

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JAMUR TIRAM PUTIH DI KOTA PAGARALAM

¹Laili Dimyati, ²Yesita Astarina

^{1,2}Manajemen STIE Lembah Dempo

Jl. Sidik Adim No. 98 Airlaga Pagar Gading, Kota Pagaralam 31511, Sum-Sel, Indonesia
e-mail: laily_dimyati@yahoo.com¹, yesitaastarina@gmail.com²

Abstrak – Penelitian ini didasarkan karena adanya kemampuan yang dimiliki oleh masyarakat untuk berkompetensi dalam merespon dinamika perubahan pasar dan pesaing dalam upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Upaya yang dilakukan oleh masyarakat kota Pagaralam salah satunya adalah membuka usaha kecil menengah berupa usaha Jamur Tiram Putih. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan usaha Jamur Tiram Putih di Kota Pagaralam. Adapun metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dan analisis SWOT untuk merumuskan strategi pengembangan usaha Jamur Tiram. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa berdasarkan analisis SWOT diperoleh beberapa strategi yang dapat diterapkan dalam upaya pengembangan usaha Jamur Tiram di Kota Pagaralam, diantaranya yaitu: 1) Meningkatkan kegiatan pemasaran (promosi produk); 2) Memanfaatkan teknologi; 3) Memperluas jaringan dengan relasi; 4) Mengembangkan hasil produksi; dan 5) Menerapkan sistem manajemen yang terintegrasi pada usaha Jamur Tiram.

Kata kunci – Strategi Pengembangan, Usaha Jamur Tiram

I. PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara yang memiliki sumberdaya melimpah terutama sumberdaya pertanian. Pembangunan pertanian dibidang pangan khususnya hortikultura pada saat ini ditujukan untuk lebih memantapkan swasembada pangan, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan memperbaiki keadaan gizi melalui penganekaragaman jenis bahan makanan. Hortikultura merupakan salah satu subsektor pertanian yang menempati posisi penting dalam memberi kontribusi bagi perekonomian Indonesia. Menurut Mubyarto dan Santosa (2003) [1] istilah pertanian tetap relevan dan pembangunan pertanian tetap merupakan bagian dari pembangunan pedesaan (*rural development*) yang menekankan pada upaya-upaya meningkatkan kesejahteraan penduduk desa, termasuk diantaranya petani. Tujuan pembangunan pertanian adalah untuk meningkatkan daya saing komoditi pertanian, menumbuhkan usaha kecil menengah dan koperasi serta mengembangkan kemitraan usaha. Dengan visi mewujudkan kemampuan berkompetisi merespon dinamika perubahan pasar dan pesaing, serta mampu ikut meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Salah satu aspek penting dalam pengembangan agribisnis adalah bahwa kualitas hasil sama pentingnya dengan kuantitas dan kontinuitas hasil.

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 (Sugiarti, 2003) [2].

Salah satu tanaman hortikultura yang dapat dikembangkan sebagai bahan pangan adalah jamur. Jamur terdiri dari bermacam-macam jenis, ada yang merugikan dan ada yang menguntungkan bagi kehidupan manusia. Jamur yang merugikan antara lain karena bersifat patogen yaitu dapat menyebabkan penyakit pada manusia, hewan maupun tumbuhan. Jamur atau cendawan yang menguntungkan manusia adalah *penicillium* yang turut memberikan andil besar dalam memenuhi aneka ragam menu makanan khas Indonesia seperti tempe, tape, oncom, tauco, roti, minuman fermentasi serta berbagai macam makanan lainnya. Jamur merupakan salah satu jenis produk hortikultura yang dapat dikembangkan dan diarahkan untuk dapat memperbaiki keadaan gizi masyarakat. Penggunaan pestisida dalam budidaya jamur relatif sedikit. Oleh karena itu, jamur merupakan pangan yang aman untuk dikonsumsi. Selain itu dengan harga yang relatif murah, maka hampir semua kalangan mampu membelinya. Keunggulan yang spesifik dari jamur bila dibandingkan dengan tanaman lain maupun hewan adalah kemampuan dalam mengubah *celulose* atau *lignin* menjadi polisakarida dan protein yang bebas kolesterol. Dari sekian banyak jamur yang dapat dikonsumsi (*edible mushroom*) dan sudah dibudidayakan di Indonesia salah satunya adalah jamur tiram putih (Pasaribu, et.al. 2002) [3].

