

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JAMUR TIRAM PUTIH DI DESA WADUNGASIH KECAMATAN BUDURAN KABUPATEN SIDOARJO

White Oyster Mushroom Business Development Strategy in Wadungasih Village, Buduran District, Sidoarjo Regency

Reni Rachmawati^{1*}, Nugrahini Susantinah Wisnujati², Diah Tri Hermawati³

^{1*,2,3} Department Agribusiness, Faculty of Agriculture, Universitas Wijaya Kusuma Surabaya

*Correspondence author: Reni Rachmawati

rahmawatireni1999@gmail.com

ABSTRACT

The purpose of this study was to analyze internal factors (strengths and weaknesses) and external factors (opportunities and threats) as well as to analyze the strategy of developing oyster mushroom business in Wadungasih village, Buduran district, Sidoarjo regency. The research method used in this study is a descriptive method with a qualitative approach. The data analysis method uses SWOT analysis by identifying the evaluation of internal factors (IFE) and identification of external factor evaluations (EFE), then determining the right strategy through the SWOT matrix. From the results of the study, it was found that the internal factors in the development of the oyster mushroom business are having a permanent consumer market, there are main distributors, competitive prices, quality and nutritious products, being able to produce and process their own products, daily harvests, the amount of production that has not been able to meet demand, unattractive packaging, the product does not last long. On external factors, there are vegetarian consumers followed by high purchasing power, the need for raw materials for oyster mushrooms in various culinary varieties, demand for oyster mushrooms directed at education, baglog waste that can be recycled. climatic and weather factors, threats of pests and diseases on oyster mushrooms, price increases for shipping services, local government policies on oyster mushroom farmers. The strategy for developing the oyster mushroom business is in quadrant I so that the right SO strategy to be implemented can be done with the high consumption of mushroom raw materials and a wide variety of culinary opportunities to be one of the market opportunities by using them as regular consumers. consistent in retaining consumers, improving the image of good service to consumers, innovating products.

Keywords: *Mushrooms, Development Strategy, SWOT.*

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini untuk menganalisis faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) serta menganalisis strategi pengembangan usaha jamur tiram di desa Wadungasih, Kecamatan Buduran, Kabupaten Sidoarjo. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Metode analisis data menggunakan analisis SWOT dengan melakukan identifikasi evaluasi faktor internal (IFE) dan identifikasi evaluasi faktor eksternal (EFE), kemudian menentukan strategi yang tepat melalui matriks SWOT. Dari hasil penelitian didapati faktor internal dalam pengembangan usaha jamur tiram yaitu memiliki pasar konsumen tetap, terdapat distributor utama, harga yang bersaing, produk yang berkualitas dan bergizi, mampu memproduksi serta mengolah produk sendiri, hasil panen setiap hari, jumlah produksi yang belum bisa memenuhi permintaan, pengemasan yang kurang menarik, produk tidak bertahan lama. Pada faktor eksternal adanya adanya konsumen vegetarian yang diikuti daya beli masyarakat yang tinggi, kebutuhan akan bahan baku jamur tiram dalam berbagai ragam kuliner, permintaan jamur tiram yang diarahkan pada pendidikan, limbah baglog yang dapat diaur ulang. faktor iklim dan cuaca, ancaman hama dan penyakit pada jamur tiram, kenaikan harga jasa pengiriman, kebijakan pemerintah setempat pada petani jamur tiram.

Strategi pengembangan usaha jamur tiram berada dalam kuadran I sehingga strategi SO yang tepat untuk diterapkan maka dapat dilakukan dengan Adanya konsumsi akan bahan baku jamur yang tinggi serta ragam kuliner yang luas menjadi salah satu peluang pasar dengan menggunakan mereka sebagai konsumen tetap. konsisten dalam mempertahankan konsumen, meningkatkan citra pelayanan yang baik pada konsumen, melakukan inovasi produk.

Kata Kunci : *Jamur, Strategi Pengembangan, SWOT.*

PENDAHULUAN

Produksi per kapita yang diikuti dengan daya beli penduduk bisa melakukan peningkatan terhadap keberhasilan pertumbuhan ekonomi. Dengan pertumbuhan ekonomi masyarakat, kita membutuhkan strategi yang bisa memperoleh keuntungan, karena termasuk ke dalam proses kreatif serta inovatif untuk memecahkan permasalahan serta melakukan peningkatan terhadap mutu hidup kita.

Dalam berwirausaha erat kaitannya dengan ditemukan persaingan antar usaha, dalam merasakan hal ini dibutuhkan sebuah strategi dalam pengembangan usaha agar bisa bersaing serta bertahan lama guna melakukan pencapaian terhadap hal yang hendak dituju bisnis, dua faktor penting harus diperhatikan: faktor eksternalnya yang tidak terletak pada bawah kendali masyarakat serta faktor internal yang sama sekali tidak terdapat di bawah kendali masyarakat.

Lingkungan bisnis eksternal di sekitar operasi badan usaha ialah tempat terjadinya kesempatan serta ancaman bisnis. Faktor-faktor yang telah disebutkan terbagi atas: (1) lingkungan industri, (2) ekonomi makro (ekonomi, politik, hukum, teknologi, kependudukan, sosial budaya). Faktor internal yaitu : pasar, ekonomi, operasi, sumber daya seorang individu, kajian serta pengembangan, manajemen sistem informasi, budaya badan usaha serta semua jenis fungsi administrasi.

Dapat dikatakan bahwasanya suatu bisnis bisa mencapai tujuannya jika kekuatan yang dimanfaatkannya lebih besar daripada kelemahannya, serta sebagai akibatnya, bisnis dapat memaksimalkan kesempatan yang dimiliki dengan melakukan peminimalan terhadap ancaman yang akan terjadi. Jamur tiram termasuk ke dalam salah satu produk yang menunjang pembangunan ekonomi Indonesia sebagai bagian dari pertanian berupa bahan pangan. Permintaan jamur tiram stabil serta dikenal sebagai jenis jamur yang bisa dijual secara umum.

Hal ini memberikan petunjuk bahwasanya keperluan jamur tiram cukup tinggi, Usaha jamur tiram di desa Wadungasih memperoleh 20 kg per hari, namun permintaan di desa ini melebihi 15 kg per hari. Hal ini mempunyai peranan sebagai kesempatan tersendiri bagi pengusaha tiram, namun hingga kini belum melaksanakan pengembangan dari usahanya. Usaha jamur tiram putih di desa Wadungasih tidak melaksanakan analisis lingkungan usaha (internal & eksternal) pada usaha yang bisa dimanfaatkan untuk memecahkan permasalahan serta tuntutan konsumen.

Berdasarkan persoalan diatas, maka peneliti dapat merumuskan masalah yang harus dijawab dalam penelitian ini yakni apa saja yang menjadi faktor internal dan faktor eksternal pada usaha jamur tiram di Desa Wadungasih dan bagaimana strategi pengembangan usaha jamur tiram di Desa Wadungasih

Berdasarkan rumusan masalah yang telah disajikan diatas maka peneliti tertarik untuk menganalisis terhadap faktor internal serta faktor eksternal pada usaha jamur tiram di Desa Wadungasih Kecamatan Buduran Kabupaten Sidoarjo dan menganalisis strategi pengembangan pada usaha jamur tiram di Desa Wadungasih Kecamatan Buduran Kabupaten Sidoarjo.

Strategi yang baik ialah tim kerja, koordinasi tema, melakukan pengidentifikasian terhadap faktor pendukungnya yang selaras dengan prinsip implementasi yang rasional, pembiayaan yang efisien, serta taktik guna melakukan pencapaian terhadap hal yang hendak dituju secara optimal. Untuk mengatasi masalah eksternal dan menangkap peluang, perusahaan harus mampu mengembangkan strategis. Strategis menjadi sarana untuk meraih tujuan pengembangan rancangan strategis. Pengembangan ialah inisiatif yang direncanakan oleh badan usaha untuk melakukan peningkatan terhadap pemahaman, kemempunyai kemampuan dalaman, serta keterampilan karyawannya. Proses pengembangannya ini berfokus pada upaya meningkatkan pemahaman bagi pekerjaannya di masa mendatang. Hal ini dilaksanakan melalui proses

pendekatan yang terintegrasi dengan aktivitas lainnya guna melakukan perubahan atas perilaku kerjanya (Hariandja, 2002).

