

## Strategi Pemasaran Usahatani Jamur Tiram Di Dusun Basseang Kec. Anreapi Kabupaten Polewali Mandar

**Nurhaya Kusmiah<sup>1)</sup>, Mustajab<sup>2)</sup>, Hasanuddin Kandatong<sup>3)</sup>**

<sup>1</sup>Program Studi Agribisnis, Fakultas Ilmu Pertanian Universitas Al Asyariah Mandar

<sup>1</sup>email: [nurhayakusmiah@gmail.com](mailto:nurhayakusmiah@gmail.com), <sup>2</sup>email: [mmustajab89@gmail.com](mailto:mmustajab89@gmail.com)

<sup>3</sup>email: [hasanuddink22@gmail.com](mailto:hasanuddink22@gmail.com)

### Abstract

*Oyster mushroom is a food plant with a hood that's almost same as oyster shell, which currently great demand by consumers. This study aims to determine internal external factors of Oyster Mushroom Marketing Strategy in Basseang . The method used in this study is SWOT analysis to identify marketing strategic can be applied to farming with analyze of EFAS and IFAS tables and using SWOT diagrams to determine the position of farming. Based on the research the data showing that the strength factor can cover the existing weaknesses where the strength factor obtained a total value of 1.9 greater than the weakness factor with a total value of 1.23 this can indicate that strength can support the development of Oyster Mushrooms in Basseang. External factors have an opportunity factor with a total value of 1.56 greater than the threat factor with a total value of 1.44 this indicates that oyster mushrooms in the Basseang have a very large potential opportunity . Meanwhile, based on the SWOT diagram, the position of the oyster mushroom farming is in Quadrant I, namely aggressive criteria, where the business position is very safe, with this position the farm needs to increase production and increase promotion.*

**Keywords:** Marketing Strategy, Oyster Mushroom, SWOT, EFAS-IFAS

### Pendahuluan

Indonesia dikenal sebagai negara agraris, dimana mayoritas penduduknya mengandalkan sektor pertanian sebagai mata pencaharian utama dan menopang pembangunan perekonomian nasional. Sektor pertanian berkontribusi sangat besar dalam struktur perekonomian Indonesia dengan proporsi baik pada jumlah penyerapan tenaga kerja hingga pada sumber pendapatan negara melalui total Produk Domestik Bruto (PDB).

Jamur tiram saat ini menjadi salah satu komoditas Hortikultura yang dapat dibudidayakan dan memiliki prospek yang cukup cerah di Indonesia karena kondisi alam yang sangat mendukung serta permintaan pasar yang tinggi. Permintaan konsumen terhadap komoditas jamur tiram membuat peluang bisnis budidaya jamur tiram terbuka lebar. Bisnis jamur tiram dapat dilakukan mulai dari pengadaan bahan baku atau media tanam baglog jamur, pembibitan, pembudidayaan, pemasaran, dan bisnis olahan makanan berbahan dasar jamur tiram. Bisnis jamur tiram saat ini dan pada masa mendatang masih merupakan bisnis yang memiliki prospek sangat bagus, hal ini dikarenakan

meningkatnya pemahaman masyarakat akan pentingnya pola makan yang sehat dan bergizi serta permintaan pasar yang belum dapat terpenuhi dengan baik oleh produsen. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (2018) bahwa tingkat konsumsi jamur di Indonesia mencapai 47.753 ton sedangkan produksinya hanya 37.020 ton. Setiap tahun permintaan jamur tiram meningkat 10% baik untuk kebutuhan hotel, restoran, vegetarian.