Dewasa ini budidaya jamur tiram (*mushrooming the mushroom*) yang dapat dimakan telah banyak dilakukan orang dengan menggunakan limbah pertanian sebagai media tumbuhnya. Budidaya jamur yang dapat dimakan merupakan salah satu cara mengatasi kekurangan pangan dan gizi serta sebagai usaha untuk menganekaragamkan pola konsumsi rakyat. Beberapa penelitian yang dilakukan

menunjukkan bahwa kandungan mineral jamur lebih tinggi daripada daging sapi dan domba, bahkan hampir dua kali lipat jumlah garam minral dalam sayuran. Jumlah proteinnya dua kali lipat protein asparagus, kol, kentang dan empat kali lipat daripada tomat dan wortel serta enam kali lipat dari jeruk. Selain itu jamur juga mengandung zat besi, tembaga, kalium dan kapur, kaya vitamin B dan D, sejumlah enzim tripsin yang berperan sangat penting pada proses pencernaan, kalori dan kolesterolnya rendah. Dari sisi kesehatan, jamur tiram mempunyai khasiat untuk kesehatan manusia sebagai protein nabati yang tidak mengandung kolesterol, sehingga dapat mencegah timbulnya penyakit darah tinggi, penyakit jantung, untuk mengurangi berat badan, obat diabetes, obat anemia dan sebagai obat anti tumor (Suriawiria, 2006) [4].

Jamur tiram umumnya hidup dan tumbuh subur di daerah dataran tinggi, namun bisa tumbuh pula di daerah dataran rendah. Sejauh ini produsen jamur tiram tidak merasa kesulitan yang berarti dalam memproduksi dan memasarkan jamur tiram, bahkan belum dapat memenuhi permintaan jamur tiram. Dengan demikian fenomena kelangkaan jamur tiram dapat disebabkan oleh relatif sedikitnya produsen yang membudidayakan dan permasalahan dalam produktivitas jamur tiram, sehingga belum mampu menarik minat banyak calon produsen untuk memasuki bisnis ini. Padahal Kota Pagaralam sebagai daerah dataran tinggi sebenarnya memiliki potensi yang besar untuk mengembangkan dan memberdayakan jamur tiram.

Prospek pengembangan budidaya jamur tiram di Kota Pagaralam cukup menjanjikan. Hal ini didukung oleh adanya lahan potensial dan agroklimat yang cocok, tingginya tingkat konsumsi masyarakat terhadap produk hortikultura, dan tersedia sumberdaya manusia yang dapat dipekerjakan. Budidaya jamur tiram bisa diusahakan baik sebagai usaha sampingan ataupun usaha utama dengan skala kecil, menengah dan besar (industri). Beberapa keuntungan lain budidaya jamur tiram antara lain: 1) Melalui pemanfaatan bahan-bahan limbah disekitar masyarakat akan menjadikan lingkungan bersih, indah dan sehat; 2) Budidaya jamur dapat diusahakan tanpa menggunakan lahan yang luas; 3) Produk jamur dapat dimanfaatkan untuk menambahkan gizi atau menu serta dapat menambahkan pendapatan keluarga; 4) Kompos bekas media tanam dapat langsung digunakan untuk pupuk kolam ikan, makanan ikan dan untuk memelihara cacing.

Terdapat resiko yang harus dihadapi oleh para pelaku bisnis usaha jamur tiram cukup beragam. Umumnya resiko terbesar yang dapat terjadi adalah resiko harga dan resiko produksi. Jamur tiram di Kota Pagaralam harga jualnya relatif stabil yakni berkisar pada harga Rp 20.000,- per kilo. Oleh karena itu, pada usaha ini resiko harga tidak diperhitungkan. Sedangkan resiko terbesar yang dihadapi usaha budidaya jamur tiram putih di Kota Pagaralam adalah resiko produksi. Dimana hasil panen yang diperoleh bervariasi dalam jumlahnya. Hasil produksi jamur tiram dalam setiap

periode memiliki jumlah yang berbeda. Permasalahan lain yang dihadapi pada usaha ini yaitu faktor cuaca dan iklim yang sulit diprediksi, modal dan tenaga kerja, serta masalah dalam manajemen yakni ketidakmampuan dalam mengelola manajemen usaha dan perencanaan investasi yang kurang tepat.

Komoditas pertanian memiliki sifat mudah rusak dan pada umumnya dikonsumsi dalam keadaan segar, sehingga diperlukan perlakuan khusus dalam penanganan pasca panen seperti pengolahan menjadi produk-produk olahan yang lebih tahan lama. Jamur tiram merupakan salah satu komoditas pertanian yang popular dewasa ini karena semakin banyaknya orang yang mengetahui dan sadar akan pentingnya nilai gizi yang terkandung dalam jamur tiram dan memiliki berbagai manfaat. Fakta tersebut merupakan hal positif, baik bagi upaya diversifikasi sumber pangan alternatif maupun peluang bisnis bagi petani pembudidaya jamur tiram dan produsen pengolahan produk olahan jamur tiram. Untuk mendukung upaya budi daya usaha Jamur Tiram di Kota Pagaralam perlu ditinjau ulang bagaimana kondisi sumber daya manusia, permodalan, pemasaran, maupun upaya merumuskan strategi pengembangan usaha Jamur Tiram.

