

**MENYUSUN RENCANA PEMASARAN YG KUAT DG AKTIVITAS  
PEMASARAN BERGRILYA DENGAN BERWIRAUSAHA JAMUR GORENG**



**DOSEN PENGAMPU :**

**DR. H. MUSTATUL ANWAR, M.M.PD.M.KES**

**DISUSUN OLEH ;**

**ADIZZA MAHARANI REYNALDI (NPM : 2210010238)**

**MUHAMMAD ZAINUDIN MANSYUR (NPM : 2210010587)**

**MUHAMMAD SYAFIQ YUSUF (NPM : 2210010514)**

**PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA  
FAKULTAS TEKNOLOGI INFORMASI  
UNIVERSITAS ISLAM KALIMANTAN**

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Tuhan Yang Maha kuasa karena telah memberikan kesempatan pada kelompok kami untuk menyelesaikan makalah ini. Atas rahmat dan hidayah-Nya lah kelompok kami dapat menyelesaikan makalah dengan berjudul **Menyusun Rencana Pemasaran Yg Kuat Dg Aktivitas Pemasaran Bergrilya Dengan Berwirausaha Jamur Goreng.**

tepat waktu. Makalah ini disusun guna memenuhi tugas dosen pada mata kuliah Kewirausahaan di Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari. Selain itu, kelompok kami juga berharap agar makalah ini dapat menambah wawasan bagi pembaca tentang rencana pemasaran yang dilaksanakan secara bergerilya untuk menambah peluang dengan memikat konsumen.

Penulis mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada bapak Dr. H. Mustatul Anwar, M.M.Pd.M.Kes selaku dosen mata kuliah Kewirausahaan. Tugas yang telah diberikan ini dapat menambah pengetahuan dan wawasan terkait bidang yang ditekuni penulis. Penulis juga mengucapkan terima kasih pada semua pihak yang telah membantu proses penyusunan makalah ini. Penulis menyadari makalah ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun akan penulis terima demi kesempurnaan makalah ini.

Banjarbaru, 29 November 2023

Hormat Kami,

Kelompok

## DAFTAR ISI

<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>i</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>ii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>3</b>
A. Latar Belakang .....	3
B. Rumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Penulisan.....	3
D. Manfaat Penulisan.....	3
<b>BAB II LANDASAN TEORITIS.....</b>	<b>5</b>
A. Pemasaran Produk Makanan .....	5
B. Bauran Pemasaran (Marketing Mix) .....	5
C. Pemasaran Berwirausaha.....	5
D. Pemasaran Berbasis Masyarakat .....	5
E. Analisis SWOT .....	6
F. Pemasaran Digital.....	6
<b>BAB III PEMBAHASAN .....</b>	<b>7</b>
A. Analisis Pasar dan Segmentasi.....	7
B. Penetapan Harga yang Tepat .....	7
C. Strategi Distribusi yang Efisien .....	7
D. Branding dan Pemosisian Produk .....	7
E. Promosi dan Kampanye Pemasaran .....	7
F. Pemasaran Berwirausaha .....	7
G. Keterlibatan Masyarakat dan Pembangunan Hubungan .....	8
H. Penggunaan Pemasaran Digital .....	8
I. Analisis SWOT dan Pengambilan Keputusan .....	8
J. Pengukuran Kinerja dan Pengembangan Lanjutan .....	8
<b>BAB IV PENUTUP .....</b>	<b>9</b>
A. Kesimpulan .....	9
B. Saran.....	9

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Pasar makanan dan minuman terus berkembang, dan berwirausaha dalam industri kuliner dapat menjadi peluang yang menjanjikan. Jamur goreng sebagai salah satu produk makanan memiliki potensi pasar yang cukup besar. Dengan adanya tren gaya hidup sehat dan kesadaran konsumen akan bahan makanan organik, jamur goreng dapat menjadi alternatif yang menarik. Namun, untuk berhasil bersaing dalam pasar yang kompetitif, diperlukan rencana pemasaran yang kuat dan strategi berwirausaha yang inovatif.

#### **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana mengidentifikasi target pasar yang tepat untuk produk jamur goreng?
2. Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan pemasaran produk jamur goreng?
3. Bagaimana mengembangkan strategi pemasaran berwirausaha yang unik dan efektif untuk produk jamur goreng?
4. Bagaimana mengoptimalkan aktivitas pemasaran berwirausaha untuk meningkatkan penjualan dan popularitas produk jamur goreng?

#### **C. Tujuan Penulisan**

1. Menganalisis potensi pasar produk jamur goreng dan mengidentifikasi segmen pasar yang potensial.
2. Mengembangkan rencana pemasaran yang kuat untuk meningkatkan visibilitas dan daya tarik produk jamur goreng.
3. Menyusun strategi berwirausaha yang inovatif untuk membedakan produk jamur goreng dari pesaing.
4. Meningkatkan penjualan produk jamur goreng melalui aktivitas pemasaran yang terarah dan efektif.

#### **D. Manfaat Penulisan**

1. Memberikan panduan praktis bagi pelaku bisnis jamur goreng dalam mengembangkan rencana pemasaran yang efektif.

2. Meningkatkan pemahaman pembaca tentang faktor-faktor kunci yang mempengaruhi keberhasilan pemasaran produk makanan.
3. Memberikan inspirasi dan ide untuk berwirausaha dalam industri kuliner, khususnya produk jamur goreng.
4. Mendorong inovasi dalam aktivitas pemasaran dan berwirausaha untuk mencapai kesuksesan dalam bisnis makanan.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORITIS**

Landasan teoritis untuk menyusun Rencana Pemasaran yang Kuat dengan Aktivitas Pemasaran Berwirausaha untuk produk jamur goreng melibatkan pemahaman mendalam tentang beberapa konsep dan prinsip pemasaran serta berwirausaha. Berikut adalah beberapa landasan teoritis yang dapat menjadi dasar dalam menyusun rencana pemasaran yang kuat untuk produk jamur goreng:

#### **A. Pemasaran Produk Makanan**

1. Segmentasi Pasar: Mengetahui cara mengidentifikasi dan memahami segmen pasar yang tepat untuk produk jamur goreng.
2. Pemosisian Produk: Memahami konsep pemosisian produk untuk menentukan cara terbaik untuk membedakan jamur goreng dari pesaing.

#### **B. Bauran Pemasaran (Marketing Mix)**

1. Produk: Fokus pada pengembangan produk jamur goreng yang berkualitas dan memenuhi kebutuhan konsumen.
2. Harga: Menentukan strategi penetapan harga yang sesuai dengan nilai produk dan dapat diterima oleh pasar.
3. Promosi: Membuat strategi promosi yang efektif untuk meningkatkan kesadaran dan minat konsumen terhadap jamur goreng.
4. Distribusi (Tempat): Menentukan saluran distribusi yang optimal untuk memastikan ketersediaan produk kepada konsumen.

#### **C. Pemasaran Berwirausaha**

1. Inovasi: Memahami pentingnya inovasi dalam berwirausaha untuk menciptakan keunggulan kompetitif.
2. Kreativitas: Mendorong kreativitas dalam merancang aktivitas pemasaran untuk menarik perhatian target pasar.
3. Resiliensi: Mengembangkan ketangguhan dalam menghadapi tantangan dan perubahan dalam pasar.

#### **D. Pemasaran Berbasis Masyarakat**

1. Keterlibatan Masyarakat: Menyusun strategi pemasaran yang melibatkan masyarakat untuk membangun hubungan yang kuat dengan konsumen.

2. Pemberdayaan Konsumen: Menciptakan aktivitas pemasaran yang memberdayakan konsumen dan membangun hubungan jangka panjang.

#### **E. Analisis SWOT**

1. Analisis Internal (Kekuatan dan Kelemahan): Evaluasi internal terhadap bisnis jamur goreng, seperti sumber daya, kemampuan produksi, dan keunggulan produk.
2. Analisis Eksternal (Peluang dan Ancaman): Menilai faktor-faktor eksternal yang dapat mempengaruhi bisnis, seperti tren pasar, persaingan, dan perubahan regulasi.

#### **F. Pemasaran Digital**

1. Pemasaran Media Sosial: Memahami cara memanfaatkan media sosial untuk meningkatkan visibilitas dan interaksi dengan konsumen.
2. Optimisasi Mesin Pencari (SEO): Memahami strategi SEO untuk meningkatkan visibilitas online produk jamur goreng.

### **BAB III**

### **PEMBAHASAN**

Pembahasan menyusun Rencana Pemasaran yang Kuat dengan Aktivitas Pemasaran Berwirausaha untuk Jamur Goreng mencakup berbagai aspek strategis yang perlu dipertimbangkan untuk mencapai kesuksesan dalam memasarkan produk tersebut. Berikut adalah beberapa poin utama dalam pembahasan rencana pemasaran tersebut:

#### **A. Analisis Pasar dan Segmentasi**

Pada bagian ini dapat dilakukan identifikasi dan menganalisis pasar untuk produk jamur goreng, termasuk tren konsumen, preferensi, dan kebutuhan pasar. Serta dapat melakukan segmentasi pasar untuk menentukan segmen yang paling menjanjikan dan relevan.

#### **B. Penetapan Harga yang Tepat**

Menganalisis biaya produksi dan kompetitor untuk menentukan penetapan harga yang menguntungkan serta menyesuaikan strategi penetapan harga dengan nilai tambah produk dan ekspektasi pasar.

#### **C. Strategi Distribusi yang Efisien**

Dapat dilakukan dengan menentukan saluran distribusi yang efisien untuk memastikan ketersediaan produk di pasar serta memperhitungkan distribusi online dan offline sesuai dengan preferensi target pasar.

#### **D. Branding dan Pemosisian Produk**

Cara yang tepat adalah mengembangkan identitas merek yang kuat untuk produk jamur goreng. Menentukan cara terbaik untuk memosisikan produk agar dapat bersaing dengan produk sejenis.

#### **E. Promosi dan Kampanye Pemasaran**

Menyusun strategi promosi yang kreatif dan efektif untuk meningkatkan kesadaran konsumen. Memanfaatkan media sosial, kampanye iklan, dan promosi penjualan untuk meningkatkan visibilitas produk.

#### **F. Pemasaran Berwirausaha**

Membangun strategi berwirausaha yang membedakan produk jamur goreng dari pesaing serta memanfaatkan inovasi dalam proses produksi, kemasan, atau presentasi produk untuk menarik perhatian konsumen.



### **G. Keterlibatan Masyarakat dan Pembangunan Hubungan**

Melibatkan masyarakat dalam aktivitas pemasaran, seperti acara lokal atau program kemitraan serta dapat membangun hubungan jangka panjang dengan konsumen melalui keterlibatan dan pelayanan pelanggan yang baik.

### **H. Penggunaan Pemasaran Digital**

Memanfaatkan kekuatan pemasaran digital, termasuk media sosial, situs web, dan kampanye email dengan mengoptimalkan SEO untuk meningkatkan visibilitas online produk jamur goreng.

### **I. Analisis SWOT dan Pengambilan Keputusan**

Melakukan analisis SWOT untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman bisnis lalu menggunakan hasil analisis SWOT sebagai dasar untuk pengambilan keputusan strategis.

### **J. Pengukuran Kinerja dan Pengembangan Lanjutan**

Menetapkan indikator kinerja kunci (KPI) untuk mengukur keberhasilan rencana pemasaran dan melakukan evaluasi dan penyesuaian berdasarkan hasil pemantauan dan umpan balik pelanggan.

Pembahasan ini mencakup aspek-aspek kunci yang harus dipertimbangkan dalam menyusun rencana pemasaran yang kuat dengan aktivitas pemasaran berwirausaha untuk produk jamur goreng. Dengan pendekatan holistik dan strategis, diharapkan bisnis dapat mencapai tujuan pemasaran dan berwirausaha secara efektif.

## **BAB IV PENUTUP**

### **A. Kesimpulan**

Menyusun Rencana Pemasaran yang Kuat dengan Aktivitas Pemasaran Berwirausaha untuk Jamur Goreng merupakan langkah krusial dalam menghadapi pasar yang kompetitif. Dalam mengejar kesuksesan, beberapa kesimpulan kunci dapat diambil:

#### **1. Pemahaman Mendalam Terhadap Pasar**

Analisis pasar yang mendalam membantu dalam mengidentifikasi peluang dan tantangan yang dihadapi produk jamur goreng.

#### **2. Inovasi dan Diferensiasi**

Penggunaan strategi berwirausaha dan inovasi dalam produksi, kemasan, atau pemasaran dapat menjadi poin diferensiasi yang kuat di pasar.

#### **3. Integrasi Pemasaran Digital**

Pemasaran digital, termasuk media sosial dan optimisasi mesin pencari, menjadi elemen kunci untuk meningkatkan visibilitas dan keterlibatan konsumen.

#### **4. Pentingnya Branding**

Membangun identitas merek yang kuat membantu meningkatkan citra produk dan membujuk konsumen untuk memilih jamur goreng di antara opsi lainnya.

#### **5. Keterlibatan Masyarakat**

Melibatkan masyarakat dalam aktivitas pemasaran dapat menciptakan hubungan emosional dengan konsumen, yang berpotensi meningkatkan loyalitas.

### **B. Saran**

#### **1. Perluasan Jaringan Distribusi**

Mengevaluasi dan memperluas saluran distribusi untuk memastikan ketersediaan produk jamur goreng di berbagai titik penjualan, baik offline maupun online.

#### **2. Kontinuitas Inovasi**

Mendorong tim pengembangan produk untuk terus melakukan inovasi, baik dalam formulasi produk, varian rasa, atau kemasan, untuk menjaga daya tarik konsumen.

### 3. Penguatan Pemasaran Digital

Mengalokasikan sumber daya yang cukup untuk pemasaran digital, dengan fokus pada pengembangan konten menarik dan strategi kampanye yang efektif.

### 4. Pemantauan dan Evaluasi Terus-menerus

Menerapkan sistem pemantauan dan evaluasi yang berkelanjutan terhadap kinerja pemasaran, dengan memperhatikan KPI dan merespons perubahan pasar dengan cepat.

### 5. Pembangunan Kemitraan Strategis

Mengeksplorasi peluang untuk membangun kemitraan strategis dengan pemangku kepentingan, seperti petani jamur lokal atau bisnis kuliner terkait.

### 6. Fokus pada Pengalaman Pelanggan

Memastikan pengalaman pelanggan yang positif melalui layanan pelanggan yang responsif, kemasan produk yang menarik, dan promosi yang memberikan nilai tambah.

Dengan menerapkan saran-saran ini, diharapkan Rencana Pemasaran yang Kuat dengan Aktivitas Pemasaran Berwirausaha untuk Jamur Goreng dapat menjadi landasan yang kokoh untuk kesuksesan produk ini di pasar yang dinamis. Dengan adaptasi dan inovasi yang berkelanjutan, bisnis jamur goreng memiliki potensi untuk berkembang dan meraih dukungan konsumen yang kuat.