Bila dilihat pada potensi yang ada, maka usaha jamur tiram di Indonesia mempunyai prospek yang sangat baik, akan tetapi hal ini tidak menjadikan meratanya pendapatan dari hasil usaha jamur tiram terutama di tingkat pengusahanya. Terjadinya peristiwa ini dapat dipastikan karena adanya perbedaan kemampuan pengelolaan untuk menjalankan teknik produksi, terutama untuk mencapai keuntungan usaha. Hal ini disebabkan oleh adanya perbedaan dalam pemilihan lahan untuk melakukan usaha budidaya jamur tiram, serta kapasitas produksi yang berbeda-beda. Padahal usaha jamur tiram bisa dijadikan sumber tambahan pendapatan

bagi masyarakat. Mineral mikro elemen yang bersifat logam dalam jamur tiram kandungannya lemah, sehingga jamur aman dikonsumsi setiap hari (Arifatus, Sholeha. 2015). Budidaya jamur tiram berpotensi menjadi lahan bisnis yang menjanjikan keuntungan besar. Adanya permintaan konsumen yang terus meningkat dan jumlah pesaing produsen jamur tiram yang masih sedikit merupakan faktor pendukung keberhasilan para pebisnis jamur tiram. Jamur tiram bisa ditemui di pasaran dalam keadaan segar, sudah dikeringkan, dan ada pula dalam bentuk olahan (Suharjo 2015).

Usaha jamur tiram di Sulawesi Barat masih terbilang sedikit jumlahnya mungkin dipengaruhi karena rumitnya proses budidaya dan pemasarannya. Hal ini dapat dilihat dari beberapa permasalahan yang diidentifikasi pada usaha Rumah Jamur Tiram Basseang (RUJAB) diantaranya adalah perlunya pengetahuan yang lebih banyak lagi pada pengusaha dalam budidaya jamur mulai dari persiapan bibit, baglog jamur, keterampilan dalam pengolahan hasil jamur tiram, kurangnya akses permodalan dan pengetahuan tentang proses perancangan strategi pemasaran yang tepat dan efektif. Permasalahan demikian juga dihadapi oleh Usaha Mikro Kecil Rumah Jamur Basseang (RUJAB) dalam proses pemasaran jamur tiram. Masih rendahnya tingkat produktivitas usaha karena keterbatasan lahan dan peralatan yang memadai, serta faktor produksi jamur tiram yang masih bergantung pada keadaan cuaca. Selain itu jangkauan pasar yang tidak maksimal serta terbatasnya kemampuan usaha dalam menghadirkan satu konsep strategi pemasaran yang utuh mulai dari pengolahan bahan baku, media tanam, perawatan, pengemasan, keragaman jenis produk serta kualitas produk yang baik adalah persoalan yang masih memerlukan upaya serius untuk mendorong kemajuan usaha Usaha Mikro Kecil Rumah Jamur Basseang (RUJAB).

Dalam pemasaran produk jamur tiram yang diproduksi oleh Usaha Mikro Kecil Rumah Jamur Basseang (RUJAB) ini hanya dipasarkan pada pedagang eceran lokal di beberapa pasar tradisional seperti

dipasar Sentral Pekkabata Polewali Mandar dan media online seperti facebook, instagram, dan whatsapp sehingga tidak memiliki jangkauan pasar yang maksimal dan menghambat peluang pertumbuhan usaha. Salah satu faktor yang mempengaruhi produksi jamur tiram ini adalah ketersediaan substrat atau media tanam. Perlu dicari limbah pertanian potensial yang dapat digunakan sebagai alternatif media tumbuh (Sutarman, 2012).

Pemasaran jamur tiram membutuhkan satu konsep strategi yang utuh dan komprehensif agar mampu membukakan saluran pemasaran yang efektif dan maksimal, melalui strategi pemasaran yang tepat dapat menciptakan jalur pemasaran produk yang cepat kepada konsumen mengingat jamur tiram merupakan produk yang apabila disimpan terlalu lama akan menimbulkan kerusakan. Sehingga dengan demikian dapat tercipta alur pendistribusian produk yang baik melalui penerapan strategi pemasaran yang tepat dan berdampak pada tingkat pertumbuhan usaha. Berdasarkan hal tersebut di atas, maka dilakukan penelitian dengan judul "Strategi Pemasaran Jamur Tiram Usaha Mikro Kecil Rumah Jamur Basseang (RUJAB) di Dusun Basseang Kecamatan Anreapi Kabupaten Polewali Mandar. (Studi kasus pada Usaha Mikro Kecil Rumah Jamur Basseang)".

