

STRATEGI PENGEMBANGAN JAMUR TIRAM DI UKM RUMAH JAMUR KOTA PALU

Oyster Mushroom Development Strategy at Rumah Jamur Kota Palu Small Enterprise

Astika Herliyanti Putri R Hadadi¹⁾, Sulaeman²⁾, Nurmedika²⁾

¹⁾ Alumni Program Studi Agribisnis. Fakultas Pertanian. Universitas Tadulako. Palu.

²⁾ Dosen Program Studi Agribisnis. Fakultas Pertanian. Universitas Tadulako. Palu.

E-mail : astikaherliyanti.ah@gmail.com, nurmedika@yahoo.com

ABSTRACT

This study aims to determine the right business development strategy that can be applied in the development of the oyster mushroom business at Rumah Jamur Small Enterprise in Taipa Village, North Palu District, Palu City, Central Sulawesi. Determination of respondents is determined intentionally (purposive), as many as 5 people. The analysis used in this research is descriptive analysis and SWOT analysis (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). Based on the results of the multiplication of the weights and ratings on internal and external factors to obtain the location of the quadrant in the oyster mushroom business development strategy at Rumah Jamur Small Enterprise. The SWOT diagram shows the strategic position for the Oyster Mushroom business development at the Mushroom House UKM is in quadrant I, namely the position of the Strength strategy. – Opportunity (SO). SO (Strengths-Opportunities) strategy or strength-opportunity strategy uses the company's internal strengths to take advantage of external opportunities, meaning that this strategy can be used because the business or industry has strengths and opportunities so that it can take advantage of various opportunities that exist.

Keywords : Development Strategy, Oyster Mushroom, SWOT Analysis.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan usaha yang tepat yang dapat diterapkan dalam pengembangan usaha jamur tiram pada UKM Rumah Jamur di Kelurahan Taipa Kecamatan Palu Utara Kota Palu Sulawesi Tengah. Penentuan responden ditentukan secara sengaja (purposive), sebanyak 5 orang. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis Deskriptif dan Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). Berdasarkan hasil analisis SWOT dapat diperoleh letak kuadran dalam strategi pengembangan usaha jamur tiram pada UKM Rumah Jamur, yaitu diagram SWOT menunjukkan posisi strategi untuk pengembangan usaha Jamur Tiram pada UKM Rumah Jamur berada pada kuadran I yaitu pada posisi strategi Kekuatan – Peluang (SO). Strategi SO (Strengths-Opportunities) atau strategi kekuatan-peluang yaitu menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal, artinya dimana strategi ini dapat digunakan karena usaha atau industri tersebut memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat memanfaatkan berbagai peluang yang ada.

Kata Kunci : Analisis SWOT, Jamur Tiram, Strategi Pengembangan.

PENDAHULUAN

Pembangunan pertanian di bidang pangan khususnya hortikultura pada saat ini ditujukan untuk lebih memantapkan swasembada pangan, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan memperbaiki keadaan gizi melalui penganekaragaman jenis bahan makanan (Budasih, et al 2014).

Salah satu komoditas hortikultura dari kelompok sayuran yang potensial untuk dikembangkan yaitu Jamur. Adapun Jenis-jenis jamur yang bisa dimakan yaitu, Jamur Shitake, Jamur Tiram, Jamur Kancing, Jamur Merang, Jamur Kuping, dan Jamur Truffle. Indonesia mulai membudidayakan jamur tiram pada Tahun 1998 walaupun metode budidaya yang digunakan berbeda mayoritas pembudidayaan jamur tiram cukup menguntungkan. Keberadaan jamur sebagai salah satu jenis bahan pangan telah cukup lama dikenal oleh masyarakat di Indonesia sebagai salah satu bahan pangan yang memiliki manfaat baik untuk kesehatan. Jamur memiliki kandungan protein nabati yang tinggi, karbohidrat yang sebanding, serta kandungan lemak yang lebih rendah dari daging namun sebanding dengan sayur-sayuran lain. (Pasaribu, 2002).

Jamur tiram sebagai salah satu jenis jamur yang dibudidayakan dengan ciri-ciri umum tubuh buah berwarna putih hingga krem dan tudungnya berbentuk setengah lingkaran mirip cangkak tiram dengan tengah agak cekung. Untuk memproduksi jamur tiram selalu dibutuhkan baglog pengganti, karena baglog yang ada periode produksinya sekitar 2-4 bulan. Akan tetapi Industri ini memiliki beberapa kendala yang mempengaruhi pendapatan, seperti proses produksi menggunakan teknologi yang masih sederhana sehingga hasil yang dicapai belum sesuai dengan harapan (Setyawati, 2012).

Jamur tiram putih juga merupakan salah satu jamur kayu yang dibudidayakan di daerah dengan ketinggian 800-1.300 m di atas permukaan laut. Namun demikian, jamur tiram juga dapat diusahakan di dataran menengah (400- 800 m) dan dataran rendah (≤ 400 m) dengan cara memodifikasi

lingkungan yang diperlukan untuk pertumbuhannya dan dapat dibudidayakan sepanjang tahun. (Maulana E. 2012).

Bisnis jamur tiram saat ini dan pada masa mendatang masih merupakan bisnis yang memiliki prospek sangat bagus, hal ini di karenakan permintaan pasar belum dapat terpenuhi oleh produsen. Besarnya permintaan jamur tiram di pasaran membuat petani memiliki harapan yang besar untuk memperoleh pendapatan yang besar dari hasil budidaya jamur tiram, akan tetapi pada kenyataannya kesejahteraan petani jamur tiram masih jauh dari harapan. Hal ini disebabkan karena kurangnya pengetahuan dan ketrampilan petani dalam mengelola budidaya jamur tiram, kurangnya akses dalam sistem pemasaran, serta kurangnya pengetahuan tentang strategi pengembangan jamur tiram. (Retnaningsih, 2017).

Menurut David (2004), Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi suatu industri adalah faktor internal dalam suatu perusahaan, yakni adanya kekuatan dan kelemahan industri tersebut. Faktor-faktor internal yang sering terdapat dalam suatu lingkungan industri adalah: Tenaga Kerja, Modal, Bahan Baku, Perlengkapan Produksi, Manajemen, Pemegang Saham. Faktor eksternal yang dapat kita lihat yaitu, adanya ancaman dan peluang bagi industri, Faktor-faktor tersebut berpengaruh tidak langsung terhadap kegiatan industri, faktor eksternal meliputi variabel-variabel diluar organisasi yang dapat berupa tekanan umum dan di dalam lingkungan sosial maupun faktor spesifik yang ada dalam lingkungan. Lingkungan eksternal industri dapat dibedakan menjadi dua lingkungan khusus *mikro* dan lingkungan umum *makro*.

Berdasarkan hasil wawancara langsung dengan pemimpin UKM Rumah Jamur, memiliki kelemahan bahwa mengalami beberapa kendala masalah seperti tekhnik perbanyakan jamur yang kurang dipahami, kurangnya ketelitian pelaku usaha dalam mencermati produksi jamur setiap bulan, dan dalam usaha menjaga kestabilan produksi, UKM Rumah Jamur belum memiliki tenaga ahli di bidangnya. Tujuan penelitian yaitu

untuk mengetahui pengembangan usaha yang ditempuh UKM Rumah Jamur Kota Palu dan Untuk mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan UKM Rumah Jamur Kota Palu.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini telah dilaksanakan pada UKM Rumah Jamur di Kelurahan Taipa, Kecamatan Palu Utara, Kota Palu Sulawesi Tengah. Penentuan lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa UKM Rumah Jamur masih terbilang baru berdiri. Penelitian ini dilakukan pada bulan April hingga bulan Juli 2021.

