
Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Melalui Analisis SWOT di Desa Dolok Kataran Kecamatan Dolok Batu Nanggar

Lilis Krisdayanti¹, Liharman Saragih², Fariaman Purba³

¹ Mahasiswa Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Simalungun, Pematangsiantar

^{2,3} Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Simalungun, Pematangsiantar

*Email : liliskrisdayanti8@gmail.com¹, liarhar77@yahoo.com², fariamantamsar@gmail.com³

ABSTRACT

This research was conducted to determine the strategy of developing oyster mushroom business in Dolok Kataran village, Dolok Batu Nanggar district based on a SWOT analysis. The author has conducted research on the oyster mushroom business in Dolok Kataran village, Dolok Batu Nanggar district, the time of the study was in March-May 2022. By using a descriptive method, the data used were qualitative, the research design used a survey method. The sampling technique used is purposive sampling. The sample is business owners, employees and consumers, the number of samples is 11 people. The process of collecting data using observation, interviews and documentation. The data analysis technique used SWOT, IFAS and EFAS analysis. The results of research on oyster mushroom business in Dolok Kataran village have an internal strength value of 3.18 while a weakness of 0,555 with an x-axis of 2,625. While the external factors of opportunity have a score of 2,36 and threats 1,25 with a value on the y-axis 1,11. then the strategic position is in quadrant I, which is to support an aggressive growth strategy (S-O strategy). The resulting S-O strategy is to produce products that exceed production targets to meet market demand, and utilize existing resources to establish cooperation with suppliers.

Keywords: Strategy, SWOT analysis, business development oyster mushroom

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan usaha jamur tiram di desa Dolok Kataran Kecamatan Dolok Batu Nanggar berdasarkan analisis SWOT. Penulis telah melakukan penelitian pada usaha jamur tiram di desa Dolok Kataran Kecamatan Dolok Batu Nanggar, waktu penelitian pada bulan Maret-Mei 2022. Dengan menggunakan metode deskriptif, data yang digunakan adalah kualitatif, desain penelitian menggunakan metode survei. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah purposive sampling. Sampelnya yaitu pemilik usaha, karyawan dan konsumen, jumlah sampel 11 orang. Proses pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan analisis SWOT, IFAS dan EFAS. Hasil penelitian pada Usaha jamur tiram di desa Dolok Kataran memiliki nilai kekuatan internal sebesar 3,18 sedangkan kelemahan sebesar 0,555 dengan sumbu x sebesar 2,625. Sedangkan faktor eksternal peluang memiliki skor 2,36 dan ancaman 1,25 dengan nilai pada sumbu y 1,11, maka posisi strategi berada pada kuadran I yaitu mendukung strategi pertumbuhan agresif (strategi S-O). Strategi S-O yang dihasilkan yaitu memproduksi produk yang melebihi target produksi untuk memenuhi permintaan pasar, dan memanfaatkan sumber daya yang ada untuk menjalin kerjasama dengan pemasok.

Kata Kunci: Strategi, analisis SWOT, pengembangan usaha jamur tiram

1. Pendahuluan

Perkembangan usaha di Indonesia setiap tahunnya selalu mengalami peningkatan, banyak masyarakat Indonesia yang memiliki mentalitas ingin berbisnis dan berdagang dari usaha skala kecil hingga usaha yang berskala besar untuk mendapatkan penghasilan. Memulai bisnis itu mudah dan siapa saja bisa melakukannya, yang terpenting punya pengetahuan atau kemampuan dan punya keyakinan serta nilai yang kuat untuk berbisnis walaupun dalam dunia usaha terdapat banyak kendala. Oleh karena itu, diperlukan strategi

untuk mengembangkan usaha agar usaha tersebut dapat bertahan atau berkembang dalam jangka panjang. Strategi adalah tujuan jangka panjang dari suatu perusahaan, penggunaan dan alokasi semua sumber daya yang diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut. Untuk mencapai tujuan usaha yang telah ditetapkan, seorang pelaku usaha perlu membaca lebih cermat dan memprediksi kondisi pasar agar dapat memenangkan persaingan. Para pelaku usaha perlu mengetahui keadaan dari lingkungan internal yaitu kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) perusahaannya dalam menghadapi persaingan. Hal ini sangat membantu pelaku usaha untuk mengetahui dan mengenali kondisi usahanya, serta memanfaatkan setiap peluang (*opportunities*) dan meminimalkan ancaman (*threats*) dari lingkungan eksternal, maka pelaku usaha perlu lebih inovatif dalam proses mengembangkan usaha mereka untuk mempertahankan penjualan.