II. KAJIAN LITERATUR

Konsep Manajemen Strategi

Fred R.David (2006) [5], mendefinisikan strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan jangka panjang. Strategi adalah tindakan potensial yang membutuhkan keputusan manajemen tingkat atas dan sumber daya perusahaan dalam jumlah yang besar. Strategi memiliki konsekuensi yang multifungsi dan multidimensi serta perlu mempertimbangkan faktor-faktor eksternal dan internal yang dihadapi perusahaan. Perhitungan yang tepat dalam analisis potensial daerah merupakan langkah awal yang menentukan keberhasilan suatu perencanaan. Pengertian strategi menurut Rangkuti (2009:56) [6], mengandung arti semua kegiatan yang ada dalam lingkup perusahaan, termasuk di dalamnya pengalokasian sumber daya yang dimiliki perusahaan.

Konsep strategi identifikasi *Distinctive Competence* dalam suatu organisasi meliputi : 1) Keahlian tenaga kerja, dan 2) Kemampuan sumber daya. Adapun tipe-tipe strategi dapat dikelompokkan menjadi 3 tipe strategi [6] yaitu:

1. Strategi Manajemen

Strategi manajemen meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro, misalnya strategi pengembangan produk, strategi penerapan harga, strategi akuisisi, strategi pengembangan pasar, strategi mengenai keuangan dan sebagainya.

2. Strategi Investasi

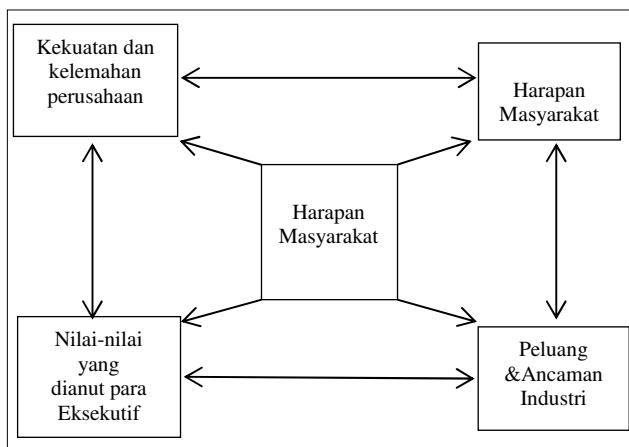
Strategi ini merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi, misalnya apakah perusahaan ingin melakukan strategi pertumbuhan yang agresif atau

berusaha mengadakan penetrasi pasar, strategi bertahan, startegi pembangunan kembali divisi baru atau strategi divestasi dan sebagainya.

3. Strategi Bisnis

Strategi bisnis ini sering disebut strategi bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen, misalnya strategi pemasaran, strategi produksi atau operasional, strategi distribusi, dan strategi-strategi yang berhubungan dengan keuangan.

4. Strategi Bersaing



Gambar 1. Konteks Perumusan Strategi Bersaing
Sumber: Porter, 2007 [7]

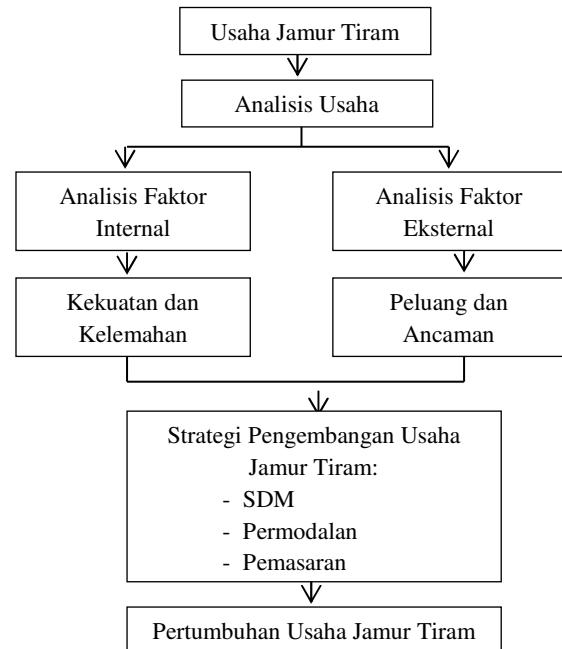
Pengertian industri dalam arti sempit adalah kumpulan perusahaan yang menghasilkan produk sejenis dimana terdapat kesamaan dalam bahan baku yang digunakan, proses, bentuk produk akhir, dan konsumen akhir. Dalam arti yang lebih luas, industri dapat didefinisikan kumpulan perusahaan yang memproduksi barang dan jasa dengan elastisitas silang (*cros elasticitas of demand*) yang positif dan tinggi (Kuncoro, 2007:167) [8].

III. METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian survei, yang mana penulis secara langsung meneliti di tempat usaha budi daya Jamur Tiram Putih yang berlokasi di Air Perikan Kota Pagaralam. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif yang mendeskripsikan analisis penelitian berdasarkan hasil survei yang telah dilakukan dengan bantuan analisis SWOT dalam merumuskan strategi pengembangan usaha Jamur Tiram Putih.

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi usaha jamur tiram. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*). Perencanaan strategis usaha jamur tiram (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman)

dalam kondisi yang ada pada saat ini. Hal ini disebut dengan Analisis Situasi [6]. Adapun kerangka konseptual penelitian ini dapat dilihat pada gambar 2 di bawah ini:



Gambar 2. Kerangka Konseptual Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan menganalisis setiap kondisi yang terkait dengan budidaya usaha Jamur Tiram, mulai dari kondisi sumber daya manusia, permodalan, serta pemasaran. Selanjutnya dilakukan analisis SWOT terhadap faktor internal untuk melihat kekuatan dan kelemahan usaha dan dilanjutkan dengan analisis terhadap faktor eksternal untuk melihat peluang dan ancaman terhadap usaha Jamur Tiram Putih. Berdasarkan analisis yang dilakukan, maka akan dirumuskan strategi pengembangan usaha yang tepat untuk usaha Jamur Tiram Putih di Kota Pagaralam.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Temuan Penelitian

Usaha Jamur Tiram Putih yang berlokasi di Air Perikan Kota Pagaralam Sumatera Selatan ini dimulai dari tahun 2010 dengan membeli baglog siap panen. Pemilik usaha ini adalah Edi Purnomo, S.Si yang pada mulanya memulai usaha ini dirumah tinggalnya yang berlokasi di Talang Kelapa Kota Pagaralam. Usaha ini sempat berhenti karena terkendala atas ketersediaan lahan, namun pada tahun 2015 usaha ini dijalankan kembali dengan membangun tempat baru di Air Perikan. Dengan adanya ketersediaan lahan hingga saat ini usaha budidaya Jamur Tiram Putih bisa dilakukan dari pembibitan awal hingga penanganan pasca panen dan saat ini mulai merambah ke pengolahan Jamur segar menjadi aneka varian makanan/camilan dengan brand "Kedai Jamur".

Adapun proses budidaya Jamur Tiram Putih yang dilakukan oleh usaha Jamur Tiram di Kota Pagaralam adalah sebagai berikut:

1) Bahan

Bahan media tanam untuk jamur tiram adalah serbuk gergajian kayu dicampur dengan bahan-bahan dibawah ini dengan perbandingan sebagai berikut :

- Serbuk gergaji 100 kg
- Bekatul atau dedak halus 10 – 15 kg
- Kalsium carbonat / kapur (CaCO₃) 0,5 kg
- Gips (CaCO₃) 0,5 kg
- Pupuk TSP 0,5 kg
- Bibit 25 kantong
- Air secukupnya

Disamping itu perlu disiapkan bahan-bahan yaitu kantong plastik tahan panas (ukuran 03 atau 04, 15 X 25 cm atau 17 X 30 cm), karet pengikat, potongan kertas koran, potongan pipa paralon (diameter 1" dan lebar 1 cm).

2) Alat

- Alat pencampuran seperti sekop dan cangkul
- Alat sterilisasi berupa drum perebus dengan tutup dan sarangan, sumber panas (kayu bakar)

3) Proses Produksi

Ada beberapa tahapan dalam proses produksi Jamur Tiram Putih, tahapan tersebut meliputi:

- Proses pengomposan
- Proses pembungkusan
- Proses sterilisasi
- Teknik penanaman bibit (inokulasi)
- Pemeliharaan dan inkubasi
- Pembukaan polibek
- Perawatan media polibek
- Pemberantasan hama/penyakit

Analisis Pasar

1) Deskripsi Produk

Produk Jamur Tiram Putih yang dihasilkan berupa:

- Jamur Tiram Putih segar
- Produk turunan jamur tiram seperti keripik jamur tiram, jamur goreng tepung, sate jamur, bakso jamur, burger topping jamur, pizza, dan varian produk jamur lainnya yang terus dikembangkan

2) Prospek Pasar

Budidaya jamur tiram di Kota Pagaralam memiliki pangsa pasar yang cukup potensial. Hampir semua petani jamur tiram memiliki hubungan dengan pedagang yang siap menerima hasil produksi jamur tiram dari petani dengan harga yang cukup tinggi bila dibandingkan dengan tanaman sayuran lainnya. Hal ini diperkuat dengan beberapa alasan sebagai berikut:

1. Permintaan jamur tiram didaerah Pagaralam dan sekitarnya yang semakin hari semakin

meningkat yang dapat diisi dalam rencana budidaya jamur tiram ini.