Penentuan responden dilakukan secara sengaja (*purposive*). Responden yang diambil dalam penelitian ini berjumlah 5 orang yaitu, 1 orang pemilik UKM Rumah Jamur, 1 orang karyawan UKM Rumah Jamur dan 3 orang konsumen UKM Rumah Jamur, sehingga diharapkan bisa diperoleh hasil yang cukup akurat dan representatif sesuai dengan tujuan yang diharapkan dalam penelitian ini.

Data yang digunakan dalam pelaksanaan penelitian ini ada dua yaitu data primer dan data sekunder. Data primer, yaitu data bersumber dari informan secara langsung, dalam prakteknya diperoleh dari wawancara langsung yang dipandu melalui kuisioner yang telah disiapkan. Selain itu dari pengamatan langsung terhadap situasi lokasi penelitian. Sedangkan data Sekunder, yaitu data yang diperoleh dari data instansi yang berkaitan dengan penelitian ini, jurnal-jurnal, buku-buku dan keterangan lainnya yang ada kaitanya dengan objek penelitian yang penulis lakukan (Iriantinah, 2014).

Analisis data yang digunakan pada penelitian ini yaitu akan dijawab dengan menggunakan analisis deskriptif dan analisis SWOT. Analisis deskriptif adalah data yang diperoleh melalui observasi dan wawancara. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi industri kecil

jamur tiram. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunity*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Perencanaan strategis industri kecil jamur tiram (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada pada saat ini. Hal ini disebut dengan Analisis Situasi (Rangkuti, 2005).

Langkah selanjutnya setelah diperoleh analisis mengenai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada industri kecil pengembang jamur tiram, identifikasi faktor-faktor internal dan eksternal. Identifikasi faktor-faktor internal dan eksternal ini diperoleh dengan memanfaatkan seluruh hasil analisis. Faktor-faktor strategi internal usaha selanjutnya disusun dalam suatu tabel IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) untuk merumuskan faktor-faktor internal UKM Rumah Jamur tersebut dalam kerangka kekuatan dan kelemahan pengembangan usaha, sedangkan faktor-faktor strategi eksternal usaha selanjutnya disusun dalam tabel EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*), untuk merumuskan faktor-faktor eksternal UKM Rumah Jamur tersebut dalam kerangka peluang dan ancaman pengembangan usaha. Bobot setiap variabel diperoleh dengan menentukan nilai setiap variabel terhadap jumlah nilai keseluruhan dengan menggunakan rumus:

$$a_i = \frac{X_i}{\sum_{i=1}^n x_i}$$

Keterangan :

a_i = Bobot Variabel ke-i

x_i = Nilai variabel ke-i

n = jumlah variabel

i = 1,2,3,...n.

Faktor-faktor strategi pengembangan Jamur Tiram pada UKM Rumah Jamur disusun dalam suatu matriks yang dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi dapat sesuai dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. (Rangkuti, 2005).

Tabel 1. Matriks SWOT

IFAS	STRENGTHS (S)	WEAKNESSES (W)
EFAS	(Daftar Kekuatan dari Faktor Internal)	(Daftar Kelemahan dari Faktor Internal)
OPPORTUNITY (O) (Daftar Peluang dari Faktor Eksternal)	STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
TREATHS (T) (Daftar Ancaman dari Faktor Internal)	STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : Rangkuti, 2005.

Keterangan Matriks SWOT:

- IFAS (*Internal Strategic Factor Analysis Summary*) yaitu faktor-faktor strategi internal berupa kekuatan dan kelemahan yang dihadapi perusahaan/organisasi.
- EFAS (*Eksternal Strategic Factor Analysis Summary*) yaitu faktor-faktor strategi eksternal berupa peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan/organisasi.
- Strategi SO (*Strength and Opportunity*), Strategi ini dibuat dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
- Strategi ST (*Strength and Threats*), Strategi ini menggunakan kekuatan yang
- Strategi WO (*Weakness and Opportunity*), Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
- Strategi WT (*Weakness and Threats*), Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat difensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden. Responden dalam penelitian ini sebanyak 5 orang responden tersebut merupakan orang yang berkaitan baik secara langsung maupun tidak langsung dengan UKM Rumah Jamur Kota Palu, berdasarkan data yang diperoleh melalui hasil observasi dan hasil wawancara dengan

responden maka karakteristik responden yang diambil meliputi umur serta tingkat pendidikan yang dimiliki oleh para responden (Al Amin, 2021).

