KECAMATAN JENGGAWAH, KABUPATEN JEMBER.”**

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan seperlunya.

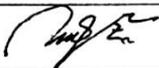
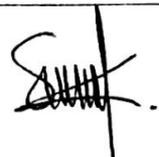
Jember, 14 Juli 2022
Owner UMKM Firdaus Mushroom Farm



David Ramadhan Firdaus

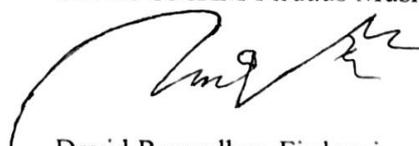
JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

Lokasi Penelitian :Dusun Cangkring Baru, Desa Cangkring, Kecamatan
Jenggawah, Kabupaten Jember

Tanggal	Kegiatan	TTD
26 Januari 2022	Penyerahan surat ijin penelitian	
12 Februari 2022	Wawancara dengan David Ramadhan Firdaus selaku owner UMKM Firdaus Mushroom Farm	
12 Februari 2022	Wawancara dengan Asrofi selaku karyawan dari UMKM Firdaus Mushroom Farm	
13 Februari 2022	Wawancara dengan Fathur Rozi selaku pelanggan bahan-bahan budidaya jamur tiram di UMKM Firdaus Mushroom Farm	
18 Februari 2022	Wawancara dengan Maisaroh selaku pelanggan produk olahan jamur UMKM Firdaus Mushroom Farm	
17 Maret 2022	Wawancara dengan David Ramadhan Firdaus selaku owner UMKM Firdaus Mushroom Farm	
17 Maret 2022	Wawancara dengan Asrofi selaku karyawan dari UMKM Firdaus Mushroom Farm	
19 Juni 2022	Wawancara dengan Soleha selaku karyawan dari UMKM Firdaus Mushroom Farm	
14 Juli 2022	Meminta surat keterangan selesai penelitian	

Jember, 14 Juli 2022

Owner UMKM Firdaus Mushroom Farm



David Ramadhan Firdausi

DOKUMENTASI



Dokumentasi: Wawancara dengan Bapak David Ramadhan Firdaus selaku pemilik UMKM Firdaus Mushroom Farm pada hari Sabtu, 12 Februari 2022



Dokumentasi: Foto bersama dengan Bapak Asrofi selaku karyawan dari UMKM Firdaus Mushroom Farm pada hari Sabtu 12 Februari 2022.



Dokumentasi: Wawancara dengan Bapak Fathur Rozi selaku pelanggan dari UMKM Firdaus Mushroom Farm pada hari Jumat, 13 Februari 2022



Dokumentasi: Foto bersama dengan Mbak Maisaroh selaku pelanggan dari UMKM Firdaus Mushroom Farm pada hari Jumat, 18 Februari 2022.



Dokumentasi: Foto bersama dengan Ibu Soleh selaku karyawan dari
UMKM Firdaus Mushroom Farm pada hari Minggu, 19
Juni 2022.

UIN
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

BIODATA PENULIS



Nama : Luluk Kholifatul Mukarromah
Tempat, Tanggal Lahir : Banyuwangi, 21 Maret 2000
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Dusun Krajan, RT.01/RW.02, Desa Bedewang,
Kabupaten Banyuwangi
Agama : Islam
No. Hp : 085737461293
Alamat Email : lulukholifa52@gmail.com

RIWAYAT PENDIDIKAN

MI/SD : SDN 1 Bedewang (2006-2012)
SMP/MTs : SMPN 3 Songgon (2012-2015)
SMA/SMK : SMAN Darussolah Singonjuruh (2015-2018)
Perguruan Tinggi : UIN KHAS Jember (2018-2022)