2. Pasar jamur tiram saat ini telah meluas sehingga diperlukan produksi jamur tiram dalam skala besar.
3. Masyarakat semakin sadar pentingnya mengkonsumsi jamur untuk tujuan kesehatan.
4. Jamur saat ini dikonsumsi sebagai pengganti daging selain dari beralihnya pola makan masyarakat kepada bahan panggan organik.

3) Kebutuhan dan Kecenderungan Pasar

Target "market" dari usaha ini adalah konsumen jamur dari "house need", sehingga kebutuhan akan jamur tiram masih tergolong tinggi dan pemenuhannya masih terbatas pada pasar tradisional pada umumnya.

Sementara ini kecenderungan pasar akan jamur tiram masih tergolong pasar *secondary goods*, namun permintaan pasar masih tinggi. Sebaliknya pada segmen pasar swalayan dan restoran yang kebutuhan akan jamur tiram cukup tinggi sehingga "suppliers" jamur tiram masih minim dan masih sangat dibutuhkan.

Kecenderungan dari pasar swalayan dan restoran yang paling penting untuk disikapi adalah pelayanan akan faktor "satisfaction" penyediaan barang, mulai dari ketepatan waktu, jenis pembayaran, layanan purna jual dan yang paling utama penurunan harga jual.

4) Target Pasar

Produk jamur segar yang dihasilkan akan dipasarkan ke atau melalui :

1. Agen baik dalam skala besar maupun kecil, yang selanjutnya akan dikirim ke berbagai wilayah Pagaralam dan sekitarnya maupun luar Pagaralam seperti Lahat, Jarai, Tebing Tinggi dan daerah terdekat sekitar Pagaralam.
2. Pasar tradisional Pagaralam dan sekitarnya sebagaimana gambaran, permintaan pasar atas produk jamur tiram ini cukup tinggi sehingga untuk skala produksi yang direncanakan dalam penelitian ini pemasarannya sudah cukup melalui pasar tradisional.
3. Pasar swalayan dan restoran. Pemasaran direncanakan akan dilaksanakan melalui sektor tersebut apabila produksi telah stabil serta sarana dan prasarana telah memadai.

5) Proyeksi Pengembangan Usaha

Menurut banyak pakar ekonomi, usaha ini masih berorientasi sebagai usaha kecil, namun usaha tersebut dipandang sebagai salah satu tulang punggung dalam salah satu pemuliharaan ekonomi Indonesia. Untuk itu pengembangan budidaya jamur ini akan dibagi kedalam tiga tahap, yaitu tahap industri kecil awal, industri kecil lanjut dan tahap industri menengah.

Penjelasan mengenai ketiga tahap tersebut adalah sebagai berikut:

1. Tahap industri kecil awal

- Tahap ini merupakan langkah awal menuju terbentuknya industri padat karya
- Menerapkan standar produksi yang tepat untuk mengoptimalkan hasil budidaya jamur tiram
- Penyempurnaan sistem produksi, keuangan dan distribusi
- Penambahan tenaga kerja
- Pencarian investor

Tahap industri kecil awal ini merupakan jembatan menuju berdirinya industri kecil yang kokoh. Investasi yang dibutuhkan untuk tahap industri kecil awal diperkirakan antara 25 hingga 100 juta rupiah.

2. Tahap industri kecil lanjut

Tahap ini merupakan pengembangan dari tahap industri kecil awal. Setelah kebutuhan dana mencukupi, dan seluruh kekurangan telah diatasi, maka dimulailah industri kecil lanjut yang ditargetkan untuk memiliki perijinan dan pembentukan badan usaha. Industri ini diharapkan mampu menyerap banyak tenaga kerja, mulai dari pekerja kasar dibagian produksi hingga professional dibidang pemasaran, *research and development* dan administrasi.

Tahap industri kecil lanjut ini merupakan jembatan menuju berdirinya industri menengah nasional yang produksinya diperkirakan mencapai sedikit 100.000 baglog produksi permusim. Tahap industri kecil lanjut itu sendiri diharapkan mampu memproduksi hingga 9 ton per bulan. Investasi yang dibutuhkan untuk tahap industri kecil lanjut ini diperkirakan berkisar antara 150 hingga 200 juta rupiah.