Salah satu usaha saat ini yang sangat prospektif dan potensial adalah budidaya jamur tiram. Jamur tiram ialah jamur yang hidup di kayu dan mudah dibudidayakan menggunakan substrat serbuk kayu yang di kemas dalam kantong plastik dan diinkubasikan dalam rumah jamur (kumbung). Disebut jamur tiram karena tubuh buahnya berwarna putih, dengan tangkai bercabang dan tudungnya bulat seperti cangkang tiram berukuran 3-15 cm. Hal yang menarik dari usaha budidaya jamur ini adalah tidak memakan banyak tempat sehingga dari segi ekonomi sangat bagus dan siklus produksi jamur relatif singkat antara 1-6 bulan. Jamur tiram ini mengandung banyak zat yang penting bagi tubuh, diantaranya serat, beta glucan, vitamin B, mineral, kalium, dan beberapa jenis karbohidrat. Jamur tiram ini sangat baik dikonsumsi manusia karena bebas lemak, rendah kalori, dan bebas kolestrol. Jamur tiram putih memiliki rasa yang enak, tekstur yang lembut, tampilannya menarik, dan rasanya relatif netral, sehingga mudah dipadukan dalam berbagai masakan (Acmad, Mugiono, 2012). Karena memiliki banyak manfaat konsumsi masyarakat akan jamur tiram cukup tinggi. Hal ini dimanfaatkan oleh para pelaku usaha di Indonesia sebagai peluang usaha. Produksi jamur di Indonesia dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 1. Produksi Jamur di Indonesia periode 2017-2021

No	Tahun	Jumlah Produksi (Kg)
1	2017	3.701.956,00
2	2018	31.051.571,00
3	2019	33.163.188,00
4	2020	33.163.190,00
5	2021	33.688.516,00

Sumber: (BPS, 2021).

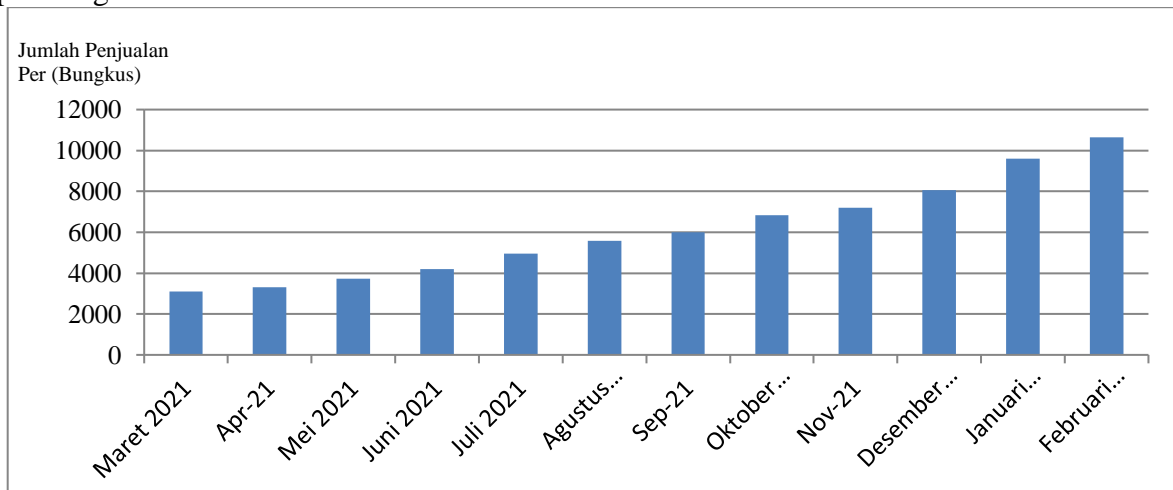
Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa produksi jamur dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Dengan meningkatnya konsumsi jamur di Indonesia, menunjukkan bahwa permintaan jamur untuk memenuhi kebutuhan masyarakat semakin meningkat.

Salah satu usaha yang membudidayakan jamur tiram ini terletak di desa Dolok Kataran Kecamatan Dolok Batu Nanggar. Usaha jamur tiram ini dijalankan sejak tahun 2011, diperoleh dari hasil belajar teknik budidaya jamur tiram bersama kerabatnya di pulau Jawa. Setelah itu, ia kembali kekampung halamannya dan memulai usaha jamur tiram. Awalnya pemilik usaha budidaya jamur tiram ini memulai usaha jamur dengan coba-coba sambil belajar lagi dan mulai berhasil, meski beberapa kali gagal. Lambat laun usaha budidaya jamur tiram ini mulai berkembang, meski selama ini memiliki banyak kendala. Saat ini usaha jamur tiram ini memiliki 7 karyawan, diantaranya 3 wanita dan 4 pria.

Tugas karyawan wanita tersebut mengisi baglog yang kosong, dimana setiap hari mereka dapat membuat 100 baglog dan setiap bulan mereka dapat membuat 3.000 baglog selama masa panen, dan tugas karyawan pria dibantu oleh pemilik usaha jamur mencampur

dan mengayak bahan-bahan untuk komposisi baglog, dan pemanenan dilakukan oleh pemilik usaha jamur dan istrinya. Dalam pemberian gaji, setiap karyawannya diberi gaji sebesar Rp 70.000 per hari. Selama masa produksi hingga panen jamur ini, masa panen berlangsung selama 1-6 bulan.

Jamur tiram dipasarkan dalam bentuk segar. Jamur tiram dijual kepada perantara di pasar dan ada juga pembeli yang datang langsung ketempat budidaya jamur tiram ini. Omset penjualan jamur tiram ini \pm Rp 900.000 setiap harinya, dengan harga jual jamur Rp 3.000 per bungkus.