## **Metode Penelitian**

### **Metode Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian. Karena tujuan utama peneliti adalah memperoleh informasi. Pada umumnya pada tujuan kualitatif dapat di kumpulkan melalui kuesioner, observasi, wawancara, dan dokumentasi.

#### **1. Kuesioner**

Kuesioner merupakan salah satu teknik pengumpulan data tertulis yang merupakan teknik umum yang digunakan dalam penelitian kualitatif kuesioner adalah daftar pertanyaan untuk mengumpulkan informasi dalam penelitian pengamatan..

#### **2. Observasi**

Observasi adalah teknik

pengumpulan data yang dilakukan melalui observasi. bersama dengan catatan status atau perilaku objek target informasi yang diperoleh dengan pengamatan langsung berupa informasi rinci atau deskriptif tentang kegiatan tersebut.

3. Wawancara

Wawancara adalah metode tanya jawab sepihak untuk mengumpulkan informasi yang dilakukan untuk tujuan penelitian.

4. Dokumentasi

Dokumentasi adalah sumber tambahan penelitian kualitatif jika ada sumber informasi lain seperti peristiwa, informasi, dan tempat dokumentasi tersebut bisa berupa tulisan gambar atau memori seseorang (Nugrahani, 2014).

### Penentuan Responden

Arikunto (2013) berpendapat bahwa, sampel/responden adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti. Apabila subjeknya kurang dari seratus, maka diambil semua untuk diwawancarai. Tetapi, jika jumlah subjek lebih dari 100 orang, maka dapat diambil antara 10-15% atau 15-25% atau lebih. Karena responden saya berjumlah 27 orang yang berasal dari konsumen 20 orang dan produsen 7 orang maka diambil semua untuk di wawancarai. Sampel yang diambil diharapkan dapat memberikan gambaran dari keadaan populasi yang sebenarnya.

### Analisis Data

Analisis SWOT merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weakness) dan ancaman (threats) (Rangkuti, 2016) :

a. Kekuatan (Strenghts)

Kekuatan (strenghts) adalah sumber daya keterampilan atau keunggulan lain relatif terhadap pesaing dan kebutuhan pasar yang di layani oleh perusahaan atau organisasi.

b. Kelemahan (Weakneess)

Kelemahan (Weakneess) adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan, kapabilitas yang secara serius menghambat kinerja efektif perusahaan atau organisasi, fasilitas, sumber daya keuangan, kapabilitas, manajemen, keterampilan pemasaran, citra merek dapat merek dapat merupakan sumber kelemahan (Siagian, 2011).

c. Peluang (Opportunity)

Peluang Opportunity adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan atau organisasi. kecenderungan-kecenderungan penting merupakan salah satu sumber peluang.

d. Ancaman (Threath).

Ancaman (Threath) adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan atau organisasi. ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi sekarang yang diinginkan organisasi atau perusahaan.

### Hasil Dan Pembahasan

#### Strategi Pemasaran Jamur Tiram Di Dusun Basseang Kecamatan Anreapi Kabupaten Polewali mandar

Dalam sebuah usaha untuk merumuskan suatu strategi tersebut menggunakan analisis yang dikenal dengan sebagai analisis SWOT dengan mengidentifikasi faktor secara sistematis. Analisis ini menggunakan logika untuk memaksimalkan strength dan opportunity secara bersamaan dan meminimalkan kelemahan dan ancaman.

Analisis SWOT yang diterapkan dengan benar dalam bisnis mengungkapkan peluang yang dapat dimanfaatkan dengan baik, utamanya dengan mengembangkan faktor-faktor pendukung dan memanfaatkan peluang menjadi sebuah kekuatan yang efektif yang bisa diandalkan sekaligus mengatasi suatu ancaman dan meminimalkan kelemahan dalam usaha tersebut.