3. Tahap Industri Menengah Nasional

Secara umum tahap industri menengah adalah perluasan dari industri kecil, mulai dari sistem, kapasitas produksi hingga ekspansi distribusinya. Tidak tertutup kemungkinan untuk melakukan ekspor. Tahap ini diharapkan mampu menyerap sedikitnya 50 tenaga kerja, investasi yang diperlukan masih dalam analisis.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

1) Kondisi Industri Kecil Jamur Tiram di Kota Pagaralam

Usaha budidaya Jamur Tiram di Kota Pagaralam masih tergolong industri kecil awal. Hal ini dapat dilihat dari beberapa kondisi berikut ini:

1. Sumber Daya Manusia (SDM)

Tenaga kerja adalah para pekerja yang bekerja untuk menyelesaikan pekerjaan guna menghasilkan barang dan jasa baik untuk memenuhi kebutuhan

sendiri maupun kebutuhan masyarakat. Pada tahap awal perkembangan usaha Jamur Tiram ini hanya ada 3 (tiga) orang yang bisa diberdayakan sebagai tenaga kerja. Tenaga kerja tersebut merupakan masyarakat yang tinggal di sekitar usaha Jamur Tiram Putih Air Perikan. Keterbatasan kemampuan sumber dana dan skala usaha yang masih relatif kecil menjadi salah satu kendala yang menyebabkan usaha ini belum mampu menyerap begitu banyak tenaga kerja.

2. Permodalan

Modal adalah dana yang digunakan untuk membiayai operasional suatu usaha dalam proses produksi. Variabel permodalan dalam penelitian ini dengan indikator nilai modal kerja dan sumber modal. Beberapa alternatif yang dapat dilakukan usaha kecil untuk mendapatkan pembiayaan untuk modal dasar maupun untuk langkah-langkah pengembangan usahanya yaitu: melalui kredit perbankan, pinjaman lembaga keuangan bukan bank, modal ventura, pinjaman dari dana penyisihan sebagian laba Badan Usaha Milik Negara (BUMN), hibah, dan jenis-jenis pembiayaan lainnya (Anoraga, 2002:268) [9].

Besaran modal yang digunakan untuk menjalankan usaha Jamur Tiram Putih Air Perikan masih cukup minim yakni berkisar dibawah 25 juta rupiah. Selain sumber modal mandiri dari pemilik, usaha Jamur Tiram ini sudah mulai mengadakan kerjasama dengan pihak lain untuk ikut menanamkan modal di usaha Jamur Tiram. Akan tetapi, harapan kedepan setelah usaha ini semakin berkembang kekurangan dana dapat ditutupi dengan mencari sumber permodalan lain seperti melalui kredit perbankan untuk usaha kecil menengah ataupun pembiayaan dari lembaga pinjaman lainnya.

3. Pemasaran

Salah satu bagian terpenting yang dilakukan dalam upaya mengembangkan usaha Jamur Tiram ini adalah kegiatan pemasaran. Upaya memasarkan produk sangat terkait dengan bagaimana usaha ini dapat mendistribusikan dan mempromosikan produk Jamur Tiramnya agar masyarakat selaku konsumen dapat mengetahui keberadaan produk ini. Disamping itu, dengan memasarkan produk, maka diharapkan konsumen dapat dengan mudah mendapatkan produk Jamur Tiram ini kapanpun konsumen membutuhkan.

Adapun kegiatan pemasaran yang sudah dilakukan oleh usaha Jamur Tiram ini adalah dengan mempromosikan produk Jamur Tiram kepada konsumen melalui *mouth to mouth* dengan mempengaruhi konsumen dengan gaya makanan sehat serta konsumsi makanan sehat seperti sayuran organik. Disamping itu, upaya pemasaran lain yaitu dengan menciptakan varian produk makanan dari olahan Jamur Tiram. Upaya ini dilakukan dengan tujuan untuk memperluas target pasar dan

konsumen yang membeli produk Jamur Tiram Putih.

2) Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram di Kota Pagaralam

Untuk menentukan strategi pengembangan usaha Jamur Tiram, maka dilakukan analisis dengan menggunakan matriks SWOT (*strength, weakness, opportunities, threats*). Matriks ini digunakan untuk menganalisis faktor internal dan faktor eksternal yang terkait dengan usaha Jamur Tiram di Kota Pagaralam.

1. Analisis Lingkungan Internal

Analisis lingkungan internal memberikan gambaran bahwa perusahaan memiliki kekuatan (*strengths*) atau kelemahan (*weakness*) di bidang manajemen produksi, operasi pemasaran dan distribusi, organisasi sumber daya manusia, keuangan dan akuntansi. Adapun tujuan dilakukannya analisis internal adalah untuk mendapatkan faktor kekuatan yang akandigunakan dan faktor kelemahan yang akan diantisipasi keberadaannya. Analisis lingkungan internal dilakukan terhadap faktor-faktor strategis internal yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan dalam kegiatan usaha produk Jamur Tiram di Kota Pagaralam.