Umur Responden. Umur merupakan salah satu faktor yang berpengaruh terhadap kemampuan fisik dan berpikir dalam mengambil keputusan dan tindakan. Angkatan kerja atau *labour force* adalah jumlah penduduk dengan usia produktif, yaitu 15-64 tahun yang sedang bekerja maupun yang mencari pekerjaan. Umur responden paling rendah 18 tahun, paling tinggi 58 tahun, sehingga responden masih dalam golongan tenaga yang produktif. Umur sangat mempengaruhi produktifitas kerja dan pengalaman dalam pengembangan usaha, umur yang produktif akan mempermudah dalam penyerapan informasi dan penggunaan teknologi (Sakina, 2018).

Tingkat Pendidikan Responden, Pendidikan merupakan salah satu di antara beberapa faktor penting bagi responden dalam hal menerima dan menerapkan teknologi baru. Tingkat pendidikan juga sangat mempengaruhi seseorang dalam melakukan pekerjaannya, serta mempengaruhi pola pikir seseorang dalam menerima informasi dan teknologi. Tingkat pendidikan responden paling rendah SMA dan paling tinggi Strata-1 (S1), sehingga semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang maka akan semakin tinggi pula pengetahuan seseorang terhadap produk

yang dihasilkan atau yang dikonsumsi (Suaib, 2021).

Berdasarkan Tabel 2 didapatkan hasil bahwa faktor yang mempengaruhi kekuatan (*Strength*) adalah jamur tiram di UKM Rumah Jamur memiliki kualitas jamur tiram yang baik, karena setelah dipanen langsung dikemas kedalam mika, jamur tiram juga dapat dipanen setiap hari tanpa ada musim tertentu pada pagi hari. Ini merupakan salah satu kekuatan UKM Rumah Jamur. Hasil panen UKM Rumah Jamur rata-rata menghasilkan 5 kg/harinya, kumbung jamur atau tempat penyimpanan baglog (media tanam) jamur tiram. Sedangkan kumbung jamur tiram yang dimiliki Pak Umar seluas 16 x 5 m, dan usaha budidaya jamur tiram yang dijalankan oleh Pak Umar telah memiliki pelanggan tetap. Namun seringkali dalam menjalankan bisnisnya Pak Umar selaku pemilik UKM seringkali memiliki beberapa kendala yang masuk dalam faktor kelemahan (*Weakness*) yaitu baglog sebagai tempat inkubasi jamur seringkali terkontaminasi dengan jamur lain sehingga jamur tiram tidak dapat bertumbuh dengan baik dalam media baglog, Pak Umar juga dalam menjalankan bisnisnya masih menggunakan fasilitas yang sangat sederhana contohnya masih memakai selang untuk menyiram baglog dan tanah, belum memakai alat otomatis untuk menyiram. Kemudian UKM Rumah Jamur juga belum memakai alat temperatur ruang untuk mengetahui suhu ruangan, UKM jamur tiram Pak Umar juga memiliki tenaga kerja ahli (konsultan) dalam menjalankan bisnisnya, produksi jamur tiram di UKM Rumah Jamur sendiri belum mencukupi permintaan konsumen karena jumlah produksi di UKM Rumah Jamur rata-rata perharinya 10 kg, maka menjadi kelemahan bagi UKM Rumah Jamur. Sehingga hasil yang diperoleh pada tabel IFAS yaitu 0,3 dengan total dari faktor kekuatan yaitu 1,2 dan total dari faktor kelemahan yaitu 0,9. Faktor kekuatan yang dimiliki UKM Rumah Jamur lebih besar dari faktor kelemahan. Oleh karena itu UKM Rumah

Jamur dapat memanfaatkan faktor-faktor kekuatan yang dimiliki untuk lebih meningkatkan usahanya.

Berdasarkan hasil dari perhitungan bobot dan rating faktor internal strategi pengembangan jamur tiram pada UKM Rumah Jamur, diperoleh hasil pengurangan dari faktor kekuatan dengan faktor kelemahan yaitu $1,2 - 0,9 = 0,3$ yang dijadikan sebagai sumbu horizontal atau sumbu X, maka sumbu X pada diagram SWOT adalah 0,3.

Dari hasil penelitian yang ditunjukkan dalam Tabel 3 juga didapatkan bahwa faktor eksternal juga mempengaruhi pengembangan usaha jamur tiram di antaranya adalah harga jual dari jamur masih terbilang cukup tinggi sehingga bisa memberikan keuntungan bagi Pak Umar, harga jual jamur tiram per kilogramnya adalah 40.000/kg. Produksi jamur tiram sendiri belum mencukupi permintaan karena banyaknya permintaan konsumen akan tetapi jumlah produksi jamur tiram di UKM Rumah Jamur masih sedikit. Hal ini menjadi salah satu peluang bagi UKM Rumah Jamur, produk jamur tiram juga merupakan produk olahan yang sampai saat ini kurangnya pesaing dari olahan jamur tiram, hal ini merupakan salah satu faktor peluang yang cukup baik terhadap UKM Rumah Jamur, perlunya juga menjaga hubungan dengan pemasok adalah hal yang cukup penting dikarenakan UKM Rumah Jamur membeli media tanam jamur tiram atau yang biasa disebut dengan baglog. Hal ini menjadi salah satu peluang bagi UKM Rumah Jamur. Faktor ancaman (*Threat*) juga sangat mempengaruhi dalam pengembangan strategi bisnis usaha jamur tiram, harga bahan baku baglog (media tanam) saat ini mengalami kenaikan, mereka akan melakukan kenaikan harga jual jamur tiram atau mengurangi pemesanan baglog (media tanam) kepada pemasok. Maka hal ini menjadi salah satu ancaman bagi UKM Rumah Jamur. Dampak yang timbul dari usaha ini adalah terjadinya persaingan dalam memperebutkan konsumen. Untuk menghadapi munculnya pesaing baru, maka UKM Rumah Jamur harus meningkatkan

kualitas dari produk yang dihasilkan, serta mempertahankan pelanggan tetap agar tidak beralih ke usaha jamur tiram lain. Meningkatnya selera konsumen pada umumnya berakibat naiknya jumlah permintaan terhadap sbarang tersebut, begitu pula sebaliknya menurunnya selera konsumen terhadap suatu barang tertentu pada umumnya berakibat berkurangnya jumlah permintaan terhadap barang tersebut. Maka berdasarkan penelitian apabila perubahan selera konsumen di UKM Rumah Jamur terjadi, hal ini bisa menjadi salah satu ancaman bagi UKM Rumah Jamur. Ancaman produksi utama yang dihadapi oleh usaha jamur tiram adalah musim atau cuaca yaitu musim kemarau dengan suhu udara panas dapat mengakibatkan produksi jamur tiram menurun. Sebab, pertumbuhan jamur tiram ini memerlukan suhu dingin dan kecukupan akan air. Maka dari itu cuaca Kota Palu yang cenderung panas mengakibatkan pertumbuhan jamur terganggu. Sehingga hasil yang menunjukkan total dari faktor EFAS adalah 0,5 dengan total dari faktor peluang yaitu 1,5 dan faktor

ancaman yaitu 1. Hal ini menyatakan bahwa hasil dari faktor peluang lebih besar daripada faktor ancaman. Oleh karena itu UKM Rumah Jamur dapat memanfaatkan faktor peluang untuk meningkatkan usahanya.

Berdasarkan hasil perhitungan bobot dan rating pada tabel EFAS diperoleh dari pengurangan faktor peluang dan faktor ancaman yaitu $1,5-1 = 0,5$, hasil tersebut yang menjadi sumbu vertikal atau sumbu Y pada diagram analisis SWOT.

Hasil skoring antara faktor internal dan faktor eksternal dari usaha jamur tiram di UKM Rumah Jamur pada Tabel 4, titik tersebut dapat dijadikan acuan dalam menentukan perumusan strategi dilihat dari titik kuadrannya. Berdasarkan hasil pembobotan dapat disimpulkan bahwa total skor faktor internal yang diperoleh dari pengurangan total faktor kekuatan dan faktor kelemahan sebagai sumbu X yaitu (0,3), sedangkan total faktor eksternal yang merupakan hasil pengurangan antara total faktor peluang dan faktor ancaman sebagai sumbu Y yaitu (0,5).

Tabel 2. Analisis SWOT Matriks IFAS, UKM Rumah Jamur

No.	Faktor Internal	Bobot	Rating	Bobot X Rating
A Kekuatan (<i>Strenght</i>)				
1.	Kualitas Produksi Jamur Tiram Baik	0,1	3	0,3
2.	Jamur Tiram Dapat Dipanen Setiap Hari	0,1	3	0,3
3.	Budidaya Tidak Memerlukan Lahan Yang Luas	0,1	3	0,3
4.	Sudah Memiliki Langganan Tetap	0,1	3	0,3
Sub Total		0,4	12	1,2
B Kelemahan (<i>Weakness</i>)				
1.	Beberapa Baglog Tidak Tumbuh Saat Inkubasi	0,1	2	0,2
2.	Fasilitas Masih Sederhana	0,1	2	0,2
3.	Belum Memiliki Tenaga Ahli	0,1	2	0,2
4.	Jumlah Produksi Jamur Tiram Belum Mencukupi Permintaan	0,1	3	0,3
Sub Total		0,4	9	0,9
Total (Sub Total A + Sub Total B)		1	21	2,1
Sumbu X (Sub Total A – Sub Total B)				0,3

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2021.

Tabel 3. Analisis SWOT Matriks EFAS, UKM Rumah Jamur

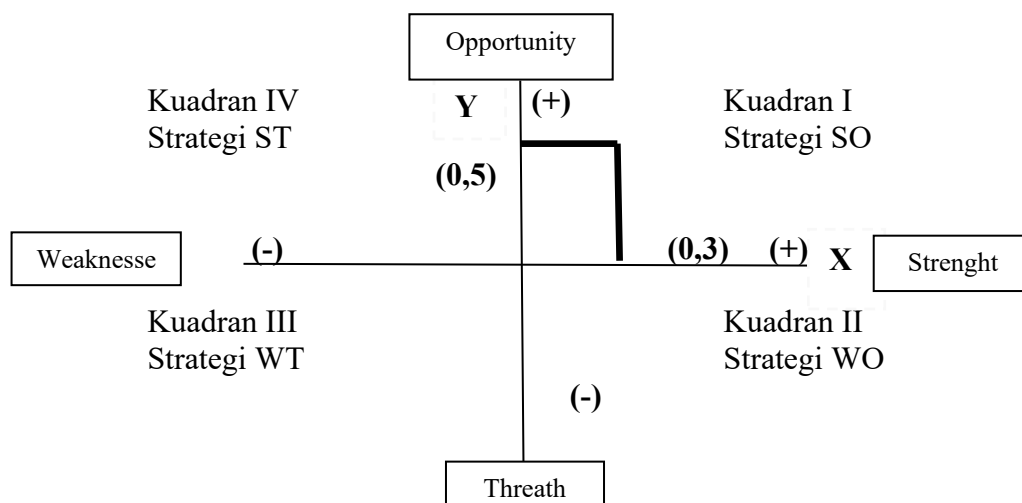
No.	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Bobot X Rating
A Peluang (Opportunity)				
1.	Harga Produk Jamur Cukup Tinggi	0,1	3	0,3
2.	Permintaan Konsumen Belum Tercukupi	0,1	3	0,3
3.	Persaingan Masih Sedikit	0,2	3	0,6
4.	Hubungan Yang Baik Dengan Pemasok	0,1	3	0,3
Sub Total		0,5	12	1,5
B Ancaman (Threat)				
1.	Biaya Bahan Baku Mengalami Kenaikan	0,1	2	0,2
2.	Akan Muncul Pesaing Baru	0,1	3	0,3
3.	Perubahan Selera Konsumen Cuaca Kota Palu Yang Cenderung Panas	0,1	2	0,2
4.	Mengakibatkan Pertumbuhan Jamur Terganggu	0,1	3	0,3
Sub Total		0,4	10	1
Total (Sub Total A + Sub Total B)		1	22	2,5
Sumbu Y (Sub Total A – Sub Total B)				0,5

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2021.

Tabel 4. Hasil Skoring Faktor Internal dan Faktor Eksternal UKM Rumah Jamur

Kriteria	Koordinat	Keterangan
Faktor Internal		
Kekuatan	0,3	Sumbu X
Kelemahan		
Faktor Eksternal		
Peluang	0,5	Sumbu Y
Ancaman		

Diagram SWOT pada Gambar 1 menunjukkan, posisi strategi untuk pengembangan usaha jamur tiram pada UKM Rumah Jamur berada pada Kuadran I yaitu pada posisi kekuatan – peluang (SO). Posisi ini memberikan indikasi bahwa ada peluang untuk mengembangkan usaha jamur tiram pada UKM Rumah Jamur serta memiliki posisi yang kuat untuk berkembang.



Gambar 1. Diagram Analisis SWOT UKM Rumah Jamur Di Kelurahan Taipa Kecamatan Palu Utara Kota Palu.

Strategi SO

- a. Memanfaatkan jamur tiram yang dapat dipanen setiap hari dan kualitas produksi yang baik untuk memenuhi permintaan konsumen dan persaingan yang masih sedikit (S1, S2, O2, O3)
- b. Memanfaatkan harga jamur tiram yang cukup tinggi dengan kualitas produksi (S1, O1).

Alternatif Strategi

- a. Memanfaatkan jamur tiram yang dapat dipanen setiap hari dan kualitas produksi yang baik untuk memenuhi permintaan konsumen.

Jamur tiram dapat dipanen setiap hari dan kualitas jamur tiram baik atau bagus merupakan kekuatan yang penting bagi UKM Rumah Jamur, karena dapat memenuhi permintaan konsumen. Hal ini dapat meningkatkan permintaan konsumen ditambah lagi mendapatkan produk jamur tiram dengan kualitas yang baik.

- b. Memanfaatkan harga jamur tiram yang cukup tinggi dengan kualitas produksi yang baik.

Harga jamur tiram yang cukup tinggi mungkin akan membuat konsumen berpikir dua kali untuk membeli, akan tetapi konsumen tidak serta merta membeli jamur tiram yang kualitasnya buruk. Maka UKM Rumah Jamur memanfaatkan harga jamur tiram yang cukup tinggi dengan menjaga dan mempertahankan kualitas produk yang baik.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan dari penelitian mengenai strategi pengembangan pada UKM Rumah Jamur dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Faktor-faktor pengembangan terhadap UKM Rumah Jamur yaitu faktor internal (kekuatan: kualitas produksi jamur tiram baik, jamur tiram dapat dipanen setiap hari, budidaya tidak memerlukan lahan

yang luas, sudah memiliki langganan tetap. Kelemahan: beberapa baglog tidak tumbuh saat inkubasi, fasilitas masih sederhana, belum ada tenaga ahli, jumlah produksi jamur tiram belum mencukupi) dan faktor eksternal (peluang: harga produk jamur tiram cukup tinggi, permintaan konsumen belum tercukupi, persaingan masih sedikit, hubungan yang baik dengan pemasok. Ancaman: biaya bahan baku mengalami kenaikan, akan muncul pesaing baru, perubahan selera konsumen, cuaca kota palu yang cenderung panas mengakibatkan pertumbuhan jamur terganggu).

2. Strategi yang tepat untuk diterapkan dalam mendukung dan mengembangkan UKM Rumah Jamur yaitu dengan menggunakan strategi S-O. Strategi S-O (Strength-Opportunity) atau strategi kekuatan-peluang yaitu menggunakan kekuatan internal UKM Rumah Jamur untuk memanfaatkan peluang eksternal, artinya dimana strategi ini dapat digunakan karena usaha tersebut memiliki kekuatan peluang sehingga dapat memanfaatkan berbagai peluang yang ada.

Saran

Saran yang dapat diberikan kepada UKM Rumah Jamur dari hasil penelitian ini adalah :

1. UKM Rumah Jamur perlu meningkatkan produksi jamur tiram, agar dapat memenuhi permintaan konsumen.
2. Memanfaatkan kualitas produk untuk lebih meningkatkan promosi di sosial media.
3. Merekrut pegawai baru yang memahami tentang budidaya jamur tiram agar menjaga kestabilan produksi jamur tiram.

DAFTAR PUSTAKA

- Al amin, Nur. 2021. *Strategi Pengembangan Usaha Keripik Pisang pada UKM Tiga Dara di Desa Ganti Kecamatan Banawa Kabupaten Donggala*. J. Agrotekbis. 9 (2): 366-373.
- Budasih, N.L. Ambarawati, I.G.A.A. dan Astiti, S. N.W. 2014. *Strategi Pemasaran Produk Olahan Jamur Riram pada Kelompok Wanita*

- Tani (KWT) Spora Bali*. J. Manajemen Agribisnis. 2 (2): 456-465.
- Badan Pusat Statistik. 2020. *Produksi Jamur Tiram*. Sulawesi Tengah.
- David, F. R. 2004. *Manajemen Strategis*. Edisi Kesembilan. PT. Intan Sejati Klaten. Jakarta.
- Iriantinah, Cicik. 2014. *Strategi Pengembangan Komoditas Jamur Tiram Putih (Pleurotus florida) Di Kabupaten Nganjuk*. J. Manajemen Agribisnis. 14 (2).
- Maulana Sy, E. 2012. *Panen Jamur Tiap Musim, Panduan Lengkap Bisnis dan Budi Daya Jamur Tiram*. Penerbit ANDI. Yogyakarta.
- Pasaribu, T. Permana, DR. dan Alda, ER. 2002. *Aneka Jamur Unggulan yang Menembus Pasar*. PT. Gramedia Widiasarana Indonesia. Jakarta.
- Rangkuti, 2005. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia. Jakarta.
- Retnaningsih, Nugraheni. 2017. *Strategi Pengembangan Jamur Tiram (Pleurotus Ostreatus) di Kelompok Tani Aneka Jamur Desa Godongmanis Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar*. J. Sosial Ekonomi Pertanian dan Agribisnis. 14 (1): 61-64.
- Sakina, Siti. 2018. *Strategi Pengembangan Usaha Keripik Pisang pada Industri "Flamboyan" di Kelurahan Panau Kecamatan Tawaeli Kota Palu*. J. Agrotekbis. 6 (3): 371-378.
- Setyawati, Tutik. 2012. *Analisis Biaya dan Pendapatan Industri Benih (Baglog) Jamur Tiram Putih (Pleurotus Ostreatus Strain Florida) Di Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang*. J. Agriseip. 13 (1): 112-122.
- Suaib, Nurfadillah, 2021. *Strategi Pengembangan Usaha Kopi Kaili Sulteng pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Riski Narasa di Desa Tinggede Kecamatan Marawola Kabupaten Sigi*. J. Agrotekbis. 9 (2): 399-405.
- Soekartawi. 2002. *Agribisnis dan Teori Aplikasinya*. Rajawali Press. Jakarta.
- Soenanto, H. 2000. *Jamur Tiram Budidaya dan Peluang Usaha*. Aneka Ilmu. Semarang.