Dalam upaya untuk menentukan strategi dalam Pemasaran Jamur Tiram Di Dusun Basseang Kecamatan Anreapi Kabupaten Polewali Mandar yaitu dengan melihat faktor internal dan eksternalnya sebagai berikut

**Faktor - Faktor Internal**

Berdasarkan hasil analisis faktor internal yang diperoleh dari lapangan yang mempengaruhi kelangsungan pemasaran pada Usaha Mikro Kecil Rumah Jamur Tiram Di Dusun Basseang Kecamatan Anreapi Kabupaten Polewali Mandar berupa kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*Weakness*) yaitu sebagai berikut :

**a. Kekuatan (*Strength*)**

1) Jamur tiram panen setiap hari  
 Salah satu potensi yang dimiliki oleh jamur tiram yaitu dapat dipanen setiap hari, diluar dari panen raya. Dalam satu baglog mempunyai kemampuan menghasilkan jamur yang berbeda dengan baglog lainnya. Periode panen dilakukan setiap hari namun pada baglog yang berbeda. Oleh karena itu, banyaknya baglog sangat mempengaruhi banyaknya hasil yang akan diperoleh nantinya.

2) Jamur tiram kaya akan vitamin  
 Makanan yang mengandung banyak vitamin sangat dibutuhkan dalam proses tumbuh dan berkembangnya manusia. Oleh karena itu jamur tiram sangat cocok untuk dikonsumsi, karena memiliki kandungan vitamin yang baik sehingga tidak heran jika permintaan jamur tiram ini cukup tinggi.

3) Jamur tiram memanfaatkan limbah pertanian untuk media tanamnya  
 Limbah pertanian yang semakin banyak akan menimbulkan masalah besar bagi lingkungan disekitarnya. Salah satu cara pemanfaatan limbah pertanian yaitu dengan cara menjadikannya sebagai bahan baku pembuatan baglog untuk media tanam jamur tiram.

4) Jamur tiram harganya terjangkau  
 Pada umumnya harga sangat mempengaruhi minat dan permintaan dari konsumen. Jamur tiram memiliki harga yang relatif terjangkau oleh semua kalangan masyarakat, hal ini tentu menjadi daya tarik dan minat para konsumen.

**a. Kelemahan (*Weakness*)**

1) Jamur tiram mudah rapuh dan tidak tahan lama. Karakteristik

yang dimiliki oleh hasil pertanian yaitu mudah rusak, disebabkan oleh kandungan kadar air yang cukup tinggi. Hal ini juga terjadi pada jamur tiram yang mudah rapuh dan tidak tahan lama, terlebih jika suhu penyimpanannya tidak diperhatikan.

2) Fasilitas yang digunakan masih sederhana. Karena keterbatasan teknologi yang menghambat dalam proses budidaya hingga pada pemasaran, sehingga menyita banyak waktu dan tenaga.

3) Akses ke lokasi budidaya masih kurang baik. Kondisi lingkungan sangat mempengaruhi kelangsungan suatu usaha. Akses jalan pada usaha jamur tiram masih sangat perlu diperhatikan karena melihat jika musim hujan tiba, maka jalur ke lokasi menjadi licin dan sebagian ada yang berlumpur.

**Tabel 1. Analisis Faktor Internal**

Faktor-Faktor Internal	Jumlah	Bobot	Rating	Bobot X Rating
<b>Kekuatan</b>				
1. Jamur tiram panen setiap hari	78	0,13	3	0,39
2. Jamur tiram kaya akan vitamin	97	0,16	4	0,64
3. Jamur tiram memanfaatkan limbah pertanian untuk media tanam	90	0,15	3	0,45
4. Jamur tiram harganya terjangkau	86	0,14	3	0,42
<b>Sub Total</b>		<b>0,58</b>		<b>1,9</b>
<b>Kelemahan</b>				
1. Jamur tiram mudah rapuh dan tidak tahan lama	76	0,13	3	0,39
2. Fasilitas yang digunakan masih sederhana	86	0,14	3	0,42
3. Akses ke lokasi budidaya masih kurang baik	81	0,14	3	0,42
<b>Sub Total</b>		<b>0,41</b>		<b>1,23</b>
<b>Total</b>		<b>1</b>		<b>3,13</b>