Berdasarkan hasil pengamatan, diperoleh bahwa kekuatan yang dimiliki oleh usaha budidaya Jamur Tiram adalah sebagai berikut:

- Teknik budidaya yang mudah dipelajari dan dikembangkan
- Produk dapat diolah untuk berbagai jenis varian olahan makanan
- Jamur Tiram merupakan jenis tanaman organik
- Jamur Tiram memiliki manfaat yang baik bagi kesehatan tubuh
- Memanfaatkan bahan-bahan limbah di sekitar lingkungan

Adapun kelemahan yang dimiliki usaha Jamur Tiram adalah sebagai berikut:

- Keterbatasan modal habis pakai
- Ketersediaan bahan baku untuk media tanam tidak begitu melimpah
- Komoditas tanaman Jamur Tiram tidak bisa bertahan lama (mudah rusak)
- Rentan mengalami kegagalan produksi
- Hasil produksi Jamur Tiram jumlahnya tidak dapat diprediksi
- Kurangnya kemampuan dalam mengelola manajemen usaha
- Kurangnya perencanaan investasi (Permodalan) yang kurang tepat

2. Analisis Lingkungan Eksternal

Analisis lingkungan eksternal dilakukan untuk mencoba mengidentifikasi peluang yang perlu segera mendapatkan perhatian, dan pada saat yang

sama diarahkan untuk mengetahui ancaman yang perlu mendapatkan antisipasi (Husnan dan Suwarsono, 2000) [10]. Analisis lingkungan eksternal adalah analisis yang tersusun dari sekumpulan-sekumpulan kekuatan-kekuatan yang timbul dan berada di luar jangkauan serta biasanya terlepas dari situasi operasional perusahaan. Faktor-faktor analisis lingkungan eksternal terdiri atas sosial, ekonomi, teknologi dan pemerintah [5]. Sedangkan menurut Kotler (2005) [11], lingkungan eksternal terdiri atas kependudukan, ekonomi, fisik, teknologi, kebijakan dan peraturan pemerintah telah menjadi pertimbangan yang semakin penting bagi perusahaan atau organisasi akhir-akhir ini dalam merumuskan strategi guna mencapai sasaran yang diinginkan oleh perusahaan atau organisasi tersebut.

Dengan kata lain, lingkungan eksternal merupakan kekuatan yang berada di luar perusahaan, sehingga perubahan-perubahan yang terjadi pada sebuah lingkungan akan mempengaruhi kinerja semua perusahaan dalam industri tersebut. Kemudian, dari hasil analisis eksternal dilanjutkan dengan melakukan evaluasi untuk mengetahui apakah strategi yang digunakan selama ini memberikan respon terhadap peluang dan ancaman yang ada.

Berdasarkan hasil pengamatan, diperoleh bahwa peluang yang dapat dipertimbangkan untuk mendukung upaya pengembangan usaha Jamur Tiram adalah:

- Tingginya tingkat konsumsi masyarakat terhadap produk hortikultura
- Pangsa pasar yang cukup potensial
- Berkembangnya trend hidup sehat dengan mengkonsumsi tanaman organik di masyarakat
- Adanya lahan potensial dan agroklimat yang cocok
- Tersedianya sumber daya manusia yang dapat dipekerjakan
- Tersedianya permodalan untuk usaha kecil menengah baik dari bank maupun lembaga pinjaman lainnya
- Teknologi yang semakin canggih (baik yang mendukung proses produksi maupun proses pemasaran)

Ancaman dari lingkungan eksternal yang terkait dengan usaha Jamur Tiram adalah sebagai berikut:

- Harga Jamur segar rentan dipermainkan pasar
- Munculnya pesaing yang mulai melirik usaha Jamur Tiram
- Faktor cuaca dan iklim yang sulit diprediksi

3) Analisis SWOT

Berdasarkan hasil analisis faktor internal dan eksternal, selanjutnya akan dirumuskan strategi yang dapat diterapkan oleh Usaha Jamur Tiram Putih Air Perikan dengan menggunakan matriks SWOT seperti ditampilkan pada tabel di bawah ini:

Tabel 1. Matriks SWOT

FAKTOR INTERNAL	S (Strength)	W (Weakness)	
	<ul style="list-style-type: none"> - Teknik budidaya yang mudah dipelajari dan dikembangkan - Produk dapat diolah untuk berbagai jenis varian olahan makanan - Jamur Tiram merupakan jenis tanaman organik - Jamur Tiram memiliki manfaat yang baik bagi kesehatan tubuh - Memanfaatkan bahan-bahan limbah di sekitar lingkungan 	<ul style="list-style-type: none"> - Keterbatasan modal habis pakai - Ketersediaan bahan baku untuk media tanam tidak begitu melimpah - Komoditas tanaman Jamur Tiram tidak bisa bertahan lama (mudah rusak) - Rentan mengalami kegagalan produksi - Hasil produksi Jamur Tiram jumlahnya tidak dapat diprediksi - Kurangnya kemampuan dalam mengelola manajemen usaha - Kurangnya perencanaan investasi (Permodalan) yang kurang tepat 	
FAKTOR EKSTERNAL	O (Opportunity)	S – O Strategy	W – O Strategy
	<ul style="list-style-type: none"> - Tingginya tingkat konsumsi masyarakat terhadap produk hortikultura - Pangsa pasar yang cukup potensial - Berkembangnya trend hidup sehat dengan mengkonsumsi tanaman organik di masyarakat - Adanya lahan potensial dan agroklimat yang cocok - Tersedianya sumber daya manusia yang dapat dipekerjakan - Tersedianya permodalan untuk usaha kecil menengah baik dari bank maupun lembaga pinjaman lainnya - Teknologi yang semakin canggih (baik yang mendukung proses produksi maupun proses pemasaran) 	<ul style="list-style-type: none"> - Mempromosikan produk secara lebih agresif melalui personal selling - Mempengaruhi konsumen melalui sosialisasi tentang gaya hidup sehat dengan konsumsi makanan sehat seperti sayuran organik - Penggunaan media online untuk informasi pengembangan teknik budidaya, pengolahan dan pemasaran produk 	<ul style="list-style-type: none"> - Memperluas pangsa pasar - Menjalin hubungan yang baik dengan sesama petani Jamur yang ada di dalam kota maupun di luar kota Pagaralam - Menerapkan manajemen usaha yang strategis dengan memberdayakan SDM yang terampil - Mengembangkan usaha Jamur Tiram dengan menjalin kerjasama dengan investor maupun lembaga pinjaman untuk menambah modal usaha
T (Threat)	S – T Strategy	W – T Strategy	
	<ul style="list-style-type: none"> - Harga Jamur segar rentan dipermainkan pasar - Munculnya pesaing yang mulai melirik usaha Jamur Tiram - Faktor cuaca dan iklim yang sulit diprediksi 	<ul style="list-style-type: none"> - Menjalin hubungan baik kepada supplier, distributor, dan konsumen - Mengembangkan varian makanan dari olahan Jamur Tiram 	<ul style="list-style-type: none"> - Menggunakan dan mengembangkan ATG (Alat Tepat Guna) - Mengembangkan teknologi yang berhubungan dengan penciptaan produk olahan Jamur Tiram - Peningkatan teknik budidaya dan hasil produksi dengan melakukan riset dari proses yang sedang berjalan

Berdasarkan hasil analisis matriks SWOT, maka dapat dirumuskan beberapa strategi yang dapat diterapkan dalam upaya pengembangan usaha Jamur Tiram Putih Air Perikan di Kota Pagaralam. Terdapat beberapa strategi yang telah peneliti klasifikasikan berdasarkan tipe-tipe strategi dari Rangkuti (2009) [6] atas dasar hasil analisis SWOT pada tabel 1 di atas, strategi tersebut antara lain:

1. Strategi Manajemen, terdiri dari:

- Memperluas pangsa pasar
- Menerapkan manajemen usaha yang strategis dengan memberdayakan SDM yang terampil
- Menjalin hubungan baik kepada supplier, distributor, dan konsumen
- Mengembangkan varian makanan dari olahan Jamur Tiram

2. Strategi Investasi, terdiri dari:
 - Mengembangkan usaha Jamur Tiram dengan menjalin kerjasama dengan investor maupun lembaga pinjaman untuk menambah modal usaha
 - Menggunakan dan mengembangkan ATG (Alat Tepat Guna)
3. Strategi Bisnis, terdiri dari:
 - Mempromosikan produk secara lebih agresif melalui personal selling
 - Menjalin hubungan yang baik dengan sesama petani Jamur yang ada di dalam kota maupun di luar kota Pagaralam
 - Mengembangkan teknologi yang berhubungan dengan penciptaan produk olahan Jamur Tiram
 - Peningkatan teknik budidaya dan hasil produksi dengan melakukan riset dari proses yang sedang berjalan
 - Penggunaan media online untuk informasi pengembangan teknik budidaya, pengolahan dan pemasaran produk
4. Strategi Bersaing, terdiri dari:
 - Mempengaruhi konsumen melalui sosialisasi tentang gaya hidup sehat dengan konsumsi makanan sehat seperti sayuran organik

Secara umum dapