

ABSTRAK

WISKA ALFA. Analisis Efisiensi Pemasaran dan Strategi Pemasaran Jamur Tiram (Studi Kasus : UD Guntur Sumber Mushroom Ciawi, Kabupaten Bogor). Dibimbing oleh **WAHYU TRISNASARI** dan **ISMI PUJI RUWAIDA.**

Penelitian dilatar belakangi oleh fluktuasi harga produk jamur tiram. Permasalahan dilapangan ialah adanya biaya pemasaran yang tinggi yang diakibatkan lokasi pendistribusian jamur tiram yang jauh dari lokasi perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis saluran pemasaran, efisiensi pemasaran (margin pemasaran dan *farmer's share*), dan alternatif strategi efisiensi pemasaran. Penelitian ini dilaksanakan di UD Guntur Sumber Mushroom, Ciawi, Kabupaten Bogor pada tanggal 7 April sampai 27 Juni 2023. Metode yang digunakan ialah analisis kinerja pasar (*Structure, conduct, performance*) untuk penentuan efisiensi pemasaran serta metode analisis strategi pengembangan (*Analythycal Hierrachy Process*) untuk penentuan alternatif strategi efisiensi pemasaran. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan saluran pemasaran yang paling efisien ada pada saluran III (GSM – Pedagang Pengecer – Konsumen) dengan total margin 25% dan *farmer's share* 75% karena saluran III tidak melibatkan banyak lembaga pemasaran sehingga biaya pemasaran yang dikeluarkan lebih sedikit dibandingkan saluran I maupun saluran II dan produsen pun bisa menjual jamur tiram dengan harga normal sebesar Rp. 15.000. Struktur pasar jamur tiram di Pasar Induk Tanah Tinggi Tanggerang yaitu oligopoli menuju monopoli dengan konsentrasi rasio (CR_4) 93%. Hasil dari metode *Analythycal Hierarchy Porcess* (AHP) menunjukkan alternatif strategi yang tepat yaitu dengan penambahan volume produksi melalui penambahan petani plasma dan pengembangan kumbung yang telah dimiliki dengan nilai bobot AHP sebesar 0,749.

Kata kunci: Jamur Tiram, Efisiensi Pemasaran, Strategi Pemasaran