Hal ini menunjukkan bahwa faktor kekuatan sangat berpengaruh terhadap usaha jamur tiram. Dapat dilihat pada salah satu point tertinggi yang ada pada kekuatan yaitu jamur tiram kaya akan vitamin (0,64) ini merupakan salah satu hal yang dapat menarik minat konsumen karena banyaknya kandungan vitamin yang dimiliki oleh jamur tiram. Keunggulan tersebut menjadikan jamur tiram menjadi salah satu pilihan makanan yang semakin populer di masyarakat. Seiring dengan popularitasnya, maka permintaan

konsumen dan pasar jamur tiram di berbagai daerah terus meningkat (Eka Sunarya dkk, 2014). hal ini juga tentu bisa menekan kelemahan yang ada pada Usaha Mikro Kecil Rumah Jamur Basseang ini.

### Faktor – Faktor Eksternal

Berdasarkan hasil analisis faktor eksternal yang dapat diperoleh dari lapangan yang dapat berpengaruh terhadap pemasaran pada Usaha Mikro Kecil Rumah Jamur Tiram Di Dusun Basseang Kecamatan Anreapi Kabupaten Polewali Mandar yang berupa peluang (Opportunity) dan ancaman (Threat) yaitu sebagai berikut :

#### 1) Peluang (*Opportunity*)

- 1) Pesaing masih sedikit  
Usaha jamur tiram masih minim dilakukan di beberapa daerah khususnya di Polewali Mandar. Oleh karena itu, permintaan jamur tiram pada RUJAB ini terus ada dan dapat memenuhi permintaan pasar.
- 2) Lokasi budidaya tidak jauh dari pasar dan mudah dijangkau  
Lokasi yang strategis menjadi salah satu faktor penting dalam suatu usaha, karena lokasi merupakan aset jangka panjang dan akan berdampak pada usaha itu sendiri. Seperti pemilihan lokasi RUJAB yang tidak jauh dari pasar sehingga dapat memudahkan pelaku usaha untuk menjual jamur tiram segar kepada konsumen.
- 3) Permintaan pasar yang terus ada  
Permintaan jamur tiram yang semakin meningkat membuat usaha ini masih terus berkembang hingga saat ini. Hal ini juga dipengaruhi oleh harga jual yang relatif murah dan bisa dijangkau oleh semua kalangan masyarakat luas.

#### 2) Ancaman (*Threat*)

- 1) Perubahan cuaca  
Jamur tiram sangat rentan terhadap perubahan cuaca dan juga iklim yang sulit diprediksi. Perubahan cuaca ini sangat berpengaruh pada keberhasilan

dan laju pertumbuhan jamur tiram. Jika musim kemarau tiba, maka jamur tiram dapat berubah menjadi kering, sulit tumbuh bahkan sampai mati.

- 2) Adanya usaha yang sejenis  
Dalam menjalankan suatu usaha, tentu banyak hambatan yang dihadapi oleh para pelaku usaha. Seperti dengan adanya usaha yang sejenis, tentu akan menyebabkan terjadinya persaingan pasar. Oleh karena itu, pelaku usaha Rumah Jamur Basseang (RUJAB) ini harus mengoptimalkan kesempatan yang tersedia di pasar.
- 3) Perubahan selera konsumen  
Kurangnya minat konsumsi jamur tiram dapat menghambat kemajuan usaha dan juga sulitnya produk jamur tiram habis dipasaran karena adanya perubahan selera konsumen yang bosan dengan rasanya, sehingga menyebabkan jamur tiram ini tidak begitu diminati lagi dipasaran.

**Tabel 2. Analisis Faktor Eksternal**

Faktor-Faktor Eksternal	Jumlah	Bobot	Rating	Bobot X Rating
<b>Peluang</b>				
1. Pesaing masih sedikit	78	0,16	3	0,48
2. Lokasi budidaya tidak jauh dari pasar dan mudah dijangkau	89	0,18	3	0,54
3. Permintaan pasar terus ada	85	0,18	3	0,54
<b>Sub Total</b>		<b>0,52</b>		<b>1,56</b>
<b>Ancaman</b>				
1. Perubahan cuaca	73	0,15	3	0,45
2. Adanya usaha yang sejenis	76	0,16	3	0,48
3. Perubahan selera konsumen	81	0,17	3	0,51
<b>Sub Total</b>		<b>0,48</b>		<b>1,44</b>
<b>Total</b>		<b>1</b>		<b>3</b>

Diagram Analisis SWOT.

Berdasarkan pada Nilai total skor masing-masing Faktor

Strength = 1,9  
Weaknesses = 1,23  
Opportunity = 1,56  
Threats = 1,44.  
(X : Y)

$$= \left( \frac{1,9 - 1,23}{2} \right) : \left( \frac{1,56 - 1,44}{2} \right)$$

$$(S - W) : (O - T)$$

$$= \left( \frac{0,67}{2} \right) : \left( \frac{0,12}{2} \right)$$

$$= 0,33 : 0,06$$



Gambar 1. Diagram Analisis SWOT

Dari hasil kuadran diatas, menunjukkan bahwa usaha tersebut berada pada kuadran I mendukung strategi agresif / positif-positif pada posisi strategi Kekuatan - Peluang (SO). Posisi ini sangat menguntungkan dan juga memberikan indikasi bahwa kekuatan yang ada dapat didukung oleh peluang yang dapat dilaksanakan untuk mengembangkan usaha, serta memiliki posisi yang kuat untuk berkembang (Rangkuti, 2014) mengatakan bahwa pada kuadran I perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (Growth oriented strategy) dimana dalam strategi ini pelaku usaha diharapkan agar bisa mempertahankan keadaan usaha yang sudah mulai berkembang dengan tetap menawarkan produk-produk yang unik dan juga harga yang terjangkau serta saling

bekerjasama dengan pihak pemerintah dan pengelola untuk bersama-sama memajukan usaha mikro kecil Rumah Jamur Basseang. Selain itu, tindakan yang bisa diambil adalah meningkatkan produksi jamur tiram dan memperluas media promosi.

### Kesimpulan

1. Dari faktor internal dapat disimpulkan bahwa nilai kekuatan 1,9 lebih besar dibandingkan nilai kelemahan 1,23. Hal ini menunjukkan bahwa faktor kekuatan dapat mendukung pengembangan terhadap usaha jamur tiram di Dusun Basseang. Dari faktor eksternal dapat disimpulkan bahwa nilai peluang 1,56 lebih besar dari nilai ancaman 1,44. yang menunjukkan bahwa usaha jamur tiram yang ada di Rumah Jamur Basseang (RUJAB) memiliki potensi peluang yang sangat besar.
2. Posisi Strategi Pemasaran Jamur Tiram Di Dusun Basseang berada pada kuadran I mendukung strategi agresif, pelaku perlu meningkatkan produksi dan memperkuat promosi.

### Referensi

Arifatus, Sholehah. (2015). *Analisis pemasaran dan strategi pengembangan jamur tiram di Kecamatan Silo Kabupaten Jember*. Universitas Jember.

Arikunto. (2013). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Rineka Cipta, Jakarta

Badan Pusat Statistik. (2018). *Statistik Tanaman Sayuran dan Buah buahan Semusim Indonesia*. Badan Pusat Statistik. Jakarta.

Eka Sunarya, (2014). *Analisis Perilaku Konsumen Terhadap Pembelian Jamur Tiram Di Kota Pekanbaru*. Jom Faperta Vol 1 No 2 Oktober 2014.

Nugrahani, Farida. (2014). *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Penelitian*

*Pendidikan Bahasa*. Surakarta :  
Deepublish.

- Rangkuti Freddy, (2014). *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT, Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI*. Jakarta, Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, F. (2016). *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT (22nd ed)*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Siagian, Sondang. (2011). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Penerbit Bumi Aksara
- Suharjo, E. (2015). *Budi Daya Jamur Tiram Media Kardus*. AgroMedia
- Sutarman. (2012). *Keragaan dan Produksi Jamur Tiram Putih ( Pleurotus Ostreatus) Pada Media Serbuk Gergaji dan Amapas Tebu Bersuplemen Dedak dan Tepung Jagung*. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sidoarjo