Gambar 1. Grafik Penjualan (Perbungkus) Usaha Jamur Tiram Periode Maret 2021 sampai Februari 2022.

Berdasarkan grafik diatas, kita lihat bahwasannya permintaan akan jamur tiram ini terus mengalami peningkatan setiap bulannya. Hal ini menunjukkan potensi pasar dari usaha jamur tiram ini sangat besar, sehingga adanya peluang untuk melakukan pengembangan usaha jamur tiram segar.

Meskipun demikian produksi jamur tiram ini masih belum mampu memenuhi permintaan konsumen yang disebabkan oleh berbagai permasalahan yang ada. Hal ini disebabkan karena volume produk yang belum bisa memenuhi permintaan pasar, semakin banyaknya usaha budidaya jamur tiram sebagai pesaing, kurangnya pengetahuan tentang pengembangan usaha jamur tiram. Permasalahan tersebut diharapkan dapat menemukan solusi yang tepat untuk mengatasinya agar usaha jamur tiram mampu bertahan untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat.

Dari uraian tersebut, diperlukan langkah yang strategis untuk mengembangkan usaha jamur tiram, mengatasi permasalahan yang ada guna meraih peluang pasar. Strategi pengembangan usaha jamur tiram ini dapat dilakukan dengan menganalisis lingkungan internal dan eksternal yang dikenal dengan analisis SWOT. Analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*) merupakan analisis lingkungan internal (kekuatan dan kelemahan) serta lingkungan eksternal (peluang dan ancaman). Dengan demikian, melalui analisis SWOT akan diperoleh strategi pengembangan usaha yang tepat untuk usaha jamur tiram ini.

2. Tinjauan Pustaka

a. Strategi

Strategi berasal dari Yunani, yakni *strategos*. Kata *strategos* berasal dari kata '*stratos*' yang berarti tentara dan '*ag*' yang berarti memimpin. Berdasarkan pengertian tersebut, istilah strategi pada awalnya dikaitkan dengan lingkungan militer, bukan dalam bidang manajemen

(David, 2017). Menurut Igor Ansoff dalam (Manullang, 2014), Strategi sebagai proses manajemen, hubungan antara perusahaan dan lingkungannya. Hubungan ini terdiri dari perencanaan strategis, pengembangan kemampuan, dan perubahan manajemen. Menurut Thomson Strickland dalam (Manullang, 2017), Strategi adalah rencana tindakan manajemen untuk memperkuat posisi organisasi, memuaskan pelanggan dan mencapai target-target kinerja organisasi.

b. Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha adalah tugas dan proses persiapan menganalisis peluang pertumbuhan potensial, mendukung dan memantau realisasi peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan dan implementasi strategis peluang pertumbuhan usaha. Pengembangan suatu usaha merupakan tanggung jawab dari setiap pemimpin usaha atau pengusaha yang membutuhkan kejelian, tekad dan kreativitas. Jika hal ini bisa dilakukan oleh setiap pengusaha, besar harapannya agar usaha kecil bisa menjelma menjadi usaha menengah bahkan menjadi usaha besar (Pandji, 2011). Menurut (Karyoto, 2021) pengembangan usaha artinya mengembangkan kegiatan, mengembangkan produk, penjualan, mengembangkan konsumen, meningkatkan laba, serta mengembangkan nilai produk, manfaat produk serta distribusi produk.

c. Strategi Pengembangan Usaha

Strategi pengembangan usaha adalah seperangkat tujuan, kebijakan, rencana, dan kegiatan perusahaan yang ditujukan untuk mengidentifikasi peluang usaha di tengah pasar dan untuk tetap mempertahankan usaha atau untuk mencapai kesuksesan usaha (Franca, 2017). Strategi pengembangan usaha yaitu rencana jangka panjang dalam mengembangkan visi misi suatu usaha. Dan yang dilakukan adalah menetapkan tujuan jangka panjang pada suatu usaha,serta merencanakan strategi alternatif yang dapat digunakan untuk menjalankan usaha atau mengembangkan usaha sehingga menjadi usaha yang lebih besar, lebih kompetitif. Selanjutnya dibutuhkan motivasi dan kreativitas untuk mencapai tujuan dalam usaha yang efektif dan efisien (Oktavia, 2021).

Strategi pengembangan usaha menurut (Hendro, 2011) :

- 1) Kebutuhan modal untuk pengembangan usaha
- 2) Analisis resiko kegagalan usaha
- 3) Menganalisis tingkat pengembalian dan periode pengembalian serta perkiraan arus kas ketika membuat keputusan investasi bisnis. Tren pasar dan waktu pengembangan bisnis.
- 4) Faktor perubahan dan pengubahnya
- 5) Kebutuhan sumber daya manusia dan keterampilan
- 6) Tingkat operasional kesulitan bisnisnya

d. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha kecil adalah usaha dengan modal awal yang kecil, atau nilai kekayaan (asset) yang kecil dan jumlah pekerja yang juga kecil, nilai modal awal, asset atau jumlah pekerja itu bergantung kepada definisi yang diberikan oleh pemerintah atau institusi lain dengan tujuan tertentu. UMKM tidak termasuk atau bukanlah bagian dari anak perusahaan atau cabang sebuah perusahaan yang dimilikisecara langsung ataupun secara tidak langsung (Syakoer, 2022). Menurut Biro Pusat Statistik Indonesia-BPS dalam (Suryana, 2017), usaha kecil merupakan usaha dengan jumlah tenaga kerja, yaitu 5-19 orang yang terdiri atas (termasuk) pekerja kasar yang dibayar, pekerja pemilik, dan pekerja keluarga. Perusahaan industri yang memiliki tenaga kerja kurang dari 5 orang diklasifikasikan sebagai industri rumah tangga. Menurut Stanley dan Morse dalam (Suryana, 2017), usaha kecil adalah industri yang tenaga

kerjanya 1-9 orang termasuk industri kerajinan rumah tangga. Industri kecil mempekerjakan 10-49 orang, industri menengah mempekerjakan 50-99 orang, dan industri besar mempekerjakan tenaga kerja 100 orang lebih.

Menurut Undang-Undang tentang usaha menengah, yang dimaksud dengan usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang mandiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

e. Lingkungan Internal dan Eksternal

Analisis lingkungan internal meliputi kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weakness*). Dimana faktor ini dikaitkan dengan kondisi yang terjadi di dalam perusahaan, maka hal itu juga mempengaruhi pengambilan keputusan (*decision making*) perusahaan. Lingkungan internal ini mencakup semua jenis manajemen fungsional macam manajemen fungsional seperti pemasaran, keuangan, operasi, sumber daya manusia, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen, dan budaya perusahaan (*corporate culture*) (Irham, 2014). Analisis lingkungan eksternal bertujuan membuat daftar mengenai beberapa peluang (*opportunity*) yang dapat menguntungkan perusahaan dan berbagai ancaman (*threat*) yang harus dihindari. Lingkungan eksternal ini menyangkut dengan kondisi-kondisi yang terjadi di luar perusahaan yang mempengaruhi dalam pembuatan keputusan perusahaan. Lingkungan eksternal ini mencakup lingkungan industri (*industry environment*) dan lingkungan bisnis makro (*macro environment*) seperti ekonomi, politik, hukum, teknologi, kependudukan, dan sosial budaya (Manurung, 2015).

f. Analisis SWOT

SWOT merupakan singkatan dari *strengths* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunities* (peluang), dan *threats* (ancaman), dimana SWOT ini digunakan sebagai model untuk menganalisis suatu organisasi yang berorientasi *profit* dan *non profit* dengan tujuan utama mengetahui status organisasi secara lebih komprehensif (Irham, 2014). Analisis SWOT adalah identifikasi sistematis dari berbagai faktor untuk membentuk strategi perusahaan (Gurl, 2017). Analisis SWOT berbasis pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), tetapi pada saat yang sama dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*). Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*), dengan faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weakness*) (Rangkuti, 2017).

Kerangka Pemikiran



Gambar 2. Kerangka Pemikiran.

Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

Ho : Tidak terdapat strategi pengembangan usaha jamur tiram di Desa Dolok Kataran Kecamatan Dolok

Batu Nanggar berdasarkan analisis SWOT.

Ha : Terdapat strategi pengembangan usaha jamur tiram di Desa Dolok Kataran Kecamatan Dolok Batu

Nanggar berdasarkan analisis SWOT.

3. Metode Penelitian

Penulis telah melakukan penelitian pada usaha jamur tiram di Desa Dolok Kataran Kecamatan Dolok Batu Nanggar, waktu penelitian pada bulan Maret-Mei 2022. Dengan menggunakan metode deskriptif, Menurut (Sugiyono, 2019) metode deskriptif adalah suatu metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk menarik kesimpulan. Data yang digunakan adalah kualitatif, desain penelitian menggunakan metode survei. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *purposive sampling*, *Purposive sampling* dilakukan dengan cara mengambil subjek bukan didasarkan atas strata, random atau daerah tetapi berdasarkan atas tujuan tertentu (Suharsimi, 2014). Sampelnya yaitu pemilik usaha, karyawan dan konsumen, jumlah sampel 11 orang. Proses pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan analisis SWOT, IFAS dan EFAS.

4. Hasil dan Pembahasan

a. Identifikasi Lingkungan Internal dan Eksternal Usaha Jamur Tiram

Berdasarkan hasil analisis faktor internal dan eksternal maka dapat diidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman sebagai berikut:

Tabel 2. Identifikasi Lingkungan Internal dan Eksternal Usaha Jamur Tiram

Faktor Internal	Kekuatan	Kelemahan
Pemasaran	a. Harga yang bersaing b. Adanya distributor yang siap menampung jamur tiram	a. Kurangnya promosi atau pengetahuan untuk mengembangkan usaha b. Belum memiliki surat ijin usaha dan label atau merek dagang
Keuangan	Tidak ada kekuatan	a. Sistem pembukuan keuangan dan permodalan belum berjalan baik
SDM	a. Kualitas SDM yang baik	Tidak ada kelemahan
Produksi & Operasi	a. Mampu memenuhi seluruh kebutuhan produksi mulai dari bibit, media tanam, sampai proses budidaya dan penanganan limbah dengan baik b. Jamur yang dihasilkan memiliki kualitas yang unggul c. Lokasi usaha strategis d. Tempat usaha yang luas	Tidak ada kelemahan
Manajemen	a. Memiliki visi dan misi untuk	Tidak ada kelemahan

pengembangan usaha		
Faktor Eksternal	Peluang	Ancaman
Ekonomi	a. Meningkatkan ekonomi keluarga b. Peningkatan permintaan pasar jamur tiram c. Memiliki pelanggan tetap	a. Kenaikan bahan bakar gas
Sosial	a. Tingkat kesadaran masyarakat terhadap kesehatan dan kandungan gizi jamur tiram semakin meningkat	Tidak ada ancaman
Politik	Tidak ada peluang	a. Tidak ada bantuan dari pemerintah
Teknologi	a. Teknologi usaha jamur tiram semakin berkembang	Tidak ada ancaman
Ancaman pendaatang Baru	Tidak ada peluang	a. Munculnya pesaing baru
Persaingan antar sejenis	Tidak ada peluang	a. Adanya persaingan kualitas dan kuantitas antar usaha sejenis
Kekuatan tawar menawar pemasok	a. Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok bahan baku	Tidak ada ancaman

Sumber: Data sekunder yang diolah, 2022.

b. Matriks *Internal Factors Analysis Summary* (IFAS) Usaha Jamur Tiram

Setelah diperoleh faktor-faktor internal usaha jamur tiram yang meliputi kekuatan dan kelemahan, maka dilakukan pemberian kuesioner mengenai pemberian peringkat (*rating*) terhadap variabel-variabel kekuatan dan kelemahan selanjutnya dilakukan pembobotan untuk mengetahui variabel yang lebih penting.

Setelah diperoleh hasil peringkat dan pembobotan oleh para responden, maka tahapan selajutnya yakni mencari nilai rata-rata peringkat dan pembobotan dari masing-masing variabel tersebut dengan cara menjumlahkan seluruh hasil peringkat dan pembobotan dari seluruh responden untuk masing-masing variabel kemudian dibagi dengan jumlah responden. Hasil peringkat dan pembobotan dapat dilihat pada bagian lampiran. Selanjutnya mencari nilai bobot skor rata-rata dari masing-masing variabel. Berikut hasil analisis IFAS pada usaha jamur tiram di Desa Dolok Kataran Kecamatan Dolok Batu Nanggar.

Tabel 3. Matriks IFAS Usaha Jamur Tiram

No.	Faktor-faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan (Strength)				
1	Lokasi usaha strategis	0,1	3,8	0,38
2	Tempat usaha yang luas	0,1	4	0,4
3	Jamur yang dihasilkan memiliki kualitas yang unggul	0,1	4	0,4
4	Harga yang bersaing	0,1	4	0,4
5	Kualitas SDM yang baik	0,1	4	0,4
6	Adanya distributor yang siap menampung jamur	0,1	4	0,4

	tiram			
7	Mampu memenuhi seluruh kegiatan produksi mulai dari bibit, media tanam, sampai proses budidaya dan penanganan limbah dengan baik	0,1	4	0,4
8	Memiliki visi dan misi untuk pengembangan usaha	0,1	4	0,4
Sub Total		0,8		3,18
Kelemahan (Weakness)				
1	Sistem pembukuan keuangan dan permodalan belum berjalan baik	0,075	3	0,225
2	Kurangnya promosi atau pengetahuan untuk mengembangkan usaha	0,05	2,1	0,105
3	Belum memiliki surat ijin usaha dan label atau merek dagang	0,075	3	0,225
Sub Total		0,2		0,555
Total		1,00		3,735

Sumber: Hasil Pengolahan Data IFAS Usaha Jamur Tiram 2022.

Total skor pada tabel di atas yang bernilai 3,735 diperoleh dari penjumlahan sub total faktor kekuatan dan faktor kelemahan, yang digunakan sebagai acuan titik kondisi internal pada usaha jamur tiram.

c. Matriks *Eksternal Factors Analysis Summary (EFAS) Usaha Jamur Tiram*

Analisis EFAS digunakan untuk mengetahui faktor-faktor eksternal usaha jamur tiram berkaitan dengan ancaman dan peluang yang dianggap penting. Setelah diperoleh faktor-faktor strategi eksternal usaha yang meliputi peluang dan ancaman, tahap selanjutnya seperti tahapan analisis IFAS. Adapun hasil perhitungannya dapat dilihat pada lampiran. Setelah itu dicari nilai bobot skor rata-rata untuk masing-masing variabel peluang dan ancaman. Berikut hasil analisis EFAS pada usaha jamur tiram di Desa Dolok Kataran Kecamatan Dolok Batu Nanggar.

Tabel 4. Matriks EFAS Usaha Jamur Tiram

No.	Faktor-faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang (Opportunity)				
1	Meningkatkan ekonomi keluarga	0,11	4	0,44
2	Peningkatan permintaan pasar jamur tiram	0,11	4	0,44
3	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok bahan baku	0,11	4	0,44
4	Tingkat kesadaran masyarakat terhadap kesehatan dan kandungan gizi jamur tiram meningkat	0,09	3	0,27
5	Memiliki pelanggan tetap	0,11	4	0,44
6	Teknologi usaha jamur tiram semakin berkembang	0,11	3	0,33
Sub Total		0,64		2,36
Ancaman (Threat)				
1	Munculnya pesaing baru	0,09	3	0,27
2	Kenaikan bahan bakar gas	0,05	2	0,1
3	Adanya persaingan kualitas dan kuantitas antar usaha sejenis	0,11	4	0,44

4	Tidak ada bantuan dari pemerintah	0,11	4	0,44
Sub Total		0,36		1,25
Total		1,00		3,61

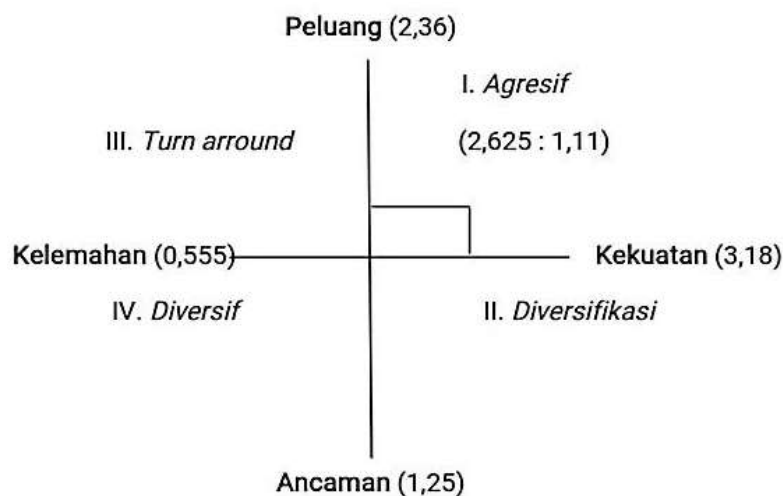
Sumber: Hasil Pengolahan Data IFAS Usaha Jamur Tiram 2022.

Total skor pada tabel di atas yang bernilai 3,61 diperoleh dari penjumlahan sub total faktor peluang dan faktor ancaman, yang digunakan sebagai acuan titik kondisi eksternal pada usaha jamur tiram.

d. Diagram Matriks SWOT Usaha Jamur Tiram

Berdasarkan perhitungan analisis IFAS pada tabel 3 diatas, usaha jamur tiram ini mempunyai kekuatan dengan poin 3,18. Dan kelemahan usaha jamur tiram ini dengan poin 0,555. Selisih kekuatan dan kelemahan ini cukup besar, yaitu sebesar 2,625. Hal ini dapat dijadikan acuan bagi usaha jamur tiram dalam menetapkan kebijakan-kebijakan baru sehingga kekuatan yang dimiliki dapat dimanfaatkan dengan baik dan kelemahan yang dimiliki dapat diminimalisir.

Pada analisis EFAS pada tabel 4 diatas, usaha jamur tiram ini mempunyai poin peluang 2,36. Angka ini cukup besar walaupun masih jauh dari angka yang mampu dimiliki suatu usaha. Hal ini dapat dijadikan pelajaran bagi pengusaha untuk lebih cerdas dalam memanfaatkan peluang dan mencari peluang lain dalam rangka mengembangkan usaha jamur tiram. Dari hasil identifikasi faktor-faktor tersebut maka dapat digambarkan dalam diagram SWOT sebagai berikut:



Gambar 3. Diagram Matriks SWOT

Sumber : Hasil Pengolahan Data diagram matriks SWOT Usaha Jamur Tiram 2022.

Dari hasil diagram diatas dapat dilihat bahwa X bernilai positif yakni 2,625 dan nilai Y juga bernilai positif yakni 1,11. Dari hasil ini didapati bahwa hasil perhitungan SWOT menunjukkan pada posisi kuadran I. Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya bahwa kuadran I menandakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif

e. Analisis Matriks SWOT Usaha Jamur Tiram

Dari hasil analisis dengan diagram SWOT dapat disusun empat strategi utama yaitu SO, WO, ST, dan WT. Masing-masing strategi memiliki karakteristik tersendiri dan

antar usaha sejenis. 4. Tidak ada bantuan dari pemerintah.	produk yang unggul (S5,T1).	merek dagang agar dapat bersaing secara kualitas dan kuantitas produk tersebut (W3,T1,T3).
---	-----------------------------	--

Sumber : Data Primer Diolah 2022.

Berdasarkan analisis diatas strategi pengembangan usaha jamur tiram di Desa Dolok Batu Nanggar dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kombinasi kedua faktor tersebut ditunjukkan dalam diagram hasil analisis SWOT sebagai berikut:

1) Strategi SO

Strategi SO adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal untuk menghasilkan keuntungan bagi usaha jamur tiram di Desa Dolok Kataran. Berikut strategi SO yang dihasilkan:

- a) Memproduksi produk yang melebihi target produksi untuk memenuhi permintaan pasar
- b) Memanfaatkan sumber daya yang ada untuk menjalin kerjasama dengan pemasok

2) Strategi WO

Strategi WO merupakan strategi untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal untuk memperoleh keuntungan bagi usaha jamur tiram di desa Dolok Kataran. Berikut strategi WO yang dihasilkan:

- a) Memanfaatkan peranan teknologi untuk sistem informasi manajemen usaha dan untuk mempromosikan produk

3) Strategi ST

Strategi ST merupakan strategi pemanfaatan kekuatan usaha jamur tiram di desa Dolok Kataran untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman dari lingkungan eksternal usaha. Berikut adalah alternatif strategi ST yang dihasilkan:

- a) Ada distributor yang siap menerima jamur tiram tidak perlu khawatir dengan munculnya pesaing baru
- b) Menaikkan harga jual produk dengan memanfaatkan kualitas produk yang unggul

4) Strategi WT

Strategi W-T merupakan strategi yang mengurangi kelemahan internal perusahaan dan menghindari ancaman eksternal perusahaan yang ada. Berikut alternatif strategi WT yang dihasilkan:

- a) Memanfaatkan program pemerintah untuk meningkatkan modal serta memperoleh ijin usaha
- b) Membuat label atau merek dagang agar dapat bersaing secara kualitas dan kuantitas produk tersebut

Dari rumusan Matriks SWOT selanjutnya dilakukan analisis untuk perumusan strategi yang tepat usaha jamur tiram di desa Dolok Kataran. Mendasari pada jumlah nilai skor pada masing-masing faktor yang digambarkan rumusan strategi berikut:

Tabel 6. Matriks perencanaan strategi

IFAS EFAS	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Peluang (O)	Strategi SO, Menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang = 5,54	Strategi WO, Meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang = 2,915

Ancaman (T)	Strategi ST, Menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman = 4,43	Strategi WT, Meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman = 1,805
--------------------	--	---

Sumber: Data Primer Diolah 2022.

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa strategi SO yang mempunyai nilai skor tertinggi yaitu 5,54. Strategi ini diambil atas dasar hasil dari analisis matriks SWOT dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.

f. Pembahasan

Dari hasil penelitian yang dilakukan peneliti diatas melalui perhitungan matriks IFAS maka didapatkan hasil skor total sebesar 3,375 hal ini menunjukkan bahwa kekuatan usaha jamur tiram di desa Dolok Kataran tergolong cukup baik dalam memanfaatkan peluang dan menghadapi ancaman yang ada. kekuatan dan kelemahan pada usaha jamur tiram ini , yaitu kekuatan yang di miliki usaha jamur tiram ini yaitu tempat usaha yang luas, jamur yang dihasilkan memiliki kualitas yang unggul, harga yang bersaing, kualitas sumber daya manusia yang baik, adanya distributor yang siap menampung jamur tiram, mampu memenuhi seluruh kebutuhan produksi mulai dari bibit, media tanam, sampai proses budidaya dan penanganan limbah dengan baik, memiliki visi dan misi untuk pengembangan bisnis. Dengan nilai skor sebesar 0,4. Sedangkan faktor kelemahan yang berpengaruh pada usaha jamur tiram adalah sistem pembukuan keuangan dan permodalan belum berjalan baik, dengan nilai skor 0,105.

Matriks EFAS didapatkan skor total sebesar 3,61 bahwa peluang yang ada pada usaha jamur tiram ini tergolong sedang dalam menghadapi ancaman yang ada diluar usaha jamur tiram, peluang yang ada pada usaha jamur ini adalah meningkatkan ekonomi keluarga, peningkatan permintaan pasar jamur tiram, memiliki hubungan yang baik dengan pemasok bahan baku, dan memiliki pelanggan tetap, dengan nilai skor sebesar 0,44. Sedangkan faktor ancaman yang berpengaruh pada usaha jamur tiram adalah adanya persaingan kualitas dan kuantitas antar usaha sejenis dan tidak ada bantuan dari pemerintah, dengan nilai skor 0,44.

Setelah dilakukan penelitian dan pengolahan data perumusan strategi yang tepat, diketahui bahwa strategi yang tepat untuk usaha jamur tiram di desa Dolok Kataran Kecamatan Dolok Batu Nanggar adalah strategi SO. Dimana strategi ini adalah strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Strategi SO pada penelitian ini yaitu memproduksi produk yang melebihi target produksi untuk memenuhi permintaan pasar dan memanfaatkan sumber daya yang ada untuk menjalin kerjasama dengan pemasok. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Oktavia, 2021) dengan judul “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pada Keripik Irfan Jaya Di Desa Randuagung Lumajang” yang juga menerapkan strategi SO dalam meningkatkan produk. Maka dari itu strategi SO dianggap paling sesuai dan efektif untuk diterapkan sesuai dengan Irfan, 2014.

