

Alternatif Strategi Pengembangan Usahatani Jamur Tiram Putih di Kabupaten Kotawaringin Barat

*Alternative Strategy for White Oyster Mushroom Farming Development
in West Kotawaringin Regency*

**Noor Rizkiyah^{1*}, Dona Wahyuning laily¹, Ida Syamsu Roidah¹, Fatchur
Rozci¹, Sofiyah², Eko Purwanto²**

¹Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur

²Universitas Antakusuma Pangkalan Bun

*email korespondensi: noor.rizkiyah.agribis@upnjatim.ac.id

Info Artikel

Diajukan: 2 Mei 2024
Diterima: 13 Julil 2024
Diterbitkan: 31 Juli 2024

Abstract

This study aims to identify internal and external factors, specifically the company's strengths, weaknesses, opportunities, and threats, to formulate strategies for business development. This research adopts a descriptive qualitative approach to analyze and interpret the data systematically. Data collection techniques include interviews with the company owner and employees, as well as direct observations at the company site. The strategy formulation process utilizes internal and external factors through a SWOT analysis. The SWOT analysis results yield IFAS and EFAS scores, which are further analyzed using the Internal-External (IE) matrix. Based on the findings, the recommended strategies for the company include market penetration, market development, product and technology development.

Keyword:

Strategy; business development; SWOT analysis

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal perusahaan khususnya kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman untuk merumuskan strategi pengembangan bisnis. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif untuk menganalisis dan menafsirkan data secara sistematis. Teknik pengumpulan data berupa wawancara kepada pemilik dan karyawan perusahaan, serta observasi langsung di lokasi perusahaan. Proses perumusan strategi memanfaatkan faktor internal dan eksternal melalui analisis SWOT. Hasil analisis SWOT menghasilkan skor IFAS dan EFAS yang selanjutnya dianalisis menggunakan matriks Internal-Eksternal (IE). Berdasarkan temuan, strategi yang direkomendasikan bagi perusahaan meliputi penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk dan teknologi.

Kata Kunci:

Strategi; pengembangan bisnis; Analisis SWOT

PENDAHULUAN

Komoditas tanaman hortikultura di Indonesia sangat beragam dan dapat dibagi menjadi empat kelompok besar, yaitu tanaman buah-buahan, tanaman sayuran, tanaman biofarmaka

dan tanaman hias. Konsumsi terhadap produk hortikultura terus meningkat sejalan dengan bertambahnya jumlah penduduk, peningkatan pendapatan dan peningkatan pengetahuan masyarakat tentang gizi dan kesehatan. Hal ini merupakan alasan bahwa pertanian hortikultura sudah saatnya mendapatkan perhatian yang serius terutama menyangkut aspek produksi dan pengembangan sistem pemasarannya. Hortikultura sebagai bahan pangan cukup penting bagi kebutuhan pangan masyarakat, sehingga untuk kebutuhan nasional perlu ditingkatkan produksinya.

Jamur tiram putih (*Pleurotus ostreatus*) telah menjadi salah satu komoditas hortikultura yang sangat diminati, baik di pasar domestik maupun internasional. Kandungan nutrisi yang tinggi, seperti protein, vitamin, dan serat, menjadikannya pilihan makanan sehat yang digemari berbagai kalangan masyarakat (Prasetyo, 2020). Permintaan terhadap jamur tiram putih terus meningkat seiring dengan tren pola hidup sehat dan kebutuhan produk berbasis pangan organik.

Kecamatan Kotawaringin Barat merupakan salah satu wilayah yang memiliki potensi besar untuk pengembangan usahatani jamur tiram putih. Faktor pendukungnya meliputi kondisi iklim tropis yang sesuai, ketersediaan bahan baku media tanam seperti serbuk kayu, dan semakin tingginya minat masyarakat terhadap budidaya jamur. Namun, potensi ini belum sepenuhnya dimanfaatkan secara optimal, mengingat kendala yang dihadapi oleh petani, seperti keterbatasan modal, akses teknologi, dan pemasaran (Setiawan et al., 2021).

Saat ini, usahatani jamur tiram putih di Kecamatan Arut Selatan Kabupaten Kotawaringin Barat umumnya masih dikelola secara tradisional. Petani cenderung mengandalkan metode produksi sederhana, yang sering kali kurang efisien dalam menghadapi dinamika pasar modern (Nurhayati, 2019). Di sisi lain, tantangan eksternal seperti fluktuasi harga, persaingan dengan produk impor, dan kurangnya diversifikasi produk menjadi penghambat utama dalam pengembangan usaha ini.

Untuk mengatasi berbagai permasalahan tersebut, diperlukan strategi pengembangan yang mampu mengintegrasikan analisis terhadap faktor internal dan eksternal. Salah satu pendekatan yang dapat digunakan adalah analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats), yang bertujuan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam usahatani jamur tiram putih (Rangkuti, 2017). Melalui pendekatan ini, petani dapat merumuskan strategi yang lebih tepat untuk meningkatkan produktivitas dan daya saing usaha mereka.

Selain analisis SWOT, penggunaan matriks Internal-Eksternal (IE) juga menjadi metode yang relevan dalam perumusan strategi. Matriks ini memberikan arahan yang lebih terstruktur terkait langkah-langkah strategis yang dapat diambil, baik dalam pengembangan pasar, peningkatan teknologi produksi, maupun diversifikasi produk (David, 2016). Kombinasi antara SWOT dan IE memungkinkan terciptanya strategi yang komprehensif dan berorientasi pada hasil jangka panjang.

Di tingkat global, pengembangan usahatani jamur tiram putih telah menunjukkan dampak signifikan terhadap peningkatan pendapatan petani, pengurangan limbah organik, dan penciptaan lapangan kerja baru (Zhang et al., 2019). Oleh karena itu, potensi pengembangan sektor ini di Kecamatan Kotawaringin Barat sangat relevan, tidak hanya dalam konteks ekonomi lokal tetapi juga dalam mendukung pertanian berkelanjutan secara nasional.

Penelitian-penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa dukungan dari pemerintah dan pemangku kepentingan, seperti pemberian pelatihan teknis dan akses ke pasar, merupakan faktor penting dalam kesuksesan pengembangan agribisnis berbasis jamur (Fadillah & Andriani, 2020). Namun, di wilayah Kotawaringin Barat, intervensi tersebut masih belum maksimal, sehingga upaya pengembangan lebih lanjut menjadi kebutuhan mendesak.

Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan alternatif strategi pengembangan usahatani jamur tiram putih di Kecamatan Kotawaringin Barat. Dengan menganalisis faktor internal dan eksternal menggunakan pendekatan SWOT dan matriks IE, penelitian ini berupaya memberikan rekomendasi strategis yang dapat diterapkan oleh petani dan pemangku kepentingan lainnya.

Hasil dari penelitian ini diharapkan tidak hanya memberikan kontribusi terhadap peningkatan produktivitas dan efisiensi usahatani jamur tiram putih di wilayah tersebut, tetapi juga menjadi referensi bagi pengembangan sektor agribisnis yang berkelanjutan di Indonesia secara umum.

METODE PENELITIAN

Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja (purposive) yaitu di Desa Kumpai Batu Atas Kecamatan Arut Selatan Kabupaten Kotawaringin Barat dengan pertimbangan bahwa usaha ini memiliki prospek yang cukup besar tetapi belum mampu memaksimalkan permintaan pasar yang besar, keterbatasan modal, dan persaingan dalam harga. Pemilihan lokasi dalam penelitian ini juga bertujuan agar usaha budidaya jamur tiram putih tersebut dapat dikembangkan karena memiliki prospek ekonomi yang cukup besar dan mampu menghadapi persaingan yang semakin ketat diantara para pesaing serta mampu memenuhi permintaan pasar yang ada. Selain itu mampu memberikan kontribusi kepada masyarakat sekitar dalam peningkatan ekonomi.

Data yang digunakan dalam penelitian ini mencakup data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari wawancara dengan pemilik dalam usaha jamur tiram di Desa Kumpai Batu Atas. Pemilihan responden dari data primer di dalam usaha berdasarkan pada pertimbangan bahwa pemilik paling mengetahui secara baik mengenai kondisi usaha dan strategi yang diterapkan. Penelitian ini juga melakukan pengamatan secara langsung kegiatan serta kondisi internal maupun eksternal usaha maupun kegiatan lain yang sifatnya mendukung penelitian. Data sekunder didapatkan dari studi literatur dari jurnal, buku, internet, dan dokumen.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif dengan pendekatan SWOT. Dari hasil analisis SWOT akan diperoleh strategi alternatif yang akan membantu dalam mengembangkan usaha. Data analisis SWOT dengan penentuan *Internal Factor Analysis Summary* (IFAS) dan *Eksternal Factor Analysis Summary* (EFAS).

a. Matriks Internal Factor Analysis Summary (IFAS)

Setelah terkumpulnya data, tahap selanjutnya adalah pembobotan dan peringkat sehingga ditemukan nilai dari masing-masing faktor internal, yakni kekuatan dan kelemahan dengan menggunakan matriks Internal Factor Analysis Summary (IFAS) :

1. Tentukan dan susunlah faktor-faktor yang akan menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan pada kolom 1.
2. Beri bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh fakto-faktor tersebut terhadap posisi strategi perusahaan (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,0).
3. Hitung rating (dalam kolom) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skor mulai dari 4 (outstanding) sampai dengan 1 (poor), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Variabel yang bersifat positif semua variabel yang masuk kategori kekuatan) diberi nilai mulai dari 1 sampai dengan 4 (sangat baik), sedangkan variabel yang bersifat negatif, kebalikannya. Jika

kelemahan perusahaan besar sekali nilainya adalah 1, sedangkan jika kelemahan perusahaan rendah, nilainya adalah 4.

4. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3 untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (outstanding) sampai dengan 1,0 (poor).
5. Gunakan kolom untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih, dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
6. Jumlah skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategi internalnya.

b. Matriks Eksternal Factor Analysis Summary (EFAS).

Untuk mengembangkan matriks EFAS, harus ditempuh langkah-langkah sebagai berikut :

- 1 Tentukan dan susunlah faktor-faktor dalam kolom yang menjadi peluang dan ancaman perusahaan pada kolom 1.
- 2 Beri bobot masing-masing faktor dalam kolom 2 mulai dari 1,00 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategi.
- 3 Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengann memberikan skor mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (poor), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating 4, tetapi jika peluangnya sedikit, diberi rating 1). Pemberian nilai rating ancaman adalah kebalikannya, yaitu jika nilai ancamannya sangat besar, ratingnya adalah 1, tetapi jika ancamannya sedikit, ratingnya adalah (4).
- 4 Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3 untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,00 (outstanding) sampai dengan skor 1 (poor).
- 5 Gunakan kolom untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih, dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
- 6 umlah skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategi.

Tahap selanjutnya adalah menggabungkan IFAS+EFAS yang bertujuan untuk melihat hasil sub total IFAS dan sub total EFAS. Bila dijumlahkan dan dibandingkan akan memberikan suatu alternatif bahwa analisis atau diagnosa ini benar-benar terkait dengan permasalahan yang terjadi.

Tabel 1. Analisis SWOT (IFAS+EFAS)

Variabel	Strength (Kekuatan)	Bobot	Weakness (Kelemahan)	Bobot
		0,00		0,00
		0,00		0,00
	Sub Total (A)	0,00	Sub Total (B)	0,00
Variabel	Oppurtunity (Peluang)	Bobot	Threat (Ancaman)	Bobot
		0,00		0,00
		0,00		0,00
	Sub Total (C)	0,00	Sub Total (D)	0,00

Sumber : Fredy Rangkuti (2017)

Hasil yang diperoleh adalah :

1. Bila $S(A) + O(C) > W(B) + T(D)$ maka faktor strategi kekuatan dan peluang mendukung terciptanya jalan keluar dari pokok permasalahan yang ada untuk mendapatkan rekomendasi yang diharapkan.
2. Bila $S(A) + O(C) < W(B) + T(D)$ maka pokok masalah adalah kenyataan yang sebenarnya terjadi, yang memiliki kelemahan besar disamping tantangan atau ancaman yang dihadapi sangat besar. Tindak lanjut yang dilakukan adalah mencari alternatif lain untuk memperkuat variabel pengamatan atau strategi lainnya.

Pada tahap selanjutnya akan digunakan matriks SWOT untuk memperoleh alternatif strategi yang tepat bagi perusahaan sesuai dengan posisi perusahaan yang telah digambarkan pada matriks SWOT.

Tabel 2. Matriks SWOT

EFAS IFAS	STRENGTHS (S) Tentukan faktor - faktor kekuatan internal	WEAKNESSES (W) Tentukan faktor - faktor kelemahan internal
	STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
TREATHS (T) Menentukan faktor-faktor ancaman eksternal	STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : Freddy Rangkuti, 2017

HASIL DAN PEMBAHASAN

Produksi Jamur Tiram Putih di Desa Kumpai Batu Atas Kecamatan Arut Selatan Kabupaten Kotawaringin Barat masih belum mencukupi kebutuhan pasar, ditunjukkan dengan salah satu hasil usahatani Barokah Jamur yang didistribusikan atau dijual ke pengepul dan konsumen langsung. Dengan mengambil salah satu usaha sebagai responden kunci yaitu Usahatani Barokah maka didapatkan analisis sebagai berikut

Analisis Eksternal

Analisis eksternal dilakukan dengan menggunakan data faktor - faktor yang mempengaruhi perusahaan secara langsung maupun tidak langsung. Pada penelitian ini, analisis eksternal dibedakan menjadi dua yaitu analisis lingkungan makro/umum untuk mengetahui pengaruh tidak langsung lingkungan dan analisis industri untuk mengetahui pengaruh langsung lingkungan terhadap Perusahaan

- a) Analisis Lingkungan Umum Lingkungan umum yang mencakup aspek politik dan kebijakan pemerintah, ekonomi, sosialkultural, demografi dan teknologi. Adapun uraian mengenai analisis lingkungan makro/umum adalah sebagai berikut

- 1) Politik dan Kebijakan Pemerintah, Politik dan kebijakan pemerintah yang berlaku sangat berperan dalam menciptakan kestabilan politik khususnya untuk mendukung situasi dalam berbisnis.
 - 2) Ekonomi, Faktor ekonomi merupakan salah satu faktor yang berkaitan dengan sifat dan arah sistem ekonomi tempat suatu perusahaan beroperasi. Kondisi perekonomian suatu daerah dapat mempengaruhi suatu kinerja perusahaan yang sedang atau berjalan.
 - 3) Sosiokultural, Demografi dan Lingkungan, Meningkatnya aktifitas masyarakat mengakibatkan mereka tidak mempunyai banyak waktu untuk memasak makanan. Makanan siap saji atau fast food merupakan suatu alternatif pemenuhan kebutuhan akan pangan. Pola hidup masyarakat mulai beralih kepada pemenuhan kebutuhan yang praktis tanpa memikirkan kandungan gizi dan efek yang ditimbulkan.
 - 4) Teknologi, Teknologi juga penting dalam proses produksi jamur, dimana perannya dapat meningkatkan produksi serta mutu jamur. Salah satu proses produksi yang penting untuk menjamin keberhasilan panen adalah pada proses sterilisasi.
- b) Analisis Lingkungan Industri, Analisis lingkungan industri mencakup analisis *five forces daroi porter* yaitu (1) Ancaman pendatang baru; (2) Ancaman produk substitusi; (3) Daya tawar pemasok; (4) Daya tawar pembeli; (5) Persaingan antar pengusaha industri. Adapun uraian mengenai analisis lingkungan industri adalah sebagai berikut :
- 1) Ancaman Pendatang Baru, Dilihat dari segi prospek yang baik dan pasar domestik yang masih sangat terbuka lebar, maka banyak pengusaha yang tertarik untuk masuk ke dalam industri jamur. Modal untuk mendirikan usaha jamur cukup terjangkau, untuk skala kecil membutuhkan modal sebesar Rp 20.000.000,00 sedangkan skala besar membutuhkan modal sebesar Rp 50.000.000,00. Jumlah tersebut tidak terlalu besar untuk masuk dalam industri jamur sehingga banyak pengusaha yang tertarik untuk masuk ke dalam industri jamur. Hal tersebut dapat diperlihatkan dari kenaikan jumlah pengusaha yang selalu bermunculan hampir setiap bulan bertambah, baik dalam skala besar maupun skala kecil selalu meningkat. Dengan begitu dapat dikatakan bahwa ancaman pendatang baru adalah besar.
 - 2) Ancaman Produk Substitusi, Dari hasil analisis dan penelitian tentang jamur tiram, ada beberapa jenis jamur lain yang dapat mensubstitusi jamur tiram. Jamur yang dimaksud adalah jamur kancing, jamur shiitake, dan jamur merang. Dari perbedaan komposisi zat yang dikandung oleh jamur, produk substitusi belum begitu besar perannya. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa ancaman produk substitusi jamur tiram adalah sedang.
 - 3) Daya Tawar Pemasok, Pemasok mempunyai peranan yang sangat penting dalam kelangsungan usaha suatu perusahaan. Pemasok pada usaha jamur tiram terbagi dua yaitu pemasok bahan baku untuk budidaya dan bibit jamur. Dalam usaha budidaya jamur tiram, pemasok bahan baku yang dibutuhkan meliputi pemasok serbuk kayu, dedak atau bekatul, jagung halus dan kapur. Standarisasi bahan baku harus diberlakukan dan bahan baku yang diperlukan untuk usaha pembibitan jamur yang meliputi, padi, sorgum, dan biji jagung yang dapat diperoleh dari daerah-daerah di Kota Pangkalan Bun dan sekitarnya.. Dari informasi tersebut dapat dilihat bahwa daya tawar pemasok adalah lemah sehingga ancamannya kecil.

- 4) Daya Tawar Pembeli, Pembeli merupakan salah satu unsur yang penting dalam suatu sistem perniagaan. Pembeli merupakan saluran terakhir dari jalur distribusi produk yang menentukan permintaan pasar, permintaan pasar tersebut yang digunakan untuk menentukan tingkat kapasitas produksi suatu produk. Faktor iklim dan cuaca juga sangat mempengaruhi. adanya peningkatan permintaan jamur tiram sehingga daya tawar pembeli lemah, yang berarti ancaman terhadap industri adalah kecil.
- 5) Persaingan Antar Pengusaha Industri, Dalam persaingan usaha pada umumnya hal yang diperebutkan adalah posisi suatu perusahaan dalam pangsa pasar, penguasaan saluran distribusi dan lainnya. Dari sekian banyak usaha jamur tiram putih yang dijalankan, terbagi dalam berbagai macam skala usaha

Analisis Lingkungan Internal

Analisis lingkungan internal perusahaan dilakukan untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan. Analisis ini mencakup bidang Pemasaran, Produksi atau Operasi, Manajemen dan Sumber Daya Manusia serta Keuangan.

- 1) Pemasaran, Untuk menganalisis faktor pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan, digunakan strategi bauran pemasaran atau lebih dikenal dengan 4P (*product, price, place dan promotion*). Produk yang dihasilkan oleh perusahaan, mempunyai kontribusi 90 persen dari total keseluruhan pendapatan perusahaan, 5 persen dari baglog jamur tiram dan 5 persen dari Bibit jamur tiram, Namun pembahasan pada penelitian ini hanya produksi jamur tiram mentah. Harga produk yang dihasilkan ditetapkan melalui hasil tawar menawar antara perusahaan dengan pengepul maupun konsumen langsung tetapi tidak diluar konteks harga yang sudah ditetapkan oleh pengusaha jamur. Harga jual jamur tiram per Kilogram nya sebesar Rp 25.000. Distribusi Desa Kumpai Batu Atas yang mana desa ini dikenal sebagai salah satu desa wisata di Kotawaringin Barat dan juga pengusaha jamur tiram yang cukup banyak.. Lokasi juga tidak terlalu jauh dari Kota Pangkalan Bun ataupun para pelanggan jamur tiram. Promosi belum dilakukan secara optimal karena masih terbatas pada penyebaran informasi secara langsung dari mulut ke mulut. Kalau promosi bisa ditingkatkan, maka akan lebih dikenal oleh banyak konsumen sehingga alternatif untuk menjual menjadi lebih banyak
- 2) Produksi dan operasi, Meliputi beberapa faktor yaitu: kapasitas produksi, fasilitas produksi, proses produksi, dan lahan untuk proses budidaya. Kapasitas produksi belum optimal dapat dikatakan kelemahan perusahaan, karena faktor keterbatasan modal dan peningkatan biaya produksi yang di sebabkan oleh naiknya bahan baku dan cukup sulit mendapat bahan baku yang terjaga kualitasnya. Kurangnya sarana dan prasarana yang memadai. Faktor cuaca dan iklim juga sangat berpengaruh besar terhadap produktifitas jamur tiram untuk mendapatkan hasil yang maksimal.
- 3) Manajemen Sumber Daya Manusia, Struktur organisasi Perusahaan masih sederhana hanya pemilik yang bertanggung jawab dalam pemasaran sedang pekerja yang lain bertanggung jawab pada kegiatan produksi
- 4) Keuangan, Keuangan merupakan hal yang penting dalam keberlangsungan suatu usaha. Apabila keuangan dalam suatu perusahaan dapat diatur dengan baik tentunya dapat memberikan hasil yang baik pula. Tujuan dari pengaturan keuangan yang baik untuk memaksimalkan laba yang akan diperoleh. Modal awal mendirikan usaha

budidaya jamur tiram ini dimulai dengan modal investasi sebesar Rp 20.000.000,00. Sistem laporan keuangannya dilakukan secara sederhana dengan mencatat secara manual jumlah penjualan dan pemasukan perusahaan yang diperoleh.

Berdasarkan hasil analisis faktor eksternal pada matriks EFAS, menunjukkan bahwa peluang terbesar yang dimiliki oleh perusahaan adalah peningkatan permintaan jamur dengan nilai tertimbang sebesar 0,60. Faktor lain yang menjadi peluang bagi perusahaan adalah kebijakan KUR (nilai 0,36) dan beberapa peluang. Faktor yang menjadi ancaman terbesar bagi perusahaan adalah Iklim dan cuaca yang berubah-ubah dengan nilai tertimbang sebesar 0,42. Faktor lain yang cukup besar menjadi ancaman adalah ancaman pendatang baru (nilai 0,32). Matriks EFAS tersebut diketahui bahwa total nilai tertimbang adalah 2,88. Hal tersebut berarti, saat ini bahwa perusahaan dapat merespon peluang dan ancaman dengan baik, yaitu dapat memanfaatkan peluang yang ada dan menghindari ancaman eksternal perusahaan.

Identifikasi faktor internal mencakup kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) yang mempengaruhi terhadap perkembangan perusahaan. Berdasarkan hasil analisis faktor internal pada matriks IFAS, dapat dilihat yang menjadi kekuatan utama Perusahaan mampu memproduksi dan menjual jamur tiram putih dengan nilai tertimbang sebesar 0,64. Faktor lain yang menjadi kekuatan perusahaan kualitas produk jamur tiram baik dengan nilai 0,48, serta beberapa faktor lain yang menjadi kekuatan dari Perusahaan. Identifikasi faktor kelemahan yang memiliki posisi terbesar bagi perusahaan adalah keterbatasan modal untuk pengembangan usaha yaitu memiliki nilai 0,56. Faktor lain yang memiliki posisi cukup besar adalah peningkatan biaya produksi dengan nilai tertimbang 0,30. total nilai tertimbang adalah 3,34. Hal tersebut berarti, saat ini kondisi internal perusahaan berada diatas rata-rata.

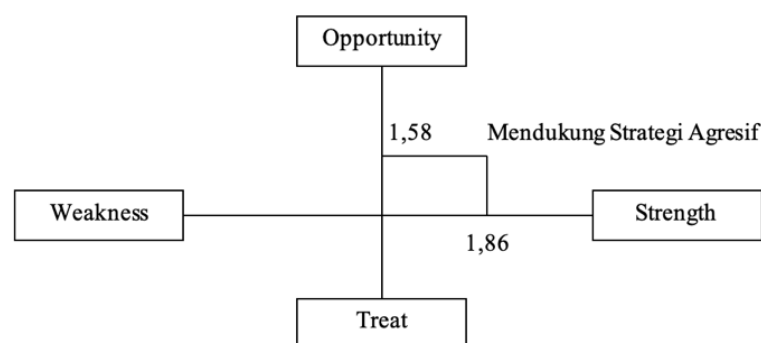
a. Analisis SWOT (IFAS+EFAS) Pada Usaha Budidaya Jamur Tiram Putih

Hasil yang diperoleh adalah :

a) $S + O = 1,86 + 1,58 = 3,44$

b) $W + T = 1,48 + 1,30 = 2,78$

$S + O > W + T$, sehingga faktor strategi kekuatan dan peluang mendukung terciptanya jalan keluar dari pokok permasalahan yang ada untuk mendapatkan rekomendasi yang diharapkan. Jika digambarkan dalam diagram Analisis SWOT, maka posisi Usaha Budidaya Jamur Tiram Putih sebagai berikut



Gambar 1. Analisis SWOT

Kondisi diatas menunjukan bahwa posisi Usaha Jamur Tiram Putih berada pada Kuadran I yang artinya bahwa usaha tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada dan mempertahankan kekuatan yang ada. Kondisi ini menggambarkan usaha ini berada pada posisi yang aman untuk melakukan kegiatan produksi dan ekspansi pasar kedaerah lain dalam mendapatkan keuntungan.

b. Analisis SWOT mamapu mengidentifikasikan alternatif pengembangan usahatani Jamur Tiram Putih meliputi ;

1) Strategi S-O

Meningkatkan Penjualan Jamur Tiram mentah, alternatif strategi ini didapat dengan mengkombinasikan kekuatan perusahaan dengan peluang usaha yang ada. Kekuatan perusahaan berupa mampu memproduksi dan menjual jamur tiram segar. Membuat produk olahan berbahan dasar jamur tiram. Alternatif strategi ini didapat dengan mengkombinasikan kekuatan perusahaan dengan peluang usaha yang ada. Memperluas usaha Alternatif strategi ini didapat dengan mengkombinasikan kekuatan perusahaan dengan peluang usaha yang ada. Kekuatan perusahaan berupa lahan untuk pengembangan usaha jamur tiram yang masih luas. Mampu menghimpun banyak pelanggan, alternatif strategi ini didapat dengan mengkombinasikan kekuatan perusahaan dengan peluang usaha yang ada. Kekuatan perusahaan berupa kualitas produk yang baik. Kualitas produk menjadi salah satu kunci untuk mempertahankan para pelanggan dan mampu menghimpun pelanggan yang baru.

2) Strategi W-O

Meningkatkan promosi jamur alternatif strategi ini didapat dengan mengkombinasikan kelemahan perusahaan dengan peluang usaha yang ada. Kelemahan perusahaan berupa masih kurangnya promosi yang dilakukan perusahaan. Perusahaan selama ini belum memiliki sistem promosi secara khusus. Mencari dana tambahan alternatif strategi ini didapat dengan mengkombinasikan kelemahan perusahaan dengan peluang usaha yang ada. Kelemahan perusahaan berupa keterbatasan modal untuk mengembangkan usaha. Peluang usaha yang ada berupa kebijakan Kredit Usaha Rakyat. Mengoptimalkan kapasitas produksi, alternatif strategi ini didapat dengan mengkombinasikan kelemahan perusahaan dengan peluang yang ada. Kelemahan perusahaan berupa kapasitas produksi jamur tiram belum optimal sehingga mengakibatkan peningkatan biaya produksi dan hama penyakit. Peluang yang ada berupa peningkatan permintaan jamur yang semakin banyak. Menekan biaya produksi alternatif strategi ini didapat dengan mengkombinasikan kelemahan perusahaan dengan peluang usaha yang ada. Kelemahan perusahaan berupa keterbatasan modal untuk mengembangkan usaha. Penekanan biaya dapat dilakukan dengan menggunakan alat proses produksi yang lebih canggih dan menekan biaya belanja bahan baku produksi dengan memperhatikan kualitas bahan tersebut agar penggunaannya maksimal serta mendapatkan hasil produksi yang baik.

3) Strategi S-T

Memproduksi jamur jenis lain alternatif strategi ini didapat dengan mengkombinasikan kekuatan perusahaan dengan ancaman usaha yang ada. Kekuatan perusahaan berupa kualitas produk yang baik dan lahan untuk

pengembangan usaha yang masih luas. Ancamman yang ada berupa peningkatan persaingan dalam industri jamur tiram. Kerjasama kemitraan alternatif strategi ini didapat dengan mengkombinasikan kekuatan perusahaan dengan ancaman usaha yang ada. Kerjasama kemitraan merupakan kerjasama dengan beberapa perusahaan sejenis, yang tujuannya adalah untuk meningkatkan daya tawar perusahaan terhadap pemasok dan pembeli. Kerjasama ini dapat dilakukan dalam bentuk pembelian bahan baku dengan memperhatikan kualitas bahan baku dan pemasaran secara bersama. Meningkatkan penggunaan teknologi yang lebih baik alternatif strategi ini didapat dengan mengkombinasikan kekuatan perusahaan dengan ancaman usaha yang ada. Peningkatan penggunaan teknologi akan berdampak besar dalam produksi jamur dan peningkatan pendapatan.

4) Strategi W-T

Penghematan melalui efisiensi biaya total alternatif strategi ini didapat dengan mengkombinasikan kelemahan perusahaan dengan ancaman usaha yang ada. Strategi ini dipilih jika ancaman yang dihadapi besar dan perusahaan banyak kelemahannya, sehingga kemungkinan perusahaan hanya bisa bertahan saja. Meningkatkan SDM para pekerja alternatif strategi ini didapat dengan mengkombinasikan kelemahan perusahaan dengan ancaman usaha yang ada. Kelemahan perusahaan berupa kurangnya pengetahuan atau kompetensi karyawan dalam bidang budidaya.

KESIMPULAN

Faktor eksternal yang menjadi peluang utama adalah peningkatan permintaan jamur, sedangkan ancaman utama bagi perusahaan adalah iklim dan cuaca yang berubah-ubah. Faktor internal yang menjadi kekuatan utama adalah mampu memproduksi dan menjual jamur tiram putih mentah yang segar, kelemahan utama adalah lokasi yang kurang strategis.

Berdasarkan hasil dari tabel matriks IFAS dan matriks EFAS, memperoleh skor total IFAS sebesar 3,34 dan skor total EFAS sebesar 2,88. Dengan demikian dapat dilihat bahwa pada matriks IFAS dan EFAS berada dalam Kuadran I, yaitu kondisi pertumbuhan yang agresif (Growth Oriented Strate). Pilihan strategi yang dapat digunakan oleh perusahaan adalah agresif strategi, dengan melakukan penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk.

DAFTAR PUSTAKA

- David, F. R. (2016). *Strategic Management: Concepts and Cases*. Pearson Education.
- Fadillah, A., & Andriani, R. (2020). The role of government in developing small agribusiness in Indonesia. *Journal of Agribusiness Studies*, 7(3), 15-27.
- Nurhayati, T. (2019). Analysis of mushroom farming efficiency in rural areas. *Agricultural Economics Journal*, 12(2), 25-32.
- Prasetyo, B. (2020). Nutritional benefits and economic potential of white oyster mushrooms. *Horticultural Science Review*, 10(1), 45-60.
- Rangkuti, F. (2017). *SWOT Analysis: Techniques for Developing Strategic Planning*. Gramedia Pustaka Utama.

- Setiawan, I., Kusuma, D., & Rahmawati, F. (2021). Challenges in small-scale mushroom farming in Indonesia. *Indonesian Agricultural Journal*, 14(4), 78-85.
- Zhang, Y., Li, X., & Chen, P. (2019). The role of mushroom farming in sustainable agriculture. *Global Agriculture Perspectives*, 23(5), 211-223.