

**ANALISIS PERILAKU KONSUMEN TERHADAP
PERMINTAAN OLAHAN JAMUR TIRAM (*Pleurotus sp*)(Studi
Kasus : Di Rumah Jamur, Kota Kisaran)**

SKRIPSI

Oleh:

**SYAKHBAN MAULANA NST
NPM : 1404300286
Program Studi : AGRIBISNIS**



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2018**

**ANALISIS PERILAKU KONSUMEN TERHADAP
PERMINTAAN OLAHAN JAMUR TIRAM (*Pleurotus sp*)(Studi
Kasus : Di Rumah Jamur, Kota Kisaran)**

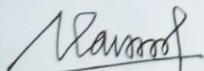
SKRIPSI

Oleh:

SYAKHBAN MAULANA NST
NPM : 1404300286
Program Studi : AGRIBISNIS

Disusun Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan Strata 1 (S1) Pada
Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Komisi Pembimbing



Mailina Harahap, S.P., M.Si.
Ketua



Syahril Syawal Harahap, S.P., M.Si.
Anggota

Disahkan Oleh
Dekan



H. Asrihan Munar, M.P.

Tanggal lulus : 05-10-2018

PERNYATAAN

Dengan ini saya:

Nama : SYAKHBAN M NASUTION

NPM : 1404300286

Judul Skripsi : "ANALISIS PERILAKU KONSUMEN TERHADAP OLAHAN JAMUR TIRAM (*PLEUROTUS SP*) (STUDI KASUS: DI RUMAH JAMUR, KOTA KISARAN)"

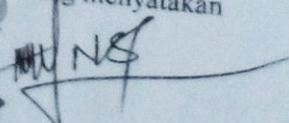
Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi ini berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri, baik untuk naskah laporan maupun kegiatan programming yang tercantum sebagai bagian dari skripsi ini. Jika terdapat karya orang lain, saya mencantumkan sumber yang jelas.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari ternyata di temukan adanya penjiplakan (plagiarisme), maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh. Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar tanpa paksaan dari pihak manapun.

Medan, 6 Desember 2018

Yang menyatakan




Syakhban M Nasution

RINGKASAN

SYAKHBAN MAULANA NST (1404300286) dengan judul Skripsi Analisis Perilaku Konsumen Terhadap Olahan Jamur Tiram (*Pleurotus sp*) (Studi Kasus: di Rumah Jamur, Kota Kisaran). Ketua komisi pembimbing ibu Mailina Harahap,S.P.,M.Si. dan anggota komisi pembimbing Bapak Syahril Syawal Harahap,S.P.,M.Si.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah: 1) Untuk mengetahui Bagaimanakah perilaku konsumen (menu makanan, manfaat, rasa dan disain tempat) terhadap olahan Jamur Tiram di Rumah Jamur Kisaran. 2) Untuk mengetahui pengaruh harga tingkat pendidikan, pendapatan, dan gaya hidup terhadap Berbagai olahan Jamur Tiram di Rumah Jamur Kisaran.

Adapun hasil dari penelitian ini : 1).Tanggapan responden dari desain tempat rumah jamur dengan tanggapan sangat baik atau pada angka 4,4. Produk olahan jamur tiram dirumah jamur memiliki beragam menu pilihan makanan tanggapan konsumen sangat baik atau pada angka 4,3. Sedangkan cita rasa serta kualitas dan mutu yang baik dari olahan makanan olahan jamur tiram memberikan kepuasan bagi konsumen ditanggapi dengan baik atau pada angka 4,1. Makanan olahan jamur tiram memiliki manfaat bagi konsumen ditanggapi dengan baik atau pada angka 3,9. 2).Dari hasil uji parsial di peroleh harga dan tingkat pendaapatan berpangaruh secara parsial terhadap makanan olahan jamur tiram sedangkan tingkat pendidikan dan gaya hidup tidak berpengaruh nyata terhadap permintaan konsumen terhadap makanan olahan jamur tiram. nilai f-hitung pada penelitian ini sebesar 11.492 pada taraf tingkat kepercayaan 95% ($\alpha = 0,05$). Oleh karena itu f hitung $>$ f tabel atau $11.173 > 2,98$ berarti H_0 diterima dan H_0 ditolak. Hal ini menunjukkan variabel bebas (Harga, Tingkat Pendidikan, Tingkat Pendapatan dan Gaya Hidup) secara simultan berpengaruh secara signifikan terhadap permintaan makanan olahan jamur tiram

RIWAYAT HIDUP

Syakhban M Nasution, lahir di Kisaran pada tanggal 11 Januari 1995 dari pasangan Bapak Alm. Harwinsyah Putra Nasution dan Ibu Sudartik. Penulis merupakan anak pertama dari lima bersaudara. Pendidikan yang telah ditempuh adalah sebagai berikut :

1. Tahun 2006, menyelesaikan pendidikan sekolah dasar di SD Negeri 014610 Sei Renggas.
2. Tahun 2009, menyelesaikan Pendidikan Sekolah Menegah Pertama di SMP Negeri 1 Kisaran.
3. Tahun 2012, menyelesaikan Pendidikan Sekolah Menegah Atas di SMA Negeri 1 Kisaran.
4. Tahun 2014, diterima di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Jurusan Agribisnis.
5. Tahun 2017, mengikuti Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PTPN IV Unit Gunung Bayu, Perdagangan.
6. Tahun 2018, melakukan Penelitian Skripsi dengan judul Analisis Perilaku Konsumen Terhadap Permintaan Olahan Jamur Tiram (*Pleurotus sp*) Studi Kasus: di Rumah Jamur, Kota kisaran.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah Subhanahu Wata'ala, berkat rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini. Serta tidak lupa shalawat dan salam kepada Nabi Besar Muhammad SAW. Skripsi ini merupakan salah satu syarat yang harus dipenuhi oleh setiap mahasiswa yang akan menyelesaikan pendidikan Strata Satu(S1) di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Adapun judul dari Skripsi penelitian **“ANALISIS PERILAKU KONSUMEN TERHADAP OLAHAN JAMUR TIRAM”**

Akhir kata penulis berharap semoga Skripsi penelitian ini dapat bermanfaat bagi semua pihak dan penulis sangat mengharapkan kritik dan saran dari semua pihak yang bertujuan untuk penyempurnaan. Semoga kita semua dalam lindungan Allah Subhana Walata'ala.

Medan, 2018

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Syukur Alhamdulillah penulis persembahkan ke hadirat Allah SWT. Yang telah melimpahkan rahmat, karunia, taufik dan hidayahnya sehingga penyusunan skripsi ini dapat diselesaikan. Shalawat serta salam tidak lupa penulis sanjungkan kepada junjungan kita Rasulullah SAW beserta keluarga dan sahabatnya yang telah membawa umat manusia menuju jalan kebaikan.

Penulis melakukan penyusunan skripsi yang diberi judul “**Analisis Prilaku Konsumen Terhadap Permintaan Olahan Jamur Tiram (*Pleurotus sp*)**” ini sebagai salah satu syarat atau langkah awal untuk penyusunan skripsi dan memperoleh gelar Sarjana Pertanian pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Penulis berharap karya tulis ini bermanfaat bagi para pembaca dan masyarakat khususnya di lokasi penelitian.

Skripsi ini dapat diselesaikan berkat bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu, penulis mengucapkan terima kasih atas dukungan dan partisipasi yang telah diberikan kepada penulis:

1. Ucapan terima kasih disampaikan kepada orangtua penulis yang telah mencurahkan cinta dan kasih sayang yang tiada henti, perhatian, dukungan moril dan materil serta nasehat yang tidak ternilai harganya bagi penulis..
2. Ibu Mailina Harahap,S.P.,M.Si dan Bapak Syahri Syawal,S.P.,M.Si selaku dosen pembimbing skripsi, yang telah banyak memberikan masukan dan nasihat yang membangun kepada penulis.
3. Ibu Ir. Asritanarni Munar,M.P., selaku Dekan Fakultas Pertanian.
4. Ibu Dr. Dafni Mawar Tarigan, S.P., M.Si selaku Wakil Dekan I Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

5. Bapak Muhammad Thamrin, S.P.,M.Si. selaku Wakil Dekan III Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Khairunnisa Rangkuti, S.P., M.Si, selaku Ketua Program Studi Agribisnis.
7. Seluruh dosen Agribisnis Fakultas Pertanian yang telah memberikan masukan-masukan dan ilmunya kepada penulis.
8. Kepada seluruh Pegawai Biro Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan administrasi selama proses perkuliahan.
9. Teman seperjuangan Agribisnis angkatan 2014 yang selalu memberi semangat semoga kebersamaan kita akan menjadi kenangan yang akan selalu diingat.

Akhirnya hanya kepada Allah semuanya saya serahkan. Keberhasilan seseorang tidak akan berarti tanpa adanya proses dari kesalahan yang telah diperbuat, karena manusia adalah tempatnya untuk berbuat salah dan semua kebaikan merupakan anugerah dari Allah SWT. Semoga masih ada kesempatan penulis untuk membalas kebaikan dari semua pihak yang telah membantu dan semoga amal kebaikan mereka diterima oleh Allah SWT. Amin.

DAFTAR ISI

	Halaman
PERNYATAAN.....	i
RINGKASAN	ii
RIWAYAT HIDUP	iii
KATA PENGANTAR	iv
UCAPAN TERIMA KASIH.....	v
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
PENDAHULUAN.....	1
Latar Belakang	1
Rumusan Masalah	4
Tujuan Penelitian	4
Kegunaan Penelitian	4
TINJAUAN FUSTAKA	5
Jamur Tiram	5
Perilaku Konsumen	6
Faktor-faktor Internal yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen.....	7
Teori Permintaan	11
Faktor-faktor yang Mempengaruhi Permintaan Konsumen	11
Penelitian Terdahulu.....	13
Kerangka Penelitian	14
METODE PENELITIAN.....	17
Metode Penelitian.....	17
Metode Penentuan Lokasi Penelitian	17
Metode Penarikan Sampel.....	17
Metode Pengumpulan Data.....	18
Metode Analisis Data.....	18
Defenisi dan Batasan Operasional.....	19

DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN.....	21	
Sejarah Usaha Rumah Jamur Kisaran.....		21
Letak dan Luas Daerah.....	23	
Keadaan Penduduk.....		23
Karakteristik Sampel.....	24	
HASIL DAN PEMBAHASAN	27	
Perilaku konsumen terhadap permintaan makanan olahan jamur tiram		27
faktor-faktor yang berhubungan dengan permintaan konsumen makanan olahan jamur tiram.....		terhadap 31
KESIMPULAN DAN SARAN	39	
Kesimpulan.....		39
Saran		40
DAFTAR PUSTAKA	41	
LAMPIRAN	42	

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Daftar Menu Makanan di Rumah Jamur 208 Kisaran	21
2.	Daftar Minuman dan Jus di Rumah Jamur 208 Kisaran	22
3.	JumlahPenduduk, Wilayah, Kepadatan Penduduk per Km ² , Tahun 2016.....	24
4.	Distribusi Sampel Penelitian Berdasarkan Jenis Kelamin.	24
5.	Distribusi Sampel Penelitian Berdasarkan Usia	25
6.	Tingkat Pendidikan Responden	25
7.	Tingkat Pendapatan Responden.....	26
8.	Perilaku Konsumen Terhadap Permintaan Makanan Olahan Jamur Tiram	27
9.	Perilaku Konsumen Terhadap Pilihan Menu Makanan Rumah Olahan Jamur Tiram.....	28
10.	Perilaku Konsumen Terhadap Manfaat Makanan Rumah Olahan JamurTiram	29
11.	Perilaku Konsumen Terhadap Rasa Makanan Rumah Olahan Jamur Tiram	30
12.	Perilaku Konsumen Terhadap Desain Tempat Rumah Jamur.....	31
13.	Tanggapan Responden Terhadap Harga	32
14.	Tanggapan Responden Tentang Tingkat Pendidikan.....	33
15.	Tanggapan Responden Tentang Tingkat Pendapatan	34
16.	Tanggapan Responden Tentang Gaya Hidup.....	35
17.	Hasil Pengujian Analisis Korelasi	35

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1	Skema Kerangka Pemikiran.....	16

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1.	Karakteristik Responden	42
2.	Perilaku Konsumen	43
3.	Respon Jawaban Konsumen Terhadap Permintaan Makanan Olahan Jamur Tiram.....	44
4.	Respon Jawaban Konsumen Terhadap Harga	45
5.	Respon Jawaban Konsumen Terhadap Gaya Hidup	46
6.	Variabel Penelitian	47
7.	Hasil Pengujian Analisis Korelasi.....	48
8.	Kuisisioner Penelitian	49

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Mewujudkan negara yang maju dan mandiri serta masyarakat yang adil dan makmur, Indonesia dihadapkan pada berbagai tantangan dan sekaligus peluang. Tantangan paling fundamental adalah upaya Indonesia untuk mempertahankan dan bahkan meningkatkan pertumbuhan ekonomi serta pemerataan pembangunan secara berkesinambungan. Untuk itu diperlukan peningkatan efisiensi ekonomi, produktivitas tenaga kerja, dan kontribusi yang signifikan dari setiap sektor pembangunan (Bakrie, 2004). Sektor pertanian merupakan salah satu sektor yang potensial untuk dikembangkan. Pemberdayaan disektor pertanian dan industri yang tepat, maka dapat memberikan kontribusi yang signifikan bagi pembangunan nasional.

Di Indonesia, jamur mulai dikenal dan dibudidayakan pada tahun 1950-an. Jamur konsumsi atau sering dikenal dengan istilah *mushroom* merupakan bahan makanan sumber protein yang cukup digemari masyarakat. Dalam skala industri atau semi-industri, terdapat kurang lebih sepuluh macam jamur konsumsi yang sering di budidayakan. Jamur tiram merupakan jenis jamur yang cukup populer yang banyak dibudidayakan dan dikonsumsi oleh masyarakat di Indonesia.

Jamur tiram merupakan komoditas pertanian yang memiliki sifat mudah rusak dan pada umumnya dikonsumsi dalam keadaan segar, sehingga diperlukan perlakuan khusus dalam penanganan pasca panen seperti pengolahan menjadi produk-produk olahan yang lebih tahan lama. Jamur tiram merupakan salah satu komoditas pertanian yang populer karena semakin banyaknya orang yang mengetahui dan sadar akan pentingnya nilai gizi yang terkandung dalam jamur tiram dan memiliki berbagai manfaat. Fakta tersebut merupakan hal positif, baik bagi upaya diversifikasi sumber pangan alternatif maupun peluang bisnis bagi petani pembudidaya jamur tiram dan produsen pengolahan produk olahan jamur tiram.

Gaya hidup sehat dengan cara kembali ke alam dengan mengkonsumsi makanan yang diproduksi secara alamiah sedang menjadi trend baru dalam masyarakat. Perubahan konsumsi dapat merubah pola pembelian dari segi perilaku konsumen. Kesadaran untuk memahami perilaku konsumen dan memuaskan konsumen merupakan aspek paling utama yang harus diperhatikan oleh suatu produsen. Semakin selektifnya konsumen menentukan pilihan dalam membeli sebuah produk merupakan peringatan bagi para pelaku pasar terhadap upaya untuk memuaskan konsumen.

Jamur tiram merupakan jenis jamur yang sangat baik untuk dikonsumsi manusia. Selain karena memiliki cita rasa yang khas, jamur tersebut juga memiliki nilai gizi yang tinggi, seperti protein, karbohidrat dan berbagai vitamin. Bahkan menurut penelitian kandungan gizinya lebih tinggi dibandingkan dengan daging ayam. Sehingga, tidak salah apabila dikatakan jamur merupakan bahan pangan masa depan.

Di kota Kisaran terdapat sebuah usaha jamur tiram di mana usaha tersebut menghasilkan berbagai olahan jenis jamur tiram seperti Sop Jamur Ayam Kampung, Tumis Jamur Kangkug. Lokasi usaha rumah jamur kisaran terdapat di kelurahan Siumbut umbut Baru Kota Kisaran yang mana merupakan usaha satu-satunya yang berdiri di Kota Kisaran dengan komoditi Jamur Tiram Putih. Dimana usaha tersebut sudah berdiri sejak tahun 2012 dan masih terus berkembang sampai saat ini dan usaha Jamur Tiram tersebut juga menyediakan fasilitas Agrowisata untuk menarik pelanggan.

Yang datang ke rumah jamur tidak hanya konsumen yang tinggal di Kota Kisaran dan sekitarnya, tetapi karena Kota Kisaran merupakan kota lintasan sehingga konsumen banyak yang berasal dari luar Kota Kisaran. Oleh karena itu banyak konsumen yang singgah untuk menikmati makanan olahan jamur tiram. Pada umumnya, setiap konsumen makanan olahan jamur tiram memiliki pandangan yang berbeda terhadap makanan olahan jamur tiram yang dianggap penting, sehingga pada akhirnya dapat mempengaruhi konsumen dalam melakukan keputusan pembelian.

Perilaku konsumen menurut Simamora (2008) merupakan tindakan suatu individu dalam membuat keputusan untuk membelanjakan sumber daya yang dimilikinya agar memperoleh barang atau jasa yang akan dikonsumsi nantinya. Selain itu tingkat pendidikan dan pendapatan rumah tangga konsumen yang beragam serta kebutuhan yang harus dipenuhi oleh setiap rumah tangga, mempengaruhi perilaku konsumen dalam menjalankan aktifitas-aktifitas ekonomi dalam berbelanja. Berdasarkan penjelasan latar belakang diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian terkait Perilaku Konsumen Terhadap Olahan Jamur Tiram di Kota Kisaran.

Rumusan Masalah

1. Bagaimanakah perilaku konsumen (menu makanan, manfaat, rasa dan desain tempat) terhadap permintaan olahan Jamur Tiram di Rumah Jamur Kisaran?
2. Bagaimana hubungan harga, tingkat pendidikan, pendapatan dan gaya hidup terhadap permintaan Berbagai olahan Jamur Tiram di Rumah Jamur Kisaran?

Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui Bagaimanakah perilaku konsumen (menu makanan, manfaat, rasa dan desain tempat) terhadap permintaan olahan Jamur Tiram di Rumah Jamur Kisaran?
2. Untuk mengetahui hubungan harga tingkat pendidikan, pendapatan, dan gaya hidup terhadap permintaan Berbagai olahan Jamur Tiram di Rumah Jamur Kisaran.

Kegunaan Penelitian

1. Sebagai bahan informasi dan masukan bagi penjual Berbagai Olahan Jamur Tiram.
2. Sebagai sumber informasi dan referensi bagi para peneliti lain terutama dalam penelitian yang serupa di waktu yang akan datang.
3. Sebagai tambahan wawasan dan ilmu pengetahuan di bidang penelitian bagi penulis.

TINJAUAN PUSTAKA

Jamur Tiram

Jamur tiram sudah mulai dibudidayakan sejak tahun 1986 di kawasan Bogor, akan tetapi baru populer pada awal tahun 2000. Di Indonesia, jamur tiram lebih banyak dijual dalam keadaan segar, sementara di Eropa jamur tiram dikemas dalam keadaan kering. Jamur tiram tumbuh soliter, tetapi umumnya membentuk massa menyerupai susunan papan pada batang kayu. Di alam, jamur tiram banyak dijumpai tumbuh pada tumpukan limbah biji kopi.

Jamur dari famili *Tricholomataceae* ini hidup sebagai saprofit di pohon inangnya. Mudah dijumpai di kayu-kayu lunak, seperti karet, damar, kapuk, dibawah limbah biji kopi. Jamur ini dapat tumbuh dengan baik di ketinggian hingga 600 meter di atas permukaan laut (dpl). Idealnya, daerah tersebut memiliki kisaran suhu 15-30°C dan kelembapan 80-90%. Pertumbuhannya tidak membutuhkan intensitas cahaya yang tinggi dan berkembang baik pada media tanam yang agak masam, yakni pada pH 5,5-7.

Menurut sistematika secara taksonomi jamur ini dibagi dalam:

Kelas : Basidiomycetes

Ordo : Agaricales

Famili : Agaricaceae

Genus : Pleurotus

Jamur tiram dapat dibedakan jenisnya berdasarkan warna tubuh buahnya, yaitu:

Pleurotus Ostreatus; berwarna putih kekuning-kuningan.

Pleurotus flabellatus; berwarna merah jambu.

Pleurotus florida; berwarna putih bersih (Shimeji White).

Pleurotus sajor caju; berwarna kelabu (Shimeji grey).

Pleurotus cystidiyosus; berwarna abalon (kecoklatan)(Suriawiria, 1995)

Jamur tiram termasuk jenis jamur serbaguna. Selain dikonsumsi dalam bentuk masakan, jamur tiram juga dapat dikonsumsi dalam keadaan mentah/segar, baik sebagai campuran salad maupun lalapan. Bahkan dapat diolah menjadi

semacam crimps, crispy , ataupun chips. Syarat tumbuh jamur tiram meliputi beberapa parameter, terutama temperatur, kelembaban relatif, waktu, kandungan CO₂, dan cahaya. Parameter tersebut memiliki pengaruh, antara lain terhadap: 1) Pertumbuhan miselia pada substrat tanam, 2) Pembentukan primordia (bakal kuncup) jamur, 3) Terhadap pembentukan tubuh buah, 4) siklus panen, dan 5) nilai.

Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen merupakan suatu proses yang berkaitan erat dengan proses pembelian, pada saat itu konsumen melakukan aktivitas-aktivitas seperti melakukan pencarian, penelitian, dan pengevaluasian produk. Perilaku konsumen merupakan hal-hal yang mendasari konsumen untuk membuat keputusan pembelian. Faktor-faktor internal yang berpengaruh pada perilaku konsumen adalah faktor kebudayaan (kultur, sub kultur, kelas social), faktor social (kelompok, keluarga, peran dan status), faktor pribadi (usia dan pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup dan kepribadian), faktor psikologis (motivasi, persepsi, dan tingkat pendidikan). peran setiap faktor-faktor ini berbeda untuk setiap produk yang berbeda (Simamora,2008).

Faktor-Faktor Internal Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

Faktor Pribadi

1. Situasi Ekonomi

Keadaan ekonomi seseorang akan mempengaruhi pilihan produk, contohnya lemang batok. Situasi ekonomi amat sangat mempengaruhi pemilihan produk dan keputusan pembelian pada suatu produk tertentu.

2. Gaya Hidup

Gaya hidup seseorang yang diekspresikan oleh kegiatan, minat dan pendapatan seseorang. Gaya hidup menggambarkan “seseorang secara keseluruhan” yang berinteraksi dengan lingkungan. Gaya hidup juga mencerminkan sesuatu dibalik kelas seseorang.

3. Kepribadian dan Konsep Diri

Personaliti adalah karakteristik unik dari psikologi yang memimpin kepada kestabilan dan respon terus menerus terhadap lingkungan itu sendiri, contohnya orang yang percaya diri, dominan, suka bersosialisasi, otonomi, defensive,

mudah beradaptasi, agresif. Tiap orang memiliki gambar diri yang kompleks, dan perilaku seseorang cenderung konsisten dengan konsep diri tersebut.

4. Umur dan Siklus Hidup

Orang-orang merubah barang dan jasa yang dibeli seiring dengan siklus kehidupannya. Rasa makanan, baju-baju, perabotan, dan rekreasi sering kali berhubungan dengan umur. Faktor-faktor penting yang berhubungan dengan umur sering diperhatikan oleh para pelaku pasar. Ini mungkin dikarenakan oleh perbedaan yang besar dalam umur antara orang-orang yang menentukan strategi pemasaran dan orang-orang yang membeli produk atau servis.

5. Pekerjaan.

Pekerjaan seseorang mempengaruhi barang dan jasa yang dibeli. Contohnya, pekerja konstruksi sering membeli makan siang dari catering yang datang ketempat kerja. Bisnis eksekutif, membeli makan siang, sedangkan pekerja kantor membawa makan siangnya dari rumah atau membeli dari restoran cepat saji terdekat.

Faktor Psikologi

1. Motivasi

Kebutuhan yang mendesak untuk mengarahkan seseorang untuk mencari kepuasan dan kebutuhan. Berdasarkan teori Maslow, seseorang dikendalikan oleh suatu kebutuhan pada suatu waktu. Kebutuhan manusia diatur menurut sebuah hirarki, dari yang paling mendesak sampai paling tidak mendesak (kebutuhan psikologis, rasa aman dan keselamatan, mencintai dan di cintai, harga diri, pengaktualisasian diri). Ketika kebutuhan yang paling mendesak itu sudah terpenuhi, kebutuhan tersebut berhenti menjadi motivator dan orang tersebut akan kemudian mencoba untuk memuaskan kebutuhan paling penting berikutnya.

2. Persepsi

Persepsi adalah proses dimana seseorang memilih, mengorganisasi, dan menerjemahkan informasi untuk membentuk sebuah gambaran yang berarti dari dunia. Orang dapat membentuk berbagai macam persepsi yang berbeda dari rangsangan yang sama.

3. Pembelajaran

Pembelajaran adalah suatu proses, yang selalu berkembang dan berubah sebagai hasil dari informasi terbaru yang diterima (mungkin didapatkan dari membaca, diskusi, observasi, berpikir) atau dari pengalaman sesungguhnya,

baik informasi terbaru yang diterima maupun pengalaman pribadi yang bertindak sebagai feedback bagi individu dan menyediakan dasar bagi perilaku masa depan dalam situasi yang sama.

4. Keyakinan dan Sikap

Keyakinan adalah pemikiran deskriptif bahwa seseorang mempercayai sesuatu. Keyakinan dapat didasarkan pada pengetahuan asli, opini, dan iman. Sedangkan sikap adalah evaluasi, perasaan suka atau tidak suka dan kecenderungan yang relatif konsisten dari seseorang pada sebuah objek atau ide.

Faktor Sosial

1. Grup/Kelompok Referansi

Sikap dan perilaku seseorang dipengaruhi oleh banyak grup-grup kecil. Kelompok dimana orang tersebut berada yang mempunyai pengaruh langsung.

2. Pengaruh Keluarga

Keluarga memberikan pengaruh yang besar dalam perilaku pembelian. Para pelaku pasar telah memeriksa peran dan pengaruh suami, istri dan anak dalam pembelian produk dan servis yang berbeda. Anak-anak sebagai contoh, memberikan pengaruh yang besar dalam keputusan yang melibatkan restoran fast food.

3. Peran dan Status

Seseorang memiliki beberapa kelompok seperti keluarga, perkumpulan-perkumpulan, organisasi. Sebuah role terdiri dari aktivitas yang diharapkan pada seseorang untuk dilakukan sesuai dengan orang-orang disekitarnya. Tiap peran membawa sebuah status yang merefleksikan penghargaan umum yang diberikan oleh masyarakat.

Faktor Kebudayaan

Nilai-nilai dasar, persepsi, keinginan dan perilaku yang dipelajari seseorang, melalui keluarga dan lembaga penting lainnya. Penentu paling dasar dari keinginan dan perilaku seseorang. Culture, mengkompromikan nilai-nilai dasar, persepsi, keinginan dan perilaku yang dipelajari seseorang secara terus-menerus dalam sebuah lingkungan.

1. Sub Kultur

Sekelompok orang yang berbagai sistem nilai berdasarkan persamaan pengalaman hidup dan keadaan, seperti kebangsaan, agama dan daerah.

Meskipun konsumen pada Negara yang berbeda mempunyai suatu kesamaan nilai, sikap, dan prilakunya seringkali berbeda secara dramatis.

2. Kelas Sosial

Pengelompokan individu berdasarkan kesamaan nilai, minat dan perilaku. Kelompok sosial tidak hanya ditentukan juga oleh pekerjaan, pendidikan, kekayaan dan lainnya (Sangadji, E.M, dkk, 2013).

Teori Permintaan

Permintaan dan penawaran atas barang-barang pertanian berkaitan erat dengan perkembangan atau boleh juga disebut harga yang mempengaruhi permintaan atau penawaran hasil pertanian. Menurut hukum ekonomi apabila harga naik maka permintaan akan turun dan apabila harga turun maka permintaan akan naik, bila penawaran naik maka harga akan turun dan bila penawaran turun maka harga akan naik (Daniel, 2002).

Menurut Sumarwan (2002) faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan adalah salah satu kunci konsumen untuk mengkonsumsi suatu produk jasa. Dari contoh faktor harga, apabila harga semakin meningkat maka permintaan produk/jasa akan semakin menurun dan sebaliknya apabila harga turun permintaan akan meningkat. Faktor pendapatan, apabila pendapatan konsumen turun maka permintaan produk/jasa akan menurun juga. Dan faktor tanggungan keluarga, apabila semakin banyak tanggungan dari rumah tangga itu sendiri maka semakin berat konsumen untuk membeli dan semakin besar pembelian untuk rumah tangga itu sendiri.

Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Konsumen

Pembelian konsumen sangat dipengaruhi oleh karakteristik konsumen. Sebagian besar pemasaran tidak dapat mengendalikan faktor-faktor seperti itu, tetapi mereka harus memperhitungkan semuanya.

1. Harga

Harga merupakan salah satu bagian yang sangat penting dalam pemasaran suatu produk karena harga adalah satu dari empat bauran pemasaran atau marketing mix (*product, price, place, promotion*). Naik atau turunya harga barang/jasa akan mempengaruhi sedikit/banyaknya terhadap jumlah barang yang

diminta. Kuantitas akan menurun ketika harganya meningkat dan kuantitas diminta meningkat ketika harganya menurun, dapat dikatakan bahwa kuantitas yang diminta berhubungan negatif dengan harga.

2. Umur

Orang membeli barang dan jasa yang mereka butuhkan selama masa hidupnya. Secara umum, umur juga mempengaruhi selera akan makanan dan segala macam keperluan semasa hidupnya. Membeli juga dibentuk oleh tahap daur hidup keluarga, tahap-tahap yang mungkin dilalui oleh keluarga sesuai dengan kedewasaan. Memahami umur konsumen adalah penting, karena konsumen yang berbeda umur akan mengkonsumsi produk dan jasa yang berbeda. Perbedaan umur juga akan mengakibatkan perbedaan selera dan kesukaan terhadap barang dan jasa.

3. Tingkat Pendidikan

Pembelajaran menggambarkan perubahan dan tingkah laku individual yang muncul dari proses pendidikan yang dijalani (pengalaman). Pendidikan seseorang sangat mempengaruhi pilihannya. Apabila pendidikan konsumen tinggi maka akan lebih memilih barang yang berkualitas baik. Tingkat pendidikan dapat dilihat dari pendidikan terakhir konsumen (Setiadi, 2003).

4. Tingkat Pendapatan

Apabila pendapatan keluarga meningkat maka kemampuan rumah tangga untuk membeli aneka kebutuhan konsumsi semakin besar (Raharja dan Manurung, 2001). Pendapatan mencerminkan daya beli masyarakat. Tinggi atau rendahnya pendapatan masyarakat akan mempengaruhi kualitas dan kuantitas permintaan. Pendapatan yang lebih rendah berarti secara total hanya ada uang yang sedikit untuk di belanjakan, sehingga masyarakat akan membelanjakan sedikit uang untuk beberapa barang.

5. Jumlah Tanggungan

Jumlah tanggungan keluarga mempengaruhi keputusan konsumen saat pembelian, semakin banyak jumlah anggota keluarga konsumen maka jumlah yang pembelian semakin tinggi, sehingga anggota berpengaruh besar terhadap keputusan pembelian.

Penelitian Terdahulu

Menurut penelitian terdahulu oleh Eka dkk (2011) "Analisis Perilaku Konsumen Terhadap Pembelian Jamur Tiram di Kota Pekanbaru" Dalam melakukan pembelian jamur tiram konsumen meyakini bahwa atribut manfaat bagi kesehatan dan kandungan zat merupakan atribut yang paling diyakini dalam memilih produk jamur tiram yaitu sama-sama memperoleh nilai 2,48 diikuti oleh atribut kandungan zat, tekstur dan rasa. Atribut harga merupakan atribut yang mempunyai nilai yang paling rendah yaitu senilai 0,63. Pada analisis evaluasi atribut kandungan zat merupakan faktor utama konsumen dalam melakukan pembelian jamur tiram artinya jamur tiram yang tidak mengandung bahan kimia sehingga aman dikonsumsi oleh konsumen.

Sikap konsumen terhadap produk jamur tiram bernilai positif yaitu senilai 23,72. Secara keseluruhan nilai ini berarti sikap konsumen terhadap produk jamur tiram dinilai baik. Atribut jamur tiram yang meliputi harga, rasa, ukuran, tekstur, manfaat bagi kesehatan, kandungan zat, dan kemudahan memperoleh dinilai positif. Atribut yang mendapat nilai paling besar adalah atribut kandungan zat diikuti oleh atribut manfaat, rasa dan tekstur, sedangkan yang paling kecil diperoleh atribut harga. Perilaku konsumen dalam membeli produk jamur tiram menunjukkan hasil yang positif dengan nilai 710,70. Artinya perilaku pembelian konsumen baik, karakteristik kepribadian dan konsep diri konsumen dalam memposisikan produk jamur tiram bernilai positif bagi produsen.

Menurut penelitian terdahulu oleh Syarifah Aini (2017) yang berjudul factor-faktor yang mempengaruhi permintaan jamur tiram. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Rata-rata permintaan konsumen jamur tiram di Kabupaten Deli Serdang adalah 4 sampai dengan 9 kg/bulan dengan persentase rata-rata 73,3%. Faktor – Faktor yang mempengaruhi secara serempak memiliki nilai

signifikan terhadap permintaan jamur tiram di Kabupaten Deli Serdang yaitu harga jamur tiram, harga sayuran lain, jumlah anggota keluarga, pendapatan dan selera. Secara parsial bahwa harga sayuran lain dan pendapatan berpengaruh nyata terhadap permintaan jamur tiram dengan nilai t-hitung 3,302 untuk variabel harga sayuran lain lebih besar dari t-tabel 1,711 yaitu nilai signifikansi 0,003 lebih kecil dari alpha 0,05, sedangkan untuk variabel pendapatan nilai t hitung 2,507 lebih besar dari t-tabel 1,711 serta nilai signifikansi 0,019 lebih kecil 0,05.

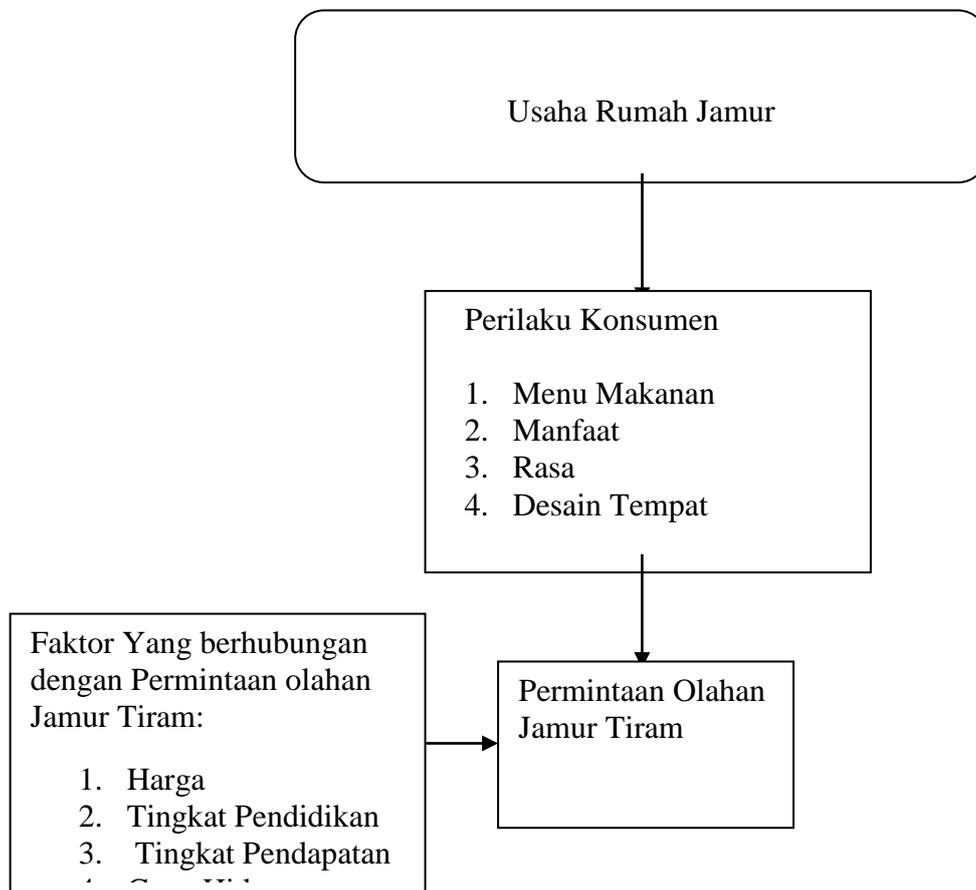
Kerangka Pemikiran

Usaha atau Industri Rumah jamur tiram merupakan usaha atau industri skala kecil yang bergerak pada proses pembuatan pengolahan makanan jamur tiram terdapat di Kisaran. Lokasi usaha rumah jamur kisaran terdapat di kelurahan Siumbuh umbut Baru Kota Kisaran yang mana merupakan usaha satu-satunya yang berdiri di Kota Kisaran dengan komoditi Jamur Tiram Putih. Dimana usaha tersebut sudah berdiri sejak tahun 2012 dan masih terus berkembang sampai saat ini dan usaha Jamur Tiram tersebut juga menyediakan fasilitas Agrowisata untuk menarik pelanggan.

Dalam melakukan pembelian makanan olahan jamur tiram konsumen memiliki perilaku tertentu. Berdasarkan hal tersebut dapat dibuat beberapa parameter perilaku konsumen terhadap permintaan makanan olahan jamur tiram antara lain: menu makanan, manfaat, rasa dan desain tempat

Adapun yang mempengaruhi permintaan konsumen terhadap pembelian Olahan jamur tiram adalah harga, tingkat pendidikan, tingkat pendapatan, gaya hidup.

Berdasarkan keterangan diatas secara sitematis kerangka pemikiran dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran

Keterangan :

—————> : Mengatakan Pengaruh

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian

Metode penelitian ini menggunakan metode studi kasus (*case study*) yaitu penelitian yang dilakukan dengan melihat langsung kelapangan, karena studi kasus merupakan metode yang menjelaskan jenis penelitian mengenai suatu objek tertentu selama kurun waktu, atau suatu fenomena yang ditemukan pada suatu tempat yang belum tentu sama dengan daerah lain.

Metode Penentuan Lokasi Penelitian

Penentuan daerah penelitian ditentukan secara *purposive* yaitu ditentukan secara sengaja karena sesuai karakteristik dan tujuan penelitian yakni di Rumah Jamur Kelurahan Siumbut Baru, Kota Kisaran. Pemelihan lokasi ini dilakukan dengan pertimbangan bahwa Rumah Jamur Kelurahan Siumbut Baru, Kota Kisaran merupakan salah satu tempat kuliner yang menjual hasil olahan jamur tiram.

Metode Penarikan Sampel

Sampel dalam penelitian ini adalah para konsumen Olahan Jamur Tiram yang di produksi Rumah Jamur Kisaran Kelurahan Siumbut Baru, Kota Kisaran. Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah metode *accidental sampling* yaitu menentukan sampel berdasarkan kebetulan adapun konsumen yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah setiap konsumen yang membeli makanan di rumah jamur dengan frekuensi pembelian minimal dua kali. Adapun jumlah sampel dalam penelitian ini sebanyak 30 konsumen.

Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara dan kuesioner yang telah dipersiapkan terlebih dahulu sesuai dengan tujuan dan kebutuhan penelitian. Data sekunder merupakan data pelengkap yang diperoleh dari instansi atau lembaga yang berhubungan dengan penelitian.

Metode Analisis Data

Perumusan masalah pertama menggunakan analisis deskriptif dengan menganalisa skor dan kriteria perilaku konsumen sehingga dapat menentukan tingkat perilaku konsumen.

Untuk identifikasi masalah (2) dianalisis dengan menggunakan analisis Korelasi Pearson, yaitu dengan mengukur kekuatan hubungan linier antara dua variabel. Jika hubungan dua variabel tidak linier, maka koefisien korelasi Pearson

tersebut tidak mencerminkan kekuatan hubungan dua variabel yang sedang diteliti, meski kedua variabel mempunyai hubungan kuat (Firdaus, 2009).

Uji korelasi Pearson adalah uji statistik yang ditujukan untuk mengetahui hubungan antara dua atau variabel lebih berskala nominal.

Dengan rumus:

$$r_{xy} = 1 + \frac{n \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2][n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

Dimana:

x = variabel pertama

y = variabel kedua

n = jumlah data

Dengan ketentuan:

Jika t hitung > t tabel, Ho ditolak dan H₁ diterima.

Jika t hitung < t tabel, Ho diterima, H₁ ditolak.

Nilai koefisien korelasi berkisar antara -1 sampai dengan +1 yang ber kriteria pemanfaatannya sebagai berikut:

1. Jika nilai $r > 0$, artinya terjadi hubungan positif. Semakin besar nilai variabel bebas maka semakin besar pula nilai variabel terikatnya.
2. Jika nilai $r < 0$, artinya terjadi hubungan linear negatif. Semakin besar nilai variabel bebas semakin kecil nilai variabel terikatnya.
3. Jika nilai $r = 0$, artinya tidak ada hubungan sama sekali antara variabel bebas dan variabel terikat.
4. Jika nilai $r = 1$ atau $r = -1$, artinya telah terjadi hubungan yang sempurna yaitu berupa garis lurus. Untuk r yang semakin mengarah ke 0, garis semakin tidak lurus.

Defenisi dan Batasan Operasional

1. Rumah Jamur Kota Kisaran.
2. Produk yang akan diteliti adalah makanan hasil olahan jamur tiram

3. Responden adalah pengunjung yang melakukan pembelian makanan hasil olahan jamur tiram di Rumah Jamur Kota Kisaran dengan kriteria minimal melakukan dua kali pembelian.
4. Permintaan adalah sejumlah barang yang dibeli atau diminta pada suatu harga dan waktu tertentu.
5. Harga adalah sejumlah pendapat yang diberikan kepada konsumen terhadap tingkat harga menu makanan dengan pengukuran skor
6. Pendapatan adalah rata-rata pendapatan total keluarga konsumen per bulan dalam satuan Rp.
7. Tingkat pendidikan adalah lama responden dalam mengikuti proses belajar mengajar secara pormal, diukur dengan satuan tahun
8. Gaya hidup adalah sejumlah pendapat yang diberikan kepada konsumen yang berkaitan dengan gaya hidup dengan pengukuran skor
9. Perilaku konsumen merupakan merupakan hal-hal yang mendasari konsumen untuk membuat keputusan pembelian.
10. Faktor – faktor yang menentukan prilaku konsumen yang diteliti adalah menu makanan, manfaat, rasa dan desain tempat.
11. Waktu penelitian dilakukan tahun 2018.

DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN

Sejarah Usaha Rumah Jamur Kisaran

Rumah Jamur 208 Kisaran berdiri sejak tanggal 20 Agustus 2012. Sebelumnya sang pemilik usaha yaitu Bapak Rofii hanya menggeluti di bagian budidaya jamur tiram saja. Seiring berkembangnya usaha budidaya dan rasa ingin mengenalkan jamur tiram kepada masyarakat sekitar, maka dibuatlah beberapa percobaan menu. Menu diciptakan sendiri oleh Bapak Rofii dan sang istri, dari mulai meracik bumbu yang tepat sampai ke penamaan olahan yang dihasilkan. Awalnya ada banyak menu olahan jamur tiram yang tersedia di Rumah Jamur 208 Kisaran, mulai dari Sate Jamur Tiram, Bakso Jamur Tiram, Mie Ayam Jamur Tiram dan sebagainya. Namun untuk saat ini hanya ada beberapa olahan jamur tiram saja yang tersedia, hal ini dikarenakan konsumen yang hanya tertarik pada beberapa menu olahan jamur tiram yang tersedia seperti yang terdapat di bawah tabel ini.

Tabel 1. Daftar Menu Makanan di Rumah Jamur 208 Kisaran

No	Nama	Harga (Rp)
1.	Sop Jamur Ayam Kampung	13.000
2.	Tumis Jamur Kangkung	6.000
3.	Jamur Crispy	8.000
4.	Lele Crispy	8.000
5.	Ayam Goreng Simba	12.000
6.	Mie Goreng Nusantara	12.000
7.	Nasi Goreng Bahagia	12.000
8.	Nasi Putih	4.000
9.	Kentang Goreng	12.000
10.	Mujair Goreng Crispy	25.000

Sumber : Data Primer Diolah, 2018

Dari daftar menu di atas, beberapa nama dari menu tersebut memiliki arti seperti Ayam Goreng Simba, Mie Goreng Nusantara dan Nasi Goreng Bahagia. Dimana kata Simba yang memiliki arti Siambut Baru, dengan tujuan agar konsumen ingat akan adanya Rumah Jamur 208 Kisaran di daerah Siambut baru. Kata Nusantara yang memiliki arti bahwa bumbu rempah-rempah yang digunakan dalam masakan berasal dari penjuru nusantara, dan kata Bahagia yang mengartikan harapan dari sang pemilik agar konsumen yang makan Nasi Goreng Bahagia dapat merasakan kebahagiaan. Tidak hanya makanan, di Rumah Jamur 208 Kisaran juga terdapat beberapa minuman yang dapat dinikmati seperti pada tabel di bawah ini.

Tabel 2. Daftar Minuman dan Jus di Rumah Jamur 208 Kisaran

No	Nama	Harga (Rp)
1.	Teh Manis Panas/Dingin	4.000
2.	Aqua	4.000
3.	Tebs	5.000
4.	Teh Botol Sosro	4.000
5.	Fruit Tea	4.000
6.	Fanta	5.000
7.	Sprite	5.000
8.	Coca Cola	5.000
9.	Cappucino	6.000
10.	Lemon Tea	6.000
11.	Jus Jamur Tiram	7.000
12.	Jus Alpukat	7.000
13.	Jus Jeruk	7.000
14.	Jus Kuini	7.000
15.	Jus Martabe	7.000
16.	Jus Wortel	7.000
17.	Jus Timun	7.000
18.	Jus Terong Belanda	7.000
19.	Jus Markisa	7.000

Sumber : Data Primer Diolah, 2018

Tema Rumah Jamur Kisaran sendiri cukup unik, dengan background bangunan yang bergambarkan kartun jamur yang penuh warna, di mana disetiap gambar didominasi oleh warna merah. Warna merah tersebut memiliki arti, di mana warna merah tersebut merupakan warna kesukaan dari sang pemilik usaha yaitu Bapak Rofii. Tujuan desain di setiap dinding bangunan ini agar menarik perhatian pengunjung yang datang terutama untuk anak-anak. Inovasi-inovasi mulai dari menu sampai pelayanan terus diperhatikan di rumah makan jamur ini, sehingga dapat bertahan dan eksis sampai saat ini.

Letak Dan Luas Daerah

Penelitian ini dilakukan di Kelurahan Siambut Baru. Kelurahan Siambut Baru merupakan salah satu dari 12 kelurahan yang ada di Kecamatan Kota Kisaran Timur. Luas Kecamatan Kota Kisaran Timur sebesar 38,92 Km² dengan kepadatan penduduk berjumlah 1891 orang/Km². Kecamatan Kota Kisaran Timur memiliki tinggi wilayah 0-22 Meter dengan iklim tropis yang dipengaruhi oleh dua musim yaitu musim hujan dan musim kemarau. Suhu udara yang terdapat di Kecamatan Kota Kisaran Timur 15-30 0C dengan curah hujan 2000 – 3000 mm/tahun. Kecamatan Kota Kisaran Timur berbatasan langsung dengan :

- Sebelah Utara : Kec. Meranti
- Sebelah Selatan : Kec. Air Batu
- Sebelah Barat : Kec. Kisaran
- Sebelah Timur : Kec. Meranti

Keadaan Penduduk

Di Kecamatan Kota Kisaran Timur pada tahun 2016, jumlah penduduknya mencapai 73,611 Jiwa dengan jumlah penduduk laki-laki 36,340 jiwa dan perempuan 37,271 jiwa. Penduduk Kecamatan Kota Kisaran Timur menurut jumlah penduduk, luas wilayah, kepadatan penduduk per kelurahan dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Jumlah Penduduk, Wilayah, Kepadatan Penduduk per Km², Tahun 2016.

No	Kelurahan	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Luas Wilayah (km ²)	Kepadatan Penduduk per Km ²
1.	Sentang	8.674	4.14	2.095
2.	Kedai Ledong	4.245	3.10	1.369
3.	Kisaran Naga	6.564	2.19	2.997
4.	Teladan	6.304	0.70	9.006
5.	Kisaran Timur	3.168	0.51	6.214
6.	Selawan	8.283	2.78	2.979
7.	Mutiara	7.743	2.00	3.872
8.	Siumbut baru	4.142	2.70	1.534
9.	Siumbut-umbut	5.240	2.90	1.807
10.	Karang Anyer	4.459	5.97	747
11.	Gambir Baru	5.624	5.97	942
12.	Lestari	9.074	5.96	1522
	Jumlah	73.611	38.92	1.891

Sumber : Kantor Kelurahan Siumbut Baru 2016

Pada tabel 3, dapat kita lihat bahwa jumlah penduduk terbanyak terdapat di Kelurahan Lestari dengan jumlah penduduk 9.074 jiwa. Kemudian untuk luas wilayah terbesar terdapat di Kelurahan Karang anyer dan Gambir Baru dengan luas wilayah sebesar 5.97 Km², dan untuk kepadatan penduduk terbesar terdapat di Kelurahan Teladan dengan jumlah 9.006 Km².

Karakteristik Sampel

a. Jenis Kelamin

Karakteristik sampel penelitian berdasarkan jenis kelamin dibedakan menjadi laki-laki dan perempuan. Untuk lebih jelasnya datanya dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 4. Distribusi Sampel Penelitian Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Laki-Laki	16	53,33
2	Perempuan	14	46,67
Jumlah		30	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui jumlah sampel penelitian jenis kelamin laki-laki sebanyak 16 orang. Sedangkan untuk jumlah sampel penelitian jenis kelamin perempuan sebanyak 14 orang.

b. Usia

Karakteristik sampel penelitian berdasarkan rentang usia dapat dibedakan seperti yang terdapat pada tabel berikut ini.

Tabel 5. Distribusi Sampel Penelitian Berdasarkan Usia

No	Rentang Usia (Tahun)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	15-25	17	56,67
2	26-36	10	33,33
3	> 37	3	10
Jumlah		30	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

Berdasarkan data yang ada pada tabel di atas dapat diketahui bahwa jumlah sampel penelitian yang terbanyak berada pada rentang usia 15-25 tahun, yakni 16 orang atau 56,67% dari keseluruhan jumlah sampel

c. Tingkat Pendidikan

Karakteristik sampel berdasarkan tingkat pendidikan dibedakan seperti yang terdapat pada tabel berikut.

Tabel 6. Tingkat Pendidikan Responden

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	SMP	3	10
2	SMA	23	76,67
3	S1	4	13,34
Jumlah		30	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

Berdasarkan data yang ada pada tabel di atas dapat diketahui bahwa jumlah sampel penelitian yang terbanyak pada tingkat pendidikan SMA yakni 23 orang atau 76,67 % dari keseluruhan jumlah sampel.

d. Tingkat Pendapatan

Karakteristik sampel berdasarkan tingkat pendapatan dibedakan seperti yang terdapat pada tabel berikut.

Tabel 7. Tingkat Pendapatan Responden

No	Tingkat Pendapatan (Rp)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	1500.000-2500.000	19	63,33
2	2600.000-3600.000	7	21,33
3	>3600.000	4	13,34
Jumlah		30	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

Berdasarkan data yang ada pada tabel di atas dapat diketahui bahwa tingkat pendapatan sampel penelitian yang terbanyak pada tingkat pendapatan 1.500.000-2.500.000 yakni 19 orang atau 63,33 % dari keseluruhan jumlah sampel. Dari hasil penelitian tingkat pendapatan sangat mempengaruhi konsumen dalam pertimbangan melakukan pembelian jamur tiram. Dengan besarnya tingkat pendapatan konsumen dalam pemelihan menu makanan konsumen tidak akan terlalu memperhatikan harga dari makanan tersebut, konsumen akan melakukan keputusan pembelian sesuai selera tanpa terpengaruh dengan mahalnya harga produk tersebut. Begitu pula sebaliknya apabila tingkat pendapatan konsumen rendah, biasanya konsumen akan memilih menu makanan sesuai dengan kemampuan, walaupun terkadang itu tak sesuai dengan selera.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perilaku Konsumen Terhadap Permintaan Makanan Olahan Jamur Tiram

Perilaku konsumen tidak dapat secara langsung dikendalikan oleh perusahaan karena itu perlu dicari informasi semaksimal mungkin. Banyak pengertian perilaku konsumen yang dikemukakan para ahli, salah satunya “Enggel” yaitu suatu tindakan yang mendapatkan, mengkonsumsi serta menghabiskan produk dan jasa termasuk proses keputusan yang mendahuluinya dan menyusul tindakan tersebut. Perilaku konsumen terbagi 2 yaitu perilaku yang tampak diantaranya jumlah pembelian, waktu, karena siapa, bagaimana dilakukan pembelian itu, sedangkan yang kedua adalah perilaku yang tidak tampak diantaranya persepsi, ingatan terhadap informasi dan pemasaran kepemilikan oleh konsumen (Simamora, 2009).

Tingkat perilaku konsumen terhadap permintaan makanan olahan jamur tiram diukur dari beberapa parameter yang dibuat dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 8. Perilaku Konsumen Terhadap Permintaan Makanan Olahan Jamur Tiram.

No	Parameter	Indikator
1	Menu makanan	Banyak Pilihan
		Sedikit Pilihan
2	Manfaat	Ya
		Tidak
3	Rasa	Sangat Enak
		Enak
4	Desain Tempat Jualan	Menarik
		Kurang Menarik

Sumber: Data Primer Diolah, 2018.

Dari tabel diatas dapat dilihat indikator-indikator dari parameter perilaku konsumen terhadap permintaan makanan olahan jamur tiram antar lain:

a. Menu Makanan

Pilihan menu makanan yang ditawarkan oleh rumah olahan jamur tiram sangat beragam, hal ini dapat dilihat dari daftar menu makanan yang disediakan, untuk lebih memperjelas pilihan menu makanan olahan jamur tiram yang disediakan oleh rumah jamur dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 9. Perilaku Konsumen Terhadap Pilihan Menu Makanan Rumah Olahan Jamur Tiram.

No	Parameter pilihan menu makanan	Jumlah Reponden	Persentase (%)
1	Banyak Pilihan menu makanan	13	43
	Sedikit Pilihan menu makanan	17	57
	Jumlah	30	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2018.

Dari data diatas dapat dilihat parameter pilihan menu makanan dengan beberapa indikator sebagai berikut : (a) Konsumen yang memilih banyak pilihan menu makanansebanyak 13 responden atau dengan persentase 43%. (b Konsumen yang memilih sedikit pilihan menu makanan sebanyak 17 responden atau dengan persentase 57%. Alasan responden mengatakan sedikitnya pilihan makanan olahan jamur tiram dirumah jamur karena hanya terdapat sedikit menu makanan yang berbahan dasar jamur tiram. yang sedang dikarenakan buahnya manis dan lebih enak dimakan. Dapat disimpulkan bahwa konsumen lebih suka melakukan keputusan pembelian makanan hasil olahan jamur tiram, apabila rumah olahan jamur memiliki lebih banyak ragam pilihan makanan.

b. Manfaat Jamur Tiram

Dari parameter manfaat terdapat 2 indikator yaitu bermanfaat (Ya) dan tidak bermanfaat (tidak). Perilaku konsumen terhadap indikator manfaat makanan olahan jamur tiram menunjukkan bahwa konsumen membeli makanan olahan jamur tiram bukan karna manfaat yang ada pada jamur tiram tersebut. Karena banyak responden menyatakan tidak mengetahui manfaat yang terkandung pada makanan olahan jamur tiram. Hal ini dapat dilihat pada tabel berikut

Tabel 10. Perilaku Konsumen Terhadap Manfaat Makanan Rumah Olahan Jamur Tiram.

No	Parameter manfaat makanan	Jumlah Reponden	Persentase (%)
1	Ya	21	30
	Tidak	9	70
	Jumlah	30	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2018.

Dari tabel diatas dapat dilihat parameter manfaat makanan olahan jamur tiram dengan beberapa indikator sebagai berikut : (a) Konsumen yang menyatakan makanan olahan jamur tiram bermanfaat sebanyak 21 responden atau dengan persentase 70%. Jumlah responden tersebut yang menyatakan makanan olahan jamur tiram bermanfaat bagi tubuh dikarenakan konsumen sebelumnya sudah mengenal jamur tiram dan sudah merasakan manfaat jamur tiram tersebut. (b) Konsumen yang menyatakan jamur tiram tidak bermanfaat sebanyak 9 responden atau dengan persentase 30%. Alasan responden menyatakan makanan olahan jamur tiram tersebut tidak bermanfaat dikarenakan konsumen sebelumnya belum mengetahui manfaat jamur tiram. Dapat disimpulkan bahwa konsumen lebih banyak menyatakan makanan olahan jamur tiram tidak bermanfaat dikarenakan konsumen belum mengetahui kandungan gizi di dalam jamur tiram tersebut.

c. Rasa Makanan Olahan Jamur Tiram

Dari parameter rasa makanan terdapat 2 indikator yaitu enak dan kurang enak. Perilaku konsumen terhadap indikator rasamakanan olahan jamur tiram menunjukkan bahwa konsumen membeli makanan olahan jamur tiram karena rasanya ada pada makanan tersebut. Karena banyak responden menyatakan bahwa makanan olahan jamur tiram enak. Hal ini dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 11. Perilaku Konsumen Terhadap Rasa Makanan Rumah Olahan Jamur Tiram.

No	Parameter rasa makanan	Jumlah Reponden	Persentase (%)
1	Enak	30	100
2	Kurang enak	0	0
	Jumlah	30	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2018.

Dari data diatas dapat dilihat parameter rasa makanan dengan beberapa indikator sebagai berikut : (a) konsumen yang melakukan keputusan pembelian karena rasa makanan yang enak sebanyak 30 responden atau dengan persentase 100%.. (b) konsumen yang memilih indikator tidak enak sebanyak 0%, hal ini terjadi karena konsumen tidak akan melakukan keputusan pembelian terhadap prodak makanan apabila rasa dari makanan tidak enak menurut mereka. Dapat disimpulkan bahwa konsumen akan melakukan pembelian makanan hasil olahan jamur tiram apabila makanan tersebut memiliki rasa yang enak menurut konsumen.

d. Desain Tempat.

Pada masa sekarang desain tempat jualan sangat berpengaruh terhadap keputusan konsumen dalam melakukan keputusan pembelian. Dengan adanya desain tempat yang menarik maka secara tidak langsung akan menarik minat konsumen untuk melakukan pembelian. Dari parameter desain tempat terdapat 2 indikator yaitu menarik dan kurang menarik. Perilaku konsumen terhadap indikator desain tempat jualan makanan olahan jamur tiram menunjukkan bahwa konsumen membeli makanan olahan jamur tiram karena tempat jualan yang memiliki desain yang menarik. Karena banyak responden menyatakan bahwa desain tempat jualan makanan olahan jamur tiram cukup menarik. Hal ini dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 12. Perilaku Konsumen Terhadap Desain Tempat Rumah Jamur.

No	Parameter Desain Tempat	Jumlah Reponden	Persentase (%)
1	Cukup Menarik	18	60
2	Kurang Menarik	12	40
Jumlah		30	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2018.

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa dari 30 responden sebanyak 18 responden menyatakan desait tempat rumah olah jamur tiram cukup menarik,

sedangkan sebanyak 12 responden menyatakan bahwa desain tempat jualan olahan makanan jamur tiram kurang menarik.

Faktor Yang Berhubungan Dengan Permintaan Konsumen Terhadap Makanan Olahan Jamur Tiram.

Faktor yang mempengaruhi konsumen terhadap permintaan makanan olahan jamur tiram dalam penelitian ini adalah pendidikan, tingkat pendapatan, harga dan gaya hidup.

a. Harga

Menurut (Daniel, 2002) terjadinya perubahan harga pada suatu barang akan berpengaruh pula pada permintaan untuk barang lain. Keadaan ini terjadi bila kedua barang tersebut mempunyai hubungan, misalnya saling mengganti atau melengkapi. Bila hubungan kedua barang itu netral, maka tidak akan ada saling pengaruh. Sedangkan (Lukman, 2007) menyatakan apabila suatu barang (X) yang berhubungan mengalami perubahan, akan mempengaruhi permintaan barang (Y). Hubungan ini didapat dalam bentuk substitusi atau bersifat koplementer.

Tabel 13. Tanggapan Responden Terhadap Harga

INDIKATOR	SKOR					Jumlah	Rata-rata
	SS	S	N	TS	STS		
1	1	3	7	14	5	71	2,3
2	11	7	8	2	0	115	3,8
3	2	8	8	9	0	87	2,9
4	8	8	8	6	0	108	3,6
5	13	11	4	2	0	125	4,1
Jumlah						506	16,7
Rata-rata						101,2	3,34

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

Keterangan :

Tabel diatas menjelaskan perilaku konsumen dari pernyataan yang diajukan tersebut, pada umumnya responden menanggapi perilaku konsumen dilihat dari harga bahwa membeli makanan olahan jamur dipengaruhi oleh harga dengan tanggapan kurang baik atau pada angka 2,3. Membeli makanan olahan jamur tiram ketika harga jamur sedang murah tanggapan konsumen baik atau pada angka 3,8. Membeli sedikit makanan olahan jamur ketika harga makanan olahan jamur tiram saat mahal ditanggapi dengan cukup baik atau pada angka 2,9. Membeli makanan olahan jamur karena tersedianya banyak pilihan menu makanan ditanggapi konsumen dengan baik atau pada angka 3,6. Membeli makanan olahan jamur tiram tidak dipengaruhi oleh harga dari makanan tersebut ditanggapi konsumen dengan baik atau pada angka 4,1.

b. Tingkat Pendidikan

Pembelajaran menggambarkan perubahan dan tingkah laku individual yang muncul dari proses pendidikan yang dijalani (pengalaman). Pendidikan seseorang sangat mempengaruhi pilihannya. Apabila pendidikan konsumen tinggi maka akan lebih memilih barang yang berkualitas baik. Tingkat pendidikan dapat dilihat dari pendidikan terakhir konsumen (Setiadi, 2003).

Tabel 14. Tanggapan Responden Tentang Tingkat Pendidikan

No	INDIKATOR	SKOR					Jumlah	Rata-rata
		SS	S	N	TS	STS		
1	1	8	4	7	6	5	94	3,1
2	2	10	6	8	6	0	110	3,6
3	3	7	10	5	5	0	103	3,4
4	4	6	4	4	14	2	88	2,9
5	5	5	4	7	9	5	85	2,8
Jumlah							480	15,8
Rata-rata							96	3,1

Sumber: Data Primer Diolah, 2018.

Tabel diatas menjelaskan perilaku konsumen dari pernyataan yang diajukan tersebut, pada umumnya responden menanggapi perilaku konsumen dilihat dari pendidikan bahwa semakin tinggi pendidikan konsumen semakin banyak mencari informasi tentang produk makanan olahan jamur tiram ditanggapi dengan cukup baik atau pada angka 3,1. Semakin tinggi pendidikan konsumen maka semakin banyak penawaran harga dari konsumen kepada produsen ditanggapi dengan baik atau pada angka 3,6. Sedangkan tinggi rendahnya pendidikan konsumen tidak menjadi perbandingan apapun tentang produk yang ditanggapi dengan cukup baik atau berada pada angka 2,8 dan 2,9

c. Tingkat Pendapatan Konsumen

Pendapatan konsumen berhubungan dengan daya beli konsumen. Tinggi atau rendahnya pendapatan akan mempengaruhi kualitas maupun kuantitas permintaan, dengan pendapatan konsumen akan menimbulkan perubahan

permintaan terhadap berbagai jenis barang, seperti barang normal barang yang permintaannya akan meningkat apabila pendapatan konsumen naik.

Tabel 15. Tanggapan Responden Tentang Tingkat Pendapatan

No	INDIKATOR	SKOR					Jumlah	Rata-rata
		SS	S	N	TS	STS		
1	1	0	2	12	9	7	69	2,3
2	2	7	6	6	10	1	98	3,2
3	3	9	9	9	2	1	113	3,7
4	4	8	8	9	3	3	106	3,5
5	5	21	7	2	0	0	139	4,63
Jumlah							525	17,43
Rata-rata							105	3,4

Sumber: Data Primer Diolah, 2018.

Tabel diatas menjelaskan perilaku konsumen dari pernyataan yang diajukan tersebut, pada umumnya responden menanggapi perilaku konsumen dilihat dari tingkat pendapatan konsumen bahwa tidak ada pengaruh antara pendapatan diawal bulan untuk membeli makanan olahan jamur tiram yang ditanggapi dengan kurang baik atau pada angka 2,3. Sedangkan membeli makanan olahan jamur tiram dihari-hari tertentu ditanggapi dengan cukup baik atau pada angka 3,2. Pendapatan yang rendah ataupun tinggi juga mempengaruhi kuantitas dari makanan olahan jamur tiram yang akan dibeli yang ditanggapi dengan baik atau pada angka 3,5 dan 3,7. karena pada umumnya banyak konsumen yang berasal dari kalangan menengah atas dengan tanggapan sangat baik atau pada angka 4,6.

d. Pengaruh Gaya Hidup

Trend gaya hidup saat ini sangat mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian suatu produk. Gaya hidup merupakan suatu mode atau jalan yang dipilih oleh seseorang dalam menentukan pilihan hidup, termaksud dalam menentukan pilihan dalam mengkonsumsi suatu makanan.

Tabel 16. Tanggapan Responden Tentang Gaya Hidup

No	INDIKATOR	SKOR					Jumlah	Rata-rata
		SS	S	N	TS	STS		
1	1	0	1	11	14	4	69	2,3
2	2	1	9	13	7	0	94	3,1
3	3	7	12	9	2	0	114	3,8
4	4	14	12	2	2	0	128	4,2
5	5	18	11	0	1	0	136	4,5
Jumlah							525	17,43
Rata-rata							105	3,4

Sumber: Data Primer Diolah, 2018.

Tabel diatas menjelaskan perilaku konsumen dari pernyataan yang diajukan tersebut, pada umumnya responden menanggapi perilaku konsumen dilihat dari gaya hidup responden bahwa membeli makanan olahan jamur tiram karena faktor atau dorongan gaya hidup sehat yang ditanggapi sangat baik atau pada angka 4,2-4,5

Setelah data variabel diuji dengan menggunakan korelasi Pearson diperoleh dari hasil sebagaimana terlihat tabel di bawah ini:

Tabel 17. Hasil Pengujian Analisis Korelasi

		Permintaan	Harga	Tingkat Pendidikan	Tingkat Pendapatan	Gaya Hidup
Permintaan	Pearson Correlation	1	.087	-.024	.071	.154
	Sig. (2-tailed)		.648	.899	.709	.418
	N	30	30	30	30	30

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

a. Hubungan harga dengan nilai permintaan makanan olahan jamur

Dari hasil analisis korelasi pearson diperoleh nilai r *Pearson Correlation* antara harga dengan nilai permintaan makanan olahan jamur adalah 0,087. Menurut tingkat keeratan antara variabel bebas dengan variabel terikat menunjukkan bahwa terjadi hubungan rendah sekali/lemah sekali antara harga dengan nilai permintaan makanan olahan jamur. Dan dari hasil uji korelasi diperoleh nilai Sig (2-tailed) sebesar $0,648 > 0,05$ maka dapat diambil kesimpulan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima pada tingkat kepercayaan 95%. Hasil tersebut menunjukkan bahwa terdapat hubungan nyata antara harga dengan permintaan konsumen terhadap makanan olahan jamur. Dengan demikian ketika harga makanan olahan jamur mengalami kenaikan maka permintaan konsumen terhadap makanan olahan jamur akan meningkat. Hal tersebut di dasarkan bahwa konsumen dalam membeli makanan olahan jamur tidak dipengaruhi oleh tingkat harga tetapi lebih dominan di pengaruhi oleh gaya hidup, desain tempat, manfaat dan rasa. Sehingga ketika harga makanan olahan jamur naik maka jumlah permintaan konsumen akan meningkat karna konsumen menerima kepuasan yang meningkat dari cita rasa, manfaat, dan desain tempat.

b. Hubungan tingkat pendidikan dengan nilai permintaan makanan olahan jamur tiram

Dari hasil analisis korelasi pearson diperoleh nilai r *Pearson Correlation* antara tingkat pendidikan dengan nilai permintaan makanan olahan jamur tiram adalah -0,024. Menurut tingkat keeratan antara variabel bebas dengan variabel terikat menunjukkan bahwa terjadi hubungan yang rendah sekali/lemah sekali antara tingkat pendidikan dengan nilai permintaan jumlah makanan olahan jamur. Dan dari hasil uji korelasi diperoleh nilai t Sig (2-tailed) sebesar $0,899 > 0,05$ maka dapat diambil kesimpulan bahwa H_0 diterima dan H_1 ditolak terdapat hubungan antara pendidikan dengan permintaan makanan olahan jamur. Dengan demikian semakin tinggi pendidikan konsumen maka semakin banyak permintaan terhadap makanan olahan jamur tiram. Sebagaimana diketahui bahwa pendidikan seseorang mempengaruhi pilihannya terhadap barang yang berkualitas (setiadi,2013).

- c. Hubungan tingkat pendapatan dengan nilai permintaan makanan olahan jamur

Dari hasil analisis korelasi pearson diperoleh nilai r *Pearson Correlation* antara tingkat pendapatan dengan nilai permintaan makanan olahan jamur adalah 0,071. Menurut tingkat keeratan antara variabel bebas dengan variabel terikat menunjukkan bahwa terjadi hubungan yang rendah sekali/lemah sekali antara tingkat pendapatan dengan nilai permintaan makanan olahan jamur. Dan dari hasil uji korelasi diperoleh nilai Sig (2-tailed) sebesar $0,709 > 0,05$ maka dapat diambil kesimpulan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima pada tingkat kepercayaan 95%. Ini berarti bahwa tidak terdapat hubungan nyata antara tingkat pendapatan dengan nilai permintaan makanan olahan jamur. Dengan demikian ketika pendapatan konsumen meningkat maka permintaan terhadap makanan olahan jamur akan meningkat. Hal ini diketahui pada saat wawancara dengan responden apabila responden mendapatkan tambahan pendapatan maka frekuensi untuk datang menikmati makanan olahan jamur tiram di rumah jamur kisaran juga akan meningkat.

- D. Hubungan gaya hidup dengan nilai permintaan makanan olahan jamur tiram

Dari hasil analisis korelasi pearson diperoleh nilai r *Pearson Correlation* antara gaya hidup dengan nilai permintaan makanan olahan jamur tiram adalah 0,154. Menurut tingkat keeratan antara variabel bebas dengan variabel terikat menunjukkan bahwa terjadi hubungan yang rendah sekali/lemah sekali antara gaya hidup dengan nilai permintaan jumlah makanan olahan jamur. Dan dari hasil uji korelasi diperoleh nilai t Sig (2-tailed) sebesar $0,418 > 0,05$ maka dapat

diambil kesimpulan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima pada tingkat kepercayaan 95%. Ini berarti bahwa tidak terdapat hubungan nyata antara gaya hidup konsumen dengan nilai permintaan jumlah makanan olahan jamur. Dengan demikian gaya hidup sehat konsumen dalam mengkonsumsi makanan akan meningkatkan permintaan makanan olahan jamur sebagaimana diketahui jamur tiram merupakan jenis jamur yang sangat baik untuk kesehatan dan memiliki nilai gizi yang tinggi seperti karbohidrat, protein dan vitamin.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Perilaku konsumen didominasi oleh responden dari desain tempat rumah jamur dengan tanggapan sangat baik atau pada angka 4,4. Produk olahan jamur tiram dirumah jamur memiliki beragam menu pilihan makanan tanggapan konsumen sangat baik atau pada angka 4,3. Sedangkan cita rasa serta kualitas dan mutu yang baik dari olahan makanan olahan jamur tiram memberikan kepuasan bagi konsumen ditanggapi dengan baik atau pada angka 4,1. Makanan olahan jamur tiram memiliki manfaat bagi konsumen ditanggapi dengan baik atau pada angka 3,9.
2. Hasil penelitian dengan menggunakan analisis korelasi *Pearson* menunjukkan bahwa harga, pendidikan, pendapatan dan gaya hidup memiliki hubungan dengan permintaan makanan olahan jamur tiram di rumah jamur kisaran dengan nilai permintaan makanan olahan jamur adalah 0,087. Ini menunjukkan bahwa terjadi hubungan yang rendah sekali/lemah sekali antara harga dengan nilai permintaan makanan olahan jamur. Dan dari hasil uji korelasi diperoleh nilai Sig (2-tailed) sebesar $0,648 > 0,05$ maka dapat diambil kesimpulan bahwa H_0 diterima dan H_1 ditolak pada tingkat kepercayaan 95%. *r Pearson Correlation* antara tingkat pendidikan dengan nilai permintaan makanan olahan jamur tiram adalah -0,024. Ini menunjukkan bahwa terjadi hubungan yang rendah sekali/lemah sekali antara tingkat pendidikan dengan nilai permintaan jumlah makanan olahan jamur. Dan dari hasil uji korelasi diperoleh nilai t Sig (2-tailed) sebesar $0,899 > 0,05$ maka dapat diambil kesimpulan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima pada tingkat kepercayaan 95%. *r Pearson Correlation*

antara tingkat pendapatan dengan nilai permintaan makanan olahan jamur adalah 0,071. Hal ini menunjukkan bahwa terjadi hubungan yang rendah sekali/lemah sekali. Dan dari hasil uji korelasi diperoleh nilai Sig (2-tailed) sebesar $0,709 > 0,05$ maka dapat diambil kesimpulan bahwa H_0 diterima dan H_1 ditolak pada tingkat kepercayaan 95%. *r Pearson Correlation* antara gaya hidup dengan nilai permintaan makanan olahan jamur tiram adalah 0,154. Hal ini menunjukkan bahwa terjadi hubungan yang rendah sekali/lemah sekali antara gaya hidup dengan nilai permintaan jumlah makanan olahan jamur. Dan dari hasil uji korelasi diperoleh nilai t Sig (2-tailed) sebesar $0,418 > 0,05$ maka dapat diambil kesimpulan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima pada tingkat kepercayaan 95%.

Saran

1. Kepada pengelola usaha Rumah Jamur Kisaran agar tetap memproduksi berbagai olahan jamur tiram dan terus mengembangkan menu yang ada dengan menciptakan produk yang lebih menarik dengan cita rasa yang khas yang lebih baik dan mempercantiksajian menu serta dekorasi tempat usaha agar harga produk lebih tinggi dan dapat menarik pengunjung lebih banyak lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Bakri, A. 2004. *Merebut Hati Rakyat*. PT. Primamedia pustaka .Jakarta
- Daniel. 2002. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Bumi Aksara. JakartaSumarwan
- Eka. S, dkk. 2014. *Analisis Perilaku Konsumen Terhadap Pembelian Jamur Tiram Di Kota Pekanbaru*. Jurnal. Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Riau.
- Rahmat, dkk. 2011. *Untung Besar Dari Bisnis Jamur Tiram*. Agromedia Pustaka : Jakarta
- Rahardja P.dkk. 2001.*Teori Ekonomi Makro Suatu Pengantar Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia*.Jakarta
- Sangadji, E.M. dkk.2013.*Prilaku Konsumen*. Andi Yogyakarta
- Setiadi, 2003.*Prilaku Konsumen Dan Implikasi Untuk Strategi Dan Implikasi Untuk Strategi Dan Penelitian Pemasaran*. Kencana.Jakarta
- Simamora, B. 2009.*Panduan Riset Prilaku Konsumen*. Jakarta Gramedia
- Sumarsih, S. 2010. *Untung Besar Usaha Bibit Jamur Tiram*. Penebar Swadaya: Jakarta.
- Suryani, T. 2008. *Perilaku konsumen implikasi pada strategi pemasaran*.Graham ilmu.Yogyakarta
- Syarifah, A.2017.*Factor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Jamur Tiram Di Kabupaten Deli Serdang*. Skripsi. Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Medan Area