Selanjutnya peneliti melakukan pengolahan data menggunakan diagram analisis matriks SWOT, dari hasil matriks tersebut usaha jamur tiram di desa Dolok Kataran berada dikudran I dengan menggunakan strategi agresif atau pertumbuhan. Dimana kudran I merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Usaha jamur tiram ini dapat memanfaatkan peluang yang ada. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Oktavia, 2021 dengan judul “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pada Keripik Irfan Jaya Di Desa Randuagung Lumajang. Dan penelitian yang dilakukan oleh Suhelipi, 2019 dengan judul “Analisa Pemasaran Bank Sampah dengan pendekatan Analisis SWOT studi kasus pada bank sampah Dinas Lingkungan Hidup Kota Pematangsiantar”. Maka dari itu

strategi agresif dianggap paling sesuai dan efektif untuk diterapkan sesuai dengan Rangkuti, 2017.

5. Kesimpulan dan Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada usaha jamur tiram di Desa Dolok Kataran Kecamatan Dolok Batu Nanggar, maka diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut : Usaha jamur tiram di Desa Dolok Kataran memiliki skor kekuatan pada faktor internal sebesar 3,18 sedangkan skor kelemahan 0,555 dengan sumbu $x = 2,625$. Sedangkan faktor eksternal pada peluang memiliki skor 2,36 dan ancaman 1,25 dengan nilai sumbu $y = 1,11$, maka posisi strategi berada pada kuadran I yaitu mendukung strategi pertumbuhan agresif (strategi SO). Strategi SO yang dihasilkan yaitu memproduksi produk yang melebihi target produksi untuk memenuhi permintaan pasar, dan memanfaatkan sumber daya yang ada untuk menjalin kerjasama dengan pemasok.

Kendala-kendala pada usaha jamur tiram di desa Dolok Kataran di harapkan bisa cepat di evaluasi, dan ditindak lanjuti agar kedepannya lebih baik lagi. Dengan menerapkan strategi-strategi diharapkan bisa mengembangkan usaha yang cukup besar.

Kepada pemerintah daerah diharapkan dapat memperhatikan usaha jamur tiram di desa Dolok Kataran dengan memberikan bantuan modal kepada pihak pengusaha. Sehingga pengusaha jamur tiram tersebut dapat bertahan dan dapat mengembangkan usahanya.

6. Referensi

- Acmad, Mugiono, Tias Arlianti. Chotimatul Azmi. (2012). *Panduan Lengkap jamur* (p. 61). p. 61.
- BPS. (2021). Statistik Indonesia: Statistical Yearbook Of Indonesia 2022. *Statistik Indonesia 2020*.
- David. (2017). *Manajemen Strategik Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing Konsep Edisi 15*. Jakarta: Salemba Empat Jakarta Selatan.
- França, C. L., Broman, G., Robert, K. H., Basile, G., & Trygg, L. (2017). An approach to business model innovation and design for strategic sustainable development. *Journal of Cleaner Production*, 140, 155-166.
- Gurl, E. (2017). SWOT analysis: A theoretical review.
- Hendro. (2011). *Dasar - Dasar Kewirausahaan Panduan Bagi Mahasiswa Untuk Mengenal, Memahami, dan Memasuki Dunia Bisnis* (Rikard Rahmat, Ed.). Erlangga.
- Irham, Fahmi. (2014). *Manajemen Strategis Teori dan Aplikasi* (Kedua; Yunus Mukhlis, Ed.). Alfabeta, cv.
- Karyoto. (2021). *Proses Pengantar Bisnis*. Yogyakarta: Andi Yogyakarta.
- Manullang. (2014). *Manajemen Strategi Cetakan Kedua* (Kedua). Bandung: Citapustaka Media Perintis.
- Manullang, M. (2017). *Manajemen Strategi (Kedua)*. Medan: Perdana Publishing.
- Manurung, B. H., Wrasati, L. P., & Yoga, I. W. G. S. (2015). Strategi Pengembangan Usaha Produksi Pie Susu pada Skala Usaha Rumah Tangga. *Jurnal Rekayasa dan Manajemen Agroindustri*, 3(1), 51-60.
- Oktavia, Feby. (2021). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pada Usaha Keripik Irfan Jaya Di Desa Randuagung Lumajang. *Jurnal Analitika Bisnis Ekonomi, Sosial Dan Politik*, vol 1 no 1.
- Rangkuti. (2017). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (edisi 25). Alfabeta, cv.

- Suharsimi, Arikunto. (2014). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta Jakarta.
- Suhelipi, Liharman saragih. (2019). *Analisa pemasaran bank sampah dengan pendekatan analisis SWOT studi kasus pada bank sampah dinas lingkungan hidup kota Pematangsiantar*. 15(2), 9–25.
- Suryana. (2017). *Kewirausahaan Kiat Dan Proses Menuju Sukses Edisi 4 (empat)*. Jakarta Selatan: Salemba Empat Jakarta Selatan.
- Syakoer, M., Yujana, L. H., & Nugroho, K. (2022). Daya Tahan UMKM di Era Tatanan Baru dan Disrupsi Digital Jawa Tengah. *Economic Education and Entrepreneurship Journal*, 5(2), 251-264.
- Widayati, Enny. (2019). Pengembangan Kewirausahaan Dengan Menciptakan Wirausaha Baru Dan Mandiri. *Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi*, vol 6 no 2.