

**ANALISIS MANAJEMEN INDUSTRI PADA USAHA PRODUKSI INDART JAMUR
TIRAM DI KABUPATEN SLEMAN**

**Rifki Putra P¹, Torry Cahya A², Muhammad Akbar F³, Muhammad Wildan A⁴, Rachmat
Nurshiddiq⁵**

¹Universitas Negeri Yogyakarta
E-mail: torrycahya.2022@student.uny.ac.id

INFO ARTIKEL

Sejarah Artikel

Diterima:
02 September 2024;
Diperbaiki:
10 November 2024;
Diterima:
01 Desember 2024;
Tersedia daring:
02 Desember 2024.

Kata kunci

Jamur Tiram,
Budidaya, Produksi,
SWOT, Indart Jamur

ABSTRAK

Penelitian ini mengeksplorasi alur produksi dan penyimpanan jamur tiram di Indart Jamur, dari pembibitan hingga distribusi produk akhir. Menggunakan metode wawancara semi-terstruktur, penelitian ini menggali motivasi kepemimpinan, strategi pemasaran, dan manajemen produksi. Data dianalisis dengan tematik dan SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Temuan menunjukkan bahwa Indart Jamur memiliki kekuatan dengan skor 18,4 dalam efisiensi produksi, umpan balik positif, dan harga kompetitif. Namun, juga menghadapi kelemahan dengan skor 12,5 seperti lokasi tertutup, manajemen persediaan yang kurang optimal, dan alat produksi sederhana. Peluang dengan skor 12,5 yang dapat dimanfaatkan termasuk pertumbuhan pasar, teknologi baru, dan diversifikasi produk. Ancaman dengan skor 14,75 seperti persaingan lokal dan fluktuasi kesediaan pelanggan. Dengan selisih faktor kekuatan dan kelemahan 5,9 dan faktor peluang dan ancaman -2,25, Indart Jamur berada dalam Kuadran 2 pada SWOT. Strategi diversifikasi yang memanfaatkan kekuatan dan peluang internal disarankan untuk mengatasi kelemahan dan ancaman eksternal, guna memastikan pertumbuhan usaha.

PENDAHULUAN

Jamur merupakan organisme yang mampu bertahan hidup pada berbagai lingkungan dan media yang berbeda-beda (Valencia & Meitiniarti, 2017). Jamur mendapatkan nutrisinya dari media di mana mereka tumbuh, dan bisa bertahan hidup dengan memanfaatkan sisa-sisa tumbuhan atau menempel pada organisme lain. Iklim Indonesia yang panas dan memiliki kelembaban tinggi menciptakan kondisi ideal bagi pertumbuhan berbagai jenis jamur. Beberapa jenis jamur telah dikenal dan banyak dibudidayakan di Indonesia antara lain jamur merang (*volvariella volvaceae*), jamur kuping (*auricularia auricula*), jamur shitake (*lentinula edodes*) dan jamur tiram putih (*auricularia polytricha*).

Jamur tiram dapat dibudidayakan melalui suatu media buatan yang istilahnya adalah LOG. LOG merupakan media buatan yang berasal dari kayu atau bahan lignin yang telah lapuk dan tersimpan atau terbungkus plastik dan telah diseterilkan untuk tempat tumbuh jamur tersebut. Media yang dipakai biasanya terdiri dari bahan lignin karena jamur tiram termasuk dari jenis jamur kayu. Kayu yang dipakai sebaiknya sudah lapuk dan berbentuk serbuk, hal ini dimaksudkan agar senyawa-senyawa yang terkandung dalam bahan kayu tersebut mudah dicerna oleh jamur sehingga memungkinkan pertumbuhan jamur akan lebih baik. Di usaha Indart Jamur ini juga memproduksi pembibitan jamur, pembibitan jamur merupakan pembibitan benih jamur yang di kelola secara mandiri dan tidak menggunakan supplier dalam memperoleh bibit jamur.

Penelitian akan mengeksplorasi alur produksi dan penyimpanan jamur tiram, mulai dari proses pembibitan hingga produk akhir siap didistribusikan ke pasar. Pertanyaan wawancara akan menggali detail mengenai penggunaan teknologi dan teknik-teknik modern dalam budidaya jamur tiram serta bagaimana Indart Jamur Tiram memastikan kualitas dan kuantitas produk. Selain itu, penelitian ini akan mengevaluasi penggunaan suplier dalam pengelolaan bibit dan dampaknya terhadap efisiensi produksi serta kualitas produk akhir. Manajemen plan produksi untuk tiga tahun ke depan juga akan dianalisis untuk memahami strategi pertumbuhan dan pengembangan usaha. Hal ini meliputi rencana ekspansi kapasitas produksi, diversifikasi produk, serta inovasi dalam proses produksi yang dapat meningkatkan daya saing di pasar.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode wawancara semi-terstruktur untuk mengumpulkan data mendalam tentang motivasi kepemimpinan, strategi pemasaran, dan manajemen produksi dalam bisnis Indart Jamur Tiram. Pendekatan kualitatif dipilih karena memungkinkan pemahaman fenomena dari perspektif subjek secara mendalam dan kontekstual. Informan kunci dipilih secara purposive, yaitu mereka yang berpengalaman dan berperan signifikan dalam kepemimpinan, pemasaran, dan manajemen produksi.

Wawancara semi-terstruktur memberikan fleksibilitas dalam menggali informasi yang kaya dan mendalam. Pedoman wawancara dengan pertanyaan terbuka disusun untuk memastikan fokus, namun tetap memungkinkan eksplorasi lebih lanjut. Setiap wawancara berlangsung sekitar 40 menit dan direkam dengan persetujuan informan.

Pertanyaan tentang motivasi kepemimpinan mencakup cara memberi dan menerima masukan, perbaikan kinerja anggota tim, dan strategi untuk mencapai target. Di bidang pemasaran, pertanyaan mencakup jenis pemasaran, strategi optimalisasi pemasaran, dan langkah saat pendapatan menurun. Untuk manajemen produksi, pertanyaan mencakup alur produksi dan penyimpanan, penggunaan suplier, dan rencana produksi jangka panjang.

Data dari wawancara dianalisis menggunakan metode analisis tematik untuk mengidentifikasi tema dan pola utama. Hasil analisis disajikan dalam bentuk naratif mendalam untuk memberikan pemahaman komprehensif tentang praktik kepemimpinan, pemasaran, dan manajemen produksi dalam bisnis ini. Penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi signifikan bagi literatur yang ada serta rekomendasi praktis bagi para praktisi di lapangan.

Penelitian ini menggunakan analisis SWOT dengan alat EFAS (External Factors Analysis Summary) dan IFAS (Internal Factors Analysis Summary) untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada Indart Jamur Tiram. IFAS akan mengidentifikasi faktor internal seperti kualitas produk, teknologi budidaya, dan jaringan distribusi (kekuatan), serta keterbatasan modal dan kapasitas produksi (kelemahan). EFAS akan mengevaluasi faktor eksternal seperti meningkatnya permintaan produk organik dan dukungan pemerintah (peluang), serta persaingan ketat dan perubahan iklim (ancaman).

Analisis SWOT ini memberikan pandangan strategis yang komprehensif mengenai posisi Indart Jamur Tiram di pasar. Hasilnya diharapkan dapat membantu dalam merumuskan strategi bisnis yang efektif, memanfaatkan kekuatan dan peluang, serta mengatasi kelemahan dan ancaman untuk mencapai pertumbuhan dan keberlanjutan usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari wawancara, dapat diidentifikasi beberapa pendekatan dalam motivasi kepemimpinan yang diterapkan oleh narasumber. Ketika menghadapi kesalahan atau kendala, narasumber menyatakan

bahwa mereka melakukan evaluasi dan mencari penyebab masalahnya. Ini menunjukkan pendekatan reaktif dan analitis terhadap permasalahan, di mana pemimpin berusaha memahami akar masalah sebelum mengambil tindakan perbaikan. Strategi untuk mencapai target kerja dijelaskan dengan merinci jadwal kerja yang terstruktur, meskipun tidak memberikan detail mengenai bagaimana memastikan bahwa target yang telah ditetapkan tercapai. Ini menunjukkan bahwa ada upaya untuk menciptakan lingkungan kerja yang terorganisir, meskipun mungkin kurang spesifik dalam hal pengukuran kinerja.

Ketika menerima masukan dari pelanggan, narasumber menunjukkan sikap terbuka dan fleksibel. Mereka menerima masukan baik positif maupun negatif, menunjukkan bahwa ada kesadaran akan pentingnya umpan balik untuk perbaikan berkelanjutan. Namun, tidak ada penjelasan lebih lanjut tentang bagaimana masukan tersebut diolah dan diterapkan secara sistematis dalam strategi bisnis.

Dalam hal pemasaran, narasumber mengandalkan strategi pemasaran dari mulut ke mulut dan platform media sosial seperti Facebook dan Instagram. Ini menunjukkan pendekatan yang cukup tradisional namun efektif, terutama untuk usaha kecil yang mungkin memiliki keterbatasan anggaran pemasaran. Penggunaan media sosial menunjukkan pemahaman akan pentingnya kehadiran digital dalam menarik pelanggan.

Namun, strategi untuk memastikan pemasaran optimal dan menangani penurunan penjualan tampaknya masih dalam tahap perkembangan. Narasumber menyatakan bahwa mereka belum menetapkan target pemasaran karena masih dalam tahap pengembangan dan kekurangan sumber daya manusia. Hal ini menunjukkan adanya tantangan dalam manajemen sumber daya dan perencanaan strategis yang perlu diatasi untuk mencapai kestabilan dan pertumbuhan yang berkelanjutan.

Dalam manajemen produksi, alur produksi dijelaskan dengan adanya fleksibilitas dalam penyesuaian terhadap permintaan. Misalnya, jika penjualan menurun, mereka dapat mengambil dari budidaya untuk memenuhi target produksi. Ini menunjukkan kemampuan adaptasi yang baik dalam manajemen produksi untuk memastikan kontinuitas dan pemenuhan permintaan pasar.

Namun, ada indikasi bahwa alat-alat produksi mungkin tidak cukup efisien dan membutuhkan peningkatan. Penggunaan peralatan yang kurang efisien dapat menghambat produktivitas dan kualitas produk, sehingga perlu adanya investasi dalam peningkatan teknologi dan proses produksi. Selain itu, harga jual produk yang berada di kisaran Rp 2.400,00 per unit dengan biaya ongkir sesuai jarak menunjukkan bahwa usaha ini masih berfokus pada pasar lokal, khususnya di daerah Yogyakarta dan sekitarnya.

Tabel 1 Tabel IFAS Strength

Faktor-Faktor Strategi Internal	Skor	Bobot	Bobot X Rating
Kekuatan (Strength)			
1. Kinerja produksi Indart Jamur sangat efisien.	4	4/5	3,2
2. Memberikan umpan balik positif tentang saran dan kualitas Jamur.	3	5/5	3
3. Indart Jamur membangun merek yang kuat di komunitas lokal.	4	4/5	3,2
4. Pelayanan yang ramah kepada pelanggan.	5	5/5	5
5. Harga	4	5/5	4
Total			18,4

Indart Jamur Tiram memiliki beberapa kekuatan internal yang signifikan. Kinerja produksinya sangat efisien, memungkinkan optimalisasi sumber daya dan peningkatan output tanpa mengorbankan

kualitas. Umpan balik positif dari pelanggan mengenai kualitas dan saran produk menunjukkan bahwa perusahaan berhasil mempertahankan standar tinggi dan terus beradaptasi dengan kebutuhan pasar. Selain itu, merek yang kuat di komunitas lokal memperkuat loyalitas pelanggan. Pelayanan pelanggan yang ramah meningkatkan kepuasan dan mendorong *word-of-mouth* positif. Harga yang kompetitif juga membuat produk lebih menarik bagi pelanggan baru dan membantu mempertahankan pelanggan yang ada. Dengan total skor kekuatan sebesar 18,4, strategi yang tepat harus memanfaatkan keunggulan ini untuk memperluas pangsa pasar dan mengatasi tantangan eksternal melalui diversifikasi strategi, termasuk peningkatan teknologi produksi dan ekspansi pemasaran digital.

Tabel 2 Tabel IFAS Weakness

Kelemahan (Weakness)			
1. Indart Jamur berlokasi di tempat yang tertutup	4	4/4	4
2. Menghadapi masalah dalam manajemen persediaan atau pemenuhan pesanan pelanggan.	3	3/4	2,25
3. Belum mempunyai inovasi terhadap produk	4	4/4	4
4. Pesediaan alat masih sederhana	3	3/4	2,25
Total			12,5

Indart Jamur Tiram menghadapi beberapa kelemahan yang perlu diatasi. Lokasi perusahaan yang tertutup menghambat aksesibilitas dan visibility, dengan skor 4 dan bobot 4/4, menghasilkan nilai 4. Masalah dalam manajemen persediaan dan pemenuhan pesanan pelanggan menambah tantangan, dengan skor 3 dan bobot 3/4, menghasilkan nilai 2,25. Selain itu, kurangnya inovasi terhadap produk juga menjadi kelemahan utama, dengan skor 4 dan bobot 4/4, menghasilkan nilai 4. Perusahaan juga masih menggunakan alat-alat yang sederhana, yang membatasi efisiensi produksi, dengan skor 3 dan bobot 3/4, menghasilkan nilai 2,25. Total nilai kelemahan sebesar 12,5 menunjukkan bahwa perbaikan dalam manajemen persediaan, inovasi produk, dan modernisasi peralatan perlu dilakukan untuk meningkatkan kinerja dan daya saing.

Tabel 3 Tabel IFAS Opportunity

Faktor-Faktor Strategi Eksternal	Skor	Bobot	Bobot X Rating
PELUANG			
1. Tingkat Pertumbuhan Pasar	4	4/4	4
2. Perkembangan Teknologi	3	3/4	2,25
3. Perluasan produk dengan penambahan jenis jamur	4	4/4	4
4. Kemitraan dan kolaborasi	3	3/4	2,25
Total			12,5

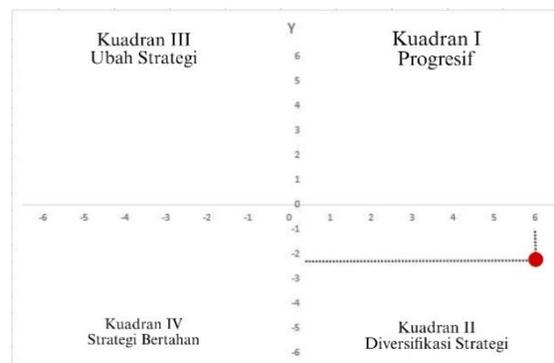
Indart Jamur Tiram memiliki beberapa peluang eksternal yang dapat dimanfaatkan untuk pertumbuhan. Tingkat pertumbuhan pasar yang tinggi memberikan kesempatan besar, dengan skor 4 dan bobot 4/4, menghasilkan nilai 4. Perkembangan teknologi menawarkan peluang untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas produksi, meskipun dengan nilai 2,25 dari skor 3 dan bobot 3/4. Perluasan produk dengan menambahkan jenis jamur baru juga menjadi peluang signifikan, dengan skor 4 dan bobot 4/4, menghasilkan nilai 4. Kemitraan dan kolaborasi dapat membantu memperluas jaringan dan sumber daya, dengan nilai 2,25 dari skor 3 dan bobot 3/4. Total nilai peluang sebesar 12,5 menunjukkan bahwa dengan memanfaatkan pertumbuhan pasar, perkembangan teknologi, diversifikasi produk, dan kemitraan, perusahaan dapat meningkatkan daya saing dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

Tabel 4 Tabel IFAS Threats

ANCAMAN			
1. Persaingan dengan pesaing lokal	4	4/4	4
2. Kesetiaan Konsumen	5	5/4	6.25
3. pengaruh suhu	3	3/4	2.25
4.hama	3	3/4	2,25
Total			14,75

Indart Jamur Tiram menghadapi beberapa ancaman eksternal yang signifikan. Persaingan dengan pesaing lokal merupakan ancaman besar, dengan skor 4 dan bobot 4/4, menghasilkan nilai 4. Kesetiaan konsumen yang fluktuatif juga menjadi ancaman kritis, dengan skor 5 dan bobot 5/4, menghasilkan nilai 6,25. Pengaruh suhu yang tidak menentu dan hama turut menambah tantangan, masing-masing dengan nilai 2,25 dari skor 3 dan bobot 3/4. Total nilai ancaman sebesar 14,75 menunjukkan bahwa perusahaan perlu mengembangkan strategi untuk mengatasi persaingan, meningkatkan loyalitas pelanggan, serta mengelola risiko terkait suhu dan hama.

Dengan selisih antara faktor kekuatan dan kelemahan sebesar 5,9 dan selisih antara faktor peluang dan ancaman sebesar -2,25, industri jamur tiram Indart Jamur Tiram berada dalam Kuadran 2 pada diagram SWOT. Kuadran ini mengindikasikan bahwa perusahaan memiliki kekuatan internal yang signifikan tetapi menghadapi beberapa kendala ancaman eksternal.



Gambar 1 Analisis Kuadran SWOT

Kuadran 2 ini menekankan pada pentingnya memaksimalkan kekuatan internal untuk merebut peluang pasar yang lebih baik meskipun terdapat ancaman dari luar. Fokus strategis yang dianjurkan adalah diversifikasi strategi, yang berarti perusahaan perlu memperbanyak ragam strategi taktis untuk menghadapi tantangan eksternal. Dalam konteks ini, Indart Jamur Tiram perlu mengembangkan berbagai strategi baru untuk memastikan roda organisasi tetap berputar dengan baik.

Strategi diversifikasi melibatkan mencari dan menerapkan metode terbaik untuk mengatasi ancaman eksternal sambil memanfaatkan kekuatan internal. Sebagai contoh, Indart Jamur Tiram dapat berinvestasi dalam peningkatan teknologi produksi untuk meningkatkan efisiensi, serta memperkuat tim pemasaran dan manajemen sumber daya manusia. Selain itu, perusahaan dapat memperluas jangkauan pemasaran melalui platform digital dan berpartisipasi dalam program-program pemerintah untuk UMKM yang dapat memberikan dukungan tambahan.

Dengan memfokuskan pada diversifikasi strategi, Indart Jamur Tiram dapat memperkuat posisi pasar dan meningkatkan daya saing meskipun menghadapi berbagai ancaman dari lingkungan eksternal. Diversifikasi ini dapat mencakup pengembangan produk baru, penetrasi pasar baru, atau kolaborasi strategis dengan mitra bisnis lain. Dengan demikian, perusahaan dapat menjaga pertumbuhan yang berkelanjutan dan mengatasi tantangan yang ada secara efektif.

IFAS EFAS	STRENGTHS (S) 1. Kinerja produksi Indart Jamur sangat efisien. 2. Memberikan umpan balik positif tentang kualitas jamur yang disajikan. 3. Membangun merek yang kuat di komunitas lokal. 4. Pelayanan yang ramah kepada pelanggan. 5. Harga	WEAKNESS (W) 1. Indart jamur berlokasi ditempat yang tertutup 2. Menghadapi masalah dalam manajemen persediaan atau pemenuhan pesanan pelanggan. 3. Belum mempunyai inovasi terhadap produk 4. Pesediaan alat masih sederhana
	OPPORTUNITIES (O) 1. Tingkat Pertumbuhan Pasar 2. Perkembangan Teknologi 3. Perluasan produk dengan penambahan jenis jamur 4. Kemitraan dan kolaborasi	STRATEGI S-O 1. Menggunakan reputasi yang baik di komunitas lokal untuk memperluas produk 2. Menawarkan Harga yang Kompetitif dan Promosi Menarik untuk Menarik Pelanggan Baru. 3. Memperkuat Merek dan Meningkatkan Kualitas Produk untuk Mendapatkan Kepercayaan Pelanggan dan Kemitraan.
	THREATS (T) 1. Persaingan dengan pesaing lokal 2. Kesetiaan Konsumen 3. pengaruh suhu 4. hama	STRATEGI S-T 1. Gunakan efisiensi produksi untuk menawarkan harga yang lebih kompetitif dan promo menarik. 2. Kembangkan strategi untuk meminimalkan dampak perubahan cuaca.
		STRATEGI W-T 1. Mengatasi kelemahan lokasi dengan menawarkan layanan produk jamur yang lebih baik dan kualitas yang bersaing. 2. Menyusun strategi untuk menambahkan alat agar persaingan meingkat dan hama berkurang 3. Berinovasi agar tidak kalah dengan persaingan

Gambar 2 Analisis Matriks SWOT

Jamur memiliki beberapa kekuatan utama, termasuk efisiensi produksi yang tinggi, umpan balik positif tentang kualitas jamur, merek yang kuat di komunitas lokal, pelayanan pelanggan yang ramah, dan harga yang kompetitif. Namun, perusahaan juga menghadapi beberapa kelemahan seperti lokasi yang tertutup, masalah manajemen persediaan, kurangnya inovasi produk, dan alat produksi yang masih sederhana. Di sisi lain, terdapat peluang yang dapat dimanfaatkan, seperti pertumbuhan pasar, perkembangan teknologi, perluasan produk dengan jenis jamur baru, dan kemitraan serta kolaborasi. Ancaman yang dihadapi meliputi persaingan dengan pesaing lokal, kesetiaan konsumen, pengaruh suhu, dan hama. Untuk mengatasi ini, strategi S-O dapat melibatkan penggunaan reputasi lokal untuk memperluas produk, menawarkan harga kompetitif dan promosi menarik, serta memperkuat merek dan meningkatkan kualitas produk. Strategi W-O dapat mencakup penggunaan teknologi untuk mengatasi masalah manajemen persediaan, mengembangkan produk baru, meningkatkan alat produksi melalui kemitraan, dan diversifikasi produk dengan jenis jamur baru. Strategi S-T melibatkan penggunaan efisiensi produksi untuk menawarkan harga kompetitif dan mengembangkan strategi untuk mengurangi dampak perubahan cuaca. Sedangkan strategi W-T mencakup penawaran layanan produk yang lebih baik untuk mengatasi kelemahan lokasi, penambahan alat untuk meningkatkan daya saing dan mengurangi hama, serta inovasi agar tidak kalah dalam persaingan. Dengan demikian, Indart Jamur dapat memperkuat daya saing dan memperluas pasarnya.

KESIMPULAN

Indart Jamur merupakan sebuah usaha pembudidayaan dan produksi jamur mulai dari bibit sampai dengan siap dikonsumsi. Dalam wawancara yang dilakukan ini mengidentifikasi beberapa pendekatan dalam motivasi kepemimpinan yang diterapkan oleh narasumber, seperti evaluasi analitis terhadap masalah, struktur jadwal kerja yang terorganisir, dan keterbukaan terhadap masukan pelanggan. Dalam pemasaran, narasumber mengandalkan strategi dari mulut ke mulut dan media sosial, meski masih menghadapi tantangan dalam manajemen sumber daya dan perencanaan strategis. Manajemen produksi menunjukkan fleksibilitas dan adaptasi yang baik, namun terdapat kebutuhan untuk peningkatan efisiensi alat produksi. Usaha ini masih berfokus pada pasar lokal di Yogyakarta dengan harga produk yang kompetitif.

Usaha ini juga memiliki faktor internal (IFAS) yaitu kekuatan dengan total skor kekuatan 18,4 lalu untuk strategi yang tepat harus memanfaatkan keunggulan ini untuk memperluas pangsa pasar dan mengatasi tantangan melalui diversifikasi, peningkatan teknologi produksi, dan ekspansi pemasaran digital. Kemudian Total nilai kelemahan sebesar 12,5 menunjukkan bahwa perbaikan dalam manajemen persediaan, inovasi produk, dan modernisasi peralatan perlu dilakukan untuk meningkatkan kinerja dan daya saing. Dan kemudian usaha ini juga memiliki faktor eksternal (EFAS) yaitu peluang dengan total nilai peluang sebesar 12,5 menunjukkan bahwa dengan memanfaatkan pertumbuhan pasar, perkembangan teknologi, diversifikasi produk, dan kemitraan, perusahaan dapat meningkatkan daya saing dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan. Dan ancaman dengan total nilai ancaman sebesar 14,75 menunjukkan bahwa perusahaan perlu mengembangkan strategi untuk mengatasi persaingan, meningkatkan loyalitas pelanggan, serta mengelola risiko terkait suhu dan hama.

Selanjutnya untuk analisis kuadran SWOT, dengan selisih antara faktor kekuatan dan kelemahan sebesar 5,9 dan selisih antara faktor peluang dan ancaman sebesar -2,25, industri jamur tiram Indart Jamur Tiram berada dalam Kuadran 2 pada diagram SWOT. Kuadran ini mengindikasikan bahwa perusahaan memiliki kekuatan internal yang signifikan tetapi menghadapi beberapa kendala ancaman eksternal. Fokus strategis yang dianjurkan adalah diversifikasi strategi, yang berarti perusahaan perlu memperbanyak ragam strategi taktis untuk menghadapi tantangan eksternal.

PENGAKUAN

Penelitian ini didukung/didukung sebagian oleh prodi teknik industri UNY.

REFERENSI

- Triono, E. (2020). *Budidaya jamur tiram dan pengolahannya sebagai upaya meningkatkan ekonomi kreatif Desa Kaulon*. Jurnal Karinov, 3(2), 64-68.
- Wattimena, L. (2020). *Analisis Biaya Produksi Dan Pendapatan Usaha Jamur Tiram Putih Pada Usaha D'papua Jamur Di Kelurahan Malasom Kabupaten Sorong*. Jurnal Jendela Ilmu, 1(1), 38-43.
- Rosmiah, R., Aminah, I. S., Hawalid, H., & Dasir, D. (2020). *Budidaya jamur tiram putih (Pluoretus Ostreatus) sebagai upaya perbaikan gizi dan meningkatkann pendapatan keluarga*. ALTIFANI Journal: International Journal of Community Engagement, 1(1), 31-3