Analisis SWOT adalah identifikasi sistematis dari berbagai faktor yang menentukan strategi badan usaha. Analisis ini didasarkan pada logika yang bisa memaksimalkan kekuatan serta kesempatan sekaligus melakukan meminimalisasi terhadap kelemahan serta ancaman. Analisis SWOT termasuk ke dalam salah satu cara untuk mengamati lingkungan dalam pemasaran eksternal serta internal, serta analisis SWOT secara keseluruhan diperuntukkan dalam melakukan pengidentifikasi terhadap kekuatan, kelemahan, kesempatan, serta ancaman suatu badan usaha. Penerapan SWOT di badan usaha dimaksudkan untuk memberikan panduan untuk memberikan bantuan untuk badan usaha lebih fokus dalam mengimplementasikan tujuan bisnis di masa depan (Fatimah, 2016). Dalam Matriks SWOT, metode analisis lingkungan eksternal yang dimanfaatkan ialah External Factor Analysis (EFA), yang memberikan gambaran terkait dengan kesempatan serta ancaman. Analisis lingkungan internal yang dimanfaatkan ialah Internal Factor Analysis (IFA) yang memberikan penggambaran terkait dengan kekuatan serta kelemahan suatu badan usaha. SWOT matriks termasuk ke dalam matching tool yang memberikan bantuan untuk para manajer mengembangkan empat tipe strategi yang disebut Strategi SO, Strategi ST, Strategi WO, dan Strategi WT (Prayudi & Yulistria, 2020). Jamur tiram digunakan dalam berbagai olahan, termasuk olahan makanan jadi seperti nugget, pentol jamur, jamur krispi. Jamur tiram terkandung gizi yang cukup banyak. Kandungan dalam jamur tiram ini cenderung lebih banyak dari jamur jenis yang lain. Jamur tiram dipasarkan dalam bentuk segar, Lahan yang dibutuhkan pada proses budidaya jamur tiram tidak terlalu luas, dan jamur tiram sendiri dapat panen dalam beberapa kali (Dan, Berbahaya, Makanan, & Indonesia, 2012).

METODE PENELITIAN

Penentuan lokasi penelitian secara sengaja (purposive sampling) yaitu di Usaha jamur tiram di Desa Wadungasih, Kecamatan Buduran, Kabupaten Sidoarjo. Penentuan lokasi tersebut dengan pertimbangan bahwa usaha jamur tiram di Desa Wadungasih dikenal sebagai salah satu sentra budidaya jamur tiram terbesar di Kabupaten Sidoarjo.

Responden dalam penelitian ini adalah pengusaha jamur tiram di Desa Wadungasih Adapun pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan metode sampel Purposive Sampling dengan pertimbangan dipilih 1 dari 3 sentra budidaya jamur tiram terbesar di Sidoarjo. Data yang digunakan dalam analisa ini berupa data kualitatif. Kedua jenis data tersebut berasal dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui metode wawancara terstruktur. Sedangkan data sekunder, diperoleh melalui metode studi pustaka, konsultasi data pada dinas pertanian, dan data penunjang lainnya yang terkait dalam kajian ini. Dalam penelitian ini menggunakan perhitungan Analisis SWOT di Desa Wadungasih, Kecamatan Buduran, Kabupaten Sidoarjo untuk mengetahui faktor internal dan faktor eksternal serta strategi pengembangan usaha yang dapat dilakukan usaha jamur tiram putih di .Desa Wadungasih, Kecamatan Buduran, Kabupaten Sidoarjo. Analisis data termasuk ke dalam upaya pemecahan permasalahan kajian untuk memperoleh jawaban atas permasalahan yang diteliti permasalahan dalam penelitian ini akan dianalisis secara deskriptif kualitatif dengan pendekatan SWOT. Data analisis SWOT dengan penentuan Internal Factor Analysis Summary (IFAS) serta Eksternal factor Analysis Summary (EFAS) (Munandar, Tumberl, & Soegoto, 2020).

Matriks faktor strategi internal melakukan pengidentifikasi terhadap 5-10 variabel yang akan mempunyai peranan sebagai kekuatan serta kelemahan usaha pada kolom (1) Beri nilai bobot pada masing masing factor pada kolom (2) dengan skala dari 1.0 (paling penting) sampai 0.0 (tidak penting), ini sebagaimana yang didasarkan pada pengaruh factor pada badan usaha serta semua bobot tidak melebihi nilai total (1.0) Hitung rating masing masing faktor pada kolom (3) dengan memberikan nilai skor dimulai dari 1 (poor) sampai 4 (outstanding). Variabel yang bersifat positif (kategori kekuatan) diberi nilai 1 hingga 4 (amat baik), serta untuk variabel bersifat negative/ kebalikannya, jika kelemahan usaha besar sekali nilainya 1, apabila kelemahan badan usaha rendah nilainya 4. Dalam mengisi kolom (4) dilaksanakan perhitungan skor dengan

mengalikan bobot pada kolom 2 dengan rating dengan kolom 3. Kemudian, jumlahkan skor pembobotan pada kolom 4 untuk memperoleh total skor.

Matriks faktor strategi eksternal melakukan pengidentifikasian terhadapkan 5-10 variabel yang akan mempunyai peranan sebagai kekuatan serta kelemahan usaha pada kolom (1) Beri nilai bobot pada masing masing factor pada kolom (2) dengan skala dari 1.0 (paling penting) sampai 0.0 (tidak penting), kemungkinan factor yang telah disebutkan bisa memberikan dampak terhadap factor strategi Hitung rating masing masing faktor pada kolom (3) dengan memberikan nilai skor dimulai dari 4 (outstanding) sampai 1 (poor). Pemberian nilai rating pada kesempatan bersifat positif kesempatan yang semakin besar dengan rating 4 hingga kesempatan yang paling kecil dengan nilai 1, serta pemberian nilai rating pada ancaman berkebalikan, jika ancamannya amat besar dengan nilai rating 1, jika ancamannya sedikit/kecil dengan nilai rating 4. Dalam mengisi kolom 4 dilaksanakan perhitungan skor dengan mengalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3. Kemudian, jumlahkan skor pembobotan pada kolom 4 untuk memperoleh total skor.

Sebagaimana yang didasarkan pada analisis matriks SWOT, sebagaimana yang didasarkan pada faktor internal serta eksternal, dikembangkan berbagai alternatif strategi pengembangan yang mungkin dimanfaatkan untuk memperoleh alternatif strategi/posisi yang tepat bagi badan usaha. Kombinasi komponen SWOT termasuk ke dalam strategi yang memberikan dukungan terhadap pengembangan objek potensial seperti strategi Strength Opportunities (SO), Strength Threats (ST), Weaknesses Opportunities (WO), serta Weaknesses Threats (WT). Strategi SO dibuat dengan mempergunakan semua kekuatan badan usaha serta memaksimalkan kesempatan. Strategi ST dibuat dengan mempergunakan kekuatan badan usaha untuk mengatasi semua kemungkinan ancaman. Strategi WO dibuat dengan mempergunakan kesempatan untuk melakukan peminimalan terhadap ancaman. Strategi WT didasarkan pada upaya melakukan peminimalan terhadap kelemahan serta cenderung menghindari serta mempertahankan diri dari ancaman yang muncul (Kamilia & Setiyarini, 2021).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identifikasi Faktor – Faktor SWOT

Beberapa aspek internal seperti kekuatan dan kelemahan serta aspek eksternal seperti peluang dan ancaman dalam pengembangan usaha jamur tiram, dikumpulkan berdasarkan temuan wawancara dengan pemilik usaha jamur tiram di Desa Wadungasih, sebagai berikut:

Tabel 1. Faktor Internal Usaha Jamur Tiram Desa Wadungasih

| No | Faktor Internal Usaha Jamur Tiram Di Desa Wadungasih | |
|----|--|--|
| | <i>Strenghts (Kekuatan)</i> | <i>Weakness (Kelemahan)</i> |
| 1 | Mempunyai konsumen tetap | Bahan baku jauh dari lokasi usaha |
| 2 | Harga yang bersaing | Jumlah produksi belum bisa melakukan pemenuhan terhadap permintaan |
| 3 | Produk yang bermutu serta bergizi | Manajemen keuangan belum professional |
| 4 | Lokasi usaha strategis | Pengemasan kurang menarik |
| 5 | Hasil panen setiap hari | Produk tidak tahan lama |
| 6 | | Fasilitas yang dimanfaatkan sederhana |

Dari tabel 1 diatas dapat dilihat bahwa jumlah kekuatan mempunyai 5 indikator, dan kelemahan memiliki 6 indikator. Setelah diketahui berbagai indikator kekuatan dan kelemahan, maka dilakukan penentuan bobot dan rating dan perhitungan faktor internal usaha jamur tiram Desa Wadungasih yang dapat dilihat pada tabel 2 berikut.

Tabel 2. Perhitungan Faktor Internal Usaha Jamur Tiram Desa Wadungasih

| No | Faktor Internal | Bobot | Rating | Bobot x Rating |
|-----------------------------|--|------------|--------|----------------|
| Strengths (Kekuatan) | | | | |
| 1 | Mempunyai konsumen tetap | 0,08 | 4 | 0,32 |
| 2 | Harga yang bersaing | 0,08 | 3 | 0,24 |
| 3 | Produk yang bermutu serta bergizi | 0,10 | 3 | 0,30 |
| 4 | Lokasi usaha strategis | 0,07 | 4 | 0,28 |
| 5 | Hasil panen setiap hari | 0,10 | 4 | 0,4 |
| Total Skor Kekuatan | | | | 1,54 |
| Weakness (Kelemahan) | | | | |
| 1 | Bahan baku jauh dari lokasi usaha | 0,08 | 2 | -0,16 |
| 2 | Jumlah produksi belum bisa melakukan pemenuhan terhadap permintaan | 0,12 | 2 | -0,24 |
| 3 | Manajemen keuangan belum professional | 0,12 | 1 | -0,12 |
| 4 | Pengemasan kurang menarik | 0,08 | 2 | -0,16 |
| 5 | Produk tidak tahan lama | 0,10 | 1 | -0,10 |
| 6 | Fasilitas yang dimanfaatkan sederhana | 0,07 | 2 | -0,14 |
| Total Skor Kelemahan | | | | -0,92 |
| Total | | 1,0 | | 0,62 |

Sumber: analisis data diolah

Setelah diketahui total perhitungan dari faktor internal yaitu sebesar 0,62 yang berasal dari penjumlahan total skor kekuatan sebesar 1,54 dan total skor kelemahan (-0,92), maka selanjutnya menentukan indikator peluang dan ancaman pada faktor eksternal. Berikut diuraikan pada tabel 3.

Tabel 3. Faktor Eksternal Usaha Jamur Tiram Desa Wadungasih

| No | Faktor Internal Usaha Jamur Tiram Di Desa Wadungasih | |
|----|--|---|
| | <i>Opportunity (Peluang)</i> | <i>Treats (Ancaman)</i> |
| 1 | Ditemukan konsumen vegetarian | Faktor iklim serta cuaca |
| 2 | Daya beli tinggi | Ancaman hama penyakit jamur tiram |
| 3 | Keperluan jamur tiram pada ragam kuliner | Kenaikan harga jasa pengiriman |
| 4 | Jamur tiram diarahkan pada pendidikan | Kebijakan pemerintah setempat pada petani jamur tiram |
| 5 | Pengelolaan limbah baglog | tiram |

Dari tabel 3 diatas dapat dilihat bahwa jumlah peluang mempunyai 5 indikator, dan ancaman memiliki 4 indikator. Setelah diketahui berbagai indikator peluang dan ancaman, maka dilakukan penentuan bobot dan rating dan perhitungan faktor eksternal usaha jamur tiram Desa Wadungasih yang dapat dilihat pada tabel 4 berikut.

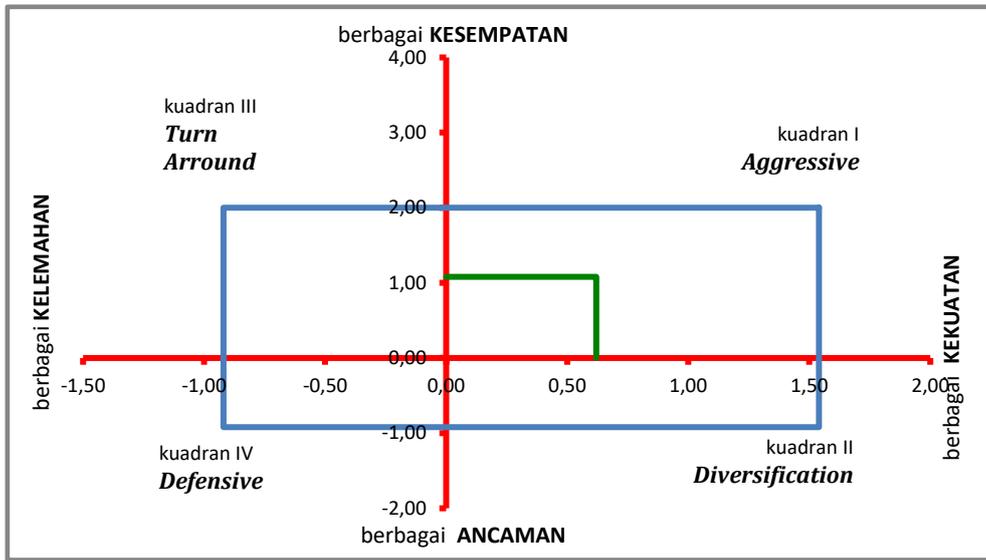
Tabel 4. Perhitungan Faktor Eksternal Usaha Jamur Tiram Desa Wadungasih

| No | Faktor Eksternal | Bobot | Rating | Bobot x Rating |
|------------------------------|---|------------|--------|----------------|
| Opportunity (Peluang) | | | | |
| 1 | Ditemukan konsumen vegetarian | 0,09 | 2 | 0,18 |
| 2 | Daya beli tinggi | 0,14 | 3 | 0,42 |
| 3 | Keperluan jamur tiram pada ragam kuliner | 0,14 | 4 | 0,56 |
| 4 | Jamur tiram diarahkan pada pendidikan | 0,12 | 4 | 0,48 |
| 5 | Pengelolaan limbah baglog | 0,12 | 3 | 0,36 |
| Total Skor Peluang | | | | 2,00 |
| Treats (Ancaman) | | | | |
| 1 | Faktor iklim serta cuaca | 0,14 | 3 | -0,42 |
| 2 | Ancaman hama penyakit jamur tiram | 0,09 | 2 | -0,18 |
| 3 | Kenaikan harga jasa pengiriman | 0,09 | 2 | -0,18 |
| 4 | Kebijakan pemerintah setempat pada petani jamur tiram | 0,07 | 2 | -0,14 |
| Total Skor Ancaman | | | | -0,92 |
| Total | | 1,0 | | 1,08 |

Sumber: analisis data diolah

Setelah diketahui total perhitungan dari faktor eksternal yaitu sebesar 1,08 yang berasal dari penjumlahan total skor peluang sebesar 2,00 dan total skor ancaman (-0,92), berikutnya dilakukan pennggambaran matriks kuadran SWOT.

Matriks Kuadran SWOT



Gambar 1. Matriks SWOT Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih

Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih di Desa Wadungasih Kecamatan Buduran Kabupaten Sidoarjo berada pada kuadran I menurut matriks kuadran SWOT. Kuadran I menunjukkan posisi yang sangat menguntungkan. Metode terbaik untuk digunakan dalam situasi ini ialah dengan strategi agresif. Salah satu cara yang harus dilakukan Konsumsi jamur tinggi serta aneka ragam kuliner luas. Konsisten mempertahankan konsumen. Melakukan peningkatan terhadap citra pelayanan yang baik pada konsumen. Melaksanakan inovasi produk olahan jamur tiram.

Tabel 5. Strategi Yang Digunakan Dalam Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih Di Desa Wadungasih Kecamatan Buduran Kabupaten Sidoarjo

| | | |
|--|---|---|
| <p>IFAS/EFAS</p> | <p>Kekuatan:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mempunyai konsumen tetap • Harga yang bersaing • Produk yang bermutu serta bergizi • Lokasi usaha strategis • Hasil panen setiap hari | <p>Kelemahan:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bahan baku jauh dari lokasi usaha • Jumlah produksi belum bisa melakukan pemenuhan terhadap permintaan • Manajemen keuangan belum profesional • Pengemasan kurang menarik • Produk tidak tahan lama • Fasilitas yang dimanfaatkan sederhana |
| <p>Peluang:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ditemukan konsumen vegetarian • Daya beli tinggi • Keperluan jamur tiram pada ragam kuliner • Jamur tiram diarahkan pada pendidikan • Pengelolaan limbah baglog | <p>Strategi SO:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ditemukan konsumsi akan bahan baku jamur yang tinggi serta ragam kuliner yang luas mempunyai peranan sebagai salah satu kesempatan pasar dengan mempergunakan mereka sebagai konsumen tetap • Konsisten dalam mempertahankan konsumen • Melakukan peningkatan terhadap citra pelayanan yang baik pada konsumen. • Melaksanakan inovasi produk, seperti pengolahan jamur tiram mempunyai peranan sebagai makanan jadi yang bisa dikonsumsi semua kalangan usia | <p>Strategi WO:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memaksimalkan hasil produksi jamur tiram. • Melakukan perbaikan terhadap kemasan produk agar bisa mempergunakan kesempatan pasar yang lebih tinggi • Mempergunakan fasilitas yang memberikan dukungan terhadap |

| | | |
|---|--|--|
| <p>Ancaman:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Faktor iklim serta cuaca • Ancaman hama penyakit jamur tiram • Kenaikan harga jasa pengiriman • Kebijakan pemerintah setempat pada petani jamur tiram | <p>Strategi ST:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ditemukan berbagai distributor utama yang bisa menampung jumlah produk jamur tiram serta tidak khawatir dengan munculnya pesaing • harga yang bersaing menjadikan usaha jamur tiram tetap terus berjalan serta mempunyai pelanggan setia | <p>Strategi WT:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kurangnya pemahaman petani dalam mempergunakan digital market untuk memasarkan produknya serta bisa dilaksanakan sosialisasi ataupun kerja sama dari pemerintah setempat • Memaksimalkan hasil produksi guna menghadapi persaingan sewaktu waktu |
|---|--|--|

Dalam hal ini usaha jamur tiram bisa melaksanakan strategi SO, strategi ini memadukan berbagai kekuatan dengan kesempatan yang dipunyai usaha jamur tiram. Strategi SO ialah strategi yang mempergunakan apa-apa yang dipunyai sebuah badan usaha untuk bisa meraih kesempatan yang gunanya memaksimalkan keuntungan yang ingin di capai oleh suatu badan usaha. Kekuatan yang mempunyai peranan sebagai pertimbangan dalam mempergunakan analisis strategi SO yakni :

a. Konsumsi jamur tinggi serta aneka ragam kuliner luas.

Alternatif strategi didapat dari mengkombinasikan kekuatan yang dipunyai usaha jamur tiram dengan kesempatan yang ada. Keperluan akan bahan baku jamur tiram di Indonesia cukup tinggi, segmen pasar yang luas, ragam kuliner dengan bahan utama jamur tiram yang bisa dipasarkan dalam skala besar. Produk jamur tiram pun amat bagus bagi yang mengkonsumsinya karena mempunyai nilai gizi yang baik bagi kesehatan tubuh serta amat di sarankan mengkonsumsi secara rutin bagi yang menerapkan pola hidup sehat.

b. Konsisten mempertahankan konsumen.

Memberikan pelayanan terbaik bagi para konsumen amatlah penting, harga yang bersaing mempunyai kemampuan dalam untuk mempertahankan konsumen, melakukan penjagaan terhadap mutu produk agar konsumen tidak merasa kecewa. Dilihat dari banyaknya permintaan jamur, mempertahankan mutu serta memberikan pelayanan yang terbaik menjadi hal yang penting untuk mempunyai kemampuan dalaman produknya serta membawa pelanggan untuk membeli produk kembali.

c. Melakukan peningkatan terhadap citra pelayanan yang baik pada konsumen.

Memberikan pelayanan yang terbaik pada konsumen amat dibutuhkan dalam suatu usaha agar konsumen memberikan penilaian yang baik pada usaha yang telah disebutkan, bisa memberikan pengaruh konsumen untuk kembali membeli produk yang diinginkan.

d. Melaksanakan inovasi produk olahan jamur tiram

Salah satu keunggulan produk pertanian ialah bisa dimanfaatkan sebagai produk turunan baru. Berbagai varian jamur tiram menyasar pada jamur crispy, jamur tiram , bakso, jamur tiram, nugget jamur tiram serta lainnya. Penggunaan produk turunan yang telah disebutkan termasuk ke dalam salah satu kesempatan pasar yang bernilai ekonomi tinggi untuk bersaing dengan produk lain. Produk ini tidak hanya bisa dikonsumsi oleh semua usia, tetapi juga bisa dipilih sesuai selera.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari hasil analisis internal ditemukan kekuatan yakni mempunyai pasar konsumen tetap, harga yang bersaing, produk bermutu serta bergizi, mempunyai kemampuan dalam memproduksi serta mengolah produk sendiri, hasil panen setiap hari. serta ditemukan berbagai kelemahan yakni Jumlah produksi yang belum bisa melakukan pemenuhan terhadap permintaan, manajemen keuangan belum professional, pengemasan yang kurang menarik, produk tidak bertahan lama, fasilitas yang dimanfaatkan masih sederhana.

Dari hasil analisis eksternal ditemukan kesempatan yakni Ditemukan konsumsi vegetarian, daya beli masyarakat tinggi, keperluan akan bahan baku jamur tiram dalam berbagai ragam

kuliner, Permintaan jamur tiram diarahkan pada pendidikan, pengolahan limbah baglog serta ditemukan berbagai ancaman bagi usaha ini yakni Faktor iklim serta cuaca, Ancaman hama serta penyakit pada jamur tiram, Kenaikan harga jasa pengiriman, Kebijakan pemerintah pada petani jamur tiram.

Dengan demikian bisa dilihat pada matriks IFAS serta EFAS bahwasanya usaha jamur tiram terdapat pada kuadran 1, dengan memberikan dukungan terhadap strategi pertumbuhan yang agresif.

Saran

Teruntuk pengusaha jamur tiram putih agar tetap memproduksi jamur tiram dengan melakukan penciptaan terhadap kemasan yang lebih menarik serta membuat label/merk produk. Melaksanakan kegiatan promosi untuk lebih mengenalkan jamur tiram serta melakukan peningkatan terhadap jumlah konsumen. Dengan melakukan peningkatan terhadap mutu serta mutu dengan begitu mutu produk bisa terjamin serta memberikan kepuasan pada konsumen.

Teruntuk peneliti berikutnya harapannya untuk melakukan pengkajian terhadap faktor-faktor internal serta eksternal lainnya, yang akan memberikan pengaruh dengan pemberian strategi pengembangan untuk pengusaha jamur tiram di Desa WAdungasih, Kecamatan Buduran, Kabupaten Sidoarjo.

Teruntuk pemerintah daerah / setempat untuk harapannya bisa memperhatikan Usaha Jamur Tiram di Kecamatan Buduran, Kabupaten Sidoarjo dengan memberikan bantuan modal teruntuk pihak pengusaha. Yang mana pada akhirnya pengusaha Jamur Tiram di daerah Kajian bisa bertahan lama serta bisa mengembangkan usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- DAN, D. B. P. K. P., BERBAHAYA, B., MAKANAN, B. P. O. D. A. N., & INDONESIA, R. (2012). *Pedoman Informasi dan Pembacaan Standar Bahan Tambahan Pangan untuk Industri Pangan Siap Saji dan Industri Rumah Tangga Pangan*. Direktorat SPP, Deputi III, BPOM RI. Jakarta.
- Fatimah, F. N. D. (2016). *Teknik analisis SWOT*. Anak Hebat Indonesia.
- Hariandja, M. T. E. (2002). *Manajemen sumber daya manusia*. Grasindo.
- Kamilia, N., & Setiyarini, T. (2021). Strategi Pengembangan Produk Melalui Analisis Strength Weakness Opportunity Threat (SWOT) Pada Industri Rumahan Kerupuk Udang Kwanyar. *Jurnal Kajian Ilmu Manajemen (JKIM)*, 1(3).
- Munandar, J. N., Tumberl, A. L., & Soegoto, A. S. (2020). Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Pemasaran Bisnis Kopi Saat Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pada Black Cup Coffee and Roastery Manado). *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 8(4).
- Prayudi, D., & Yulistria, R. (2020). Penggunaan matriks SWOT dan metode QSPM pada strategi pemasaran jasa wedding organizer: Studi kasus pada UMKM Gosimplywedding Sukabumi. *Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, Dan Entrepreneurship*, 9(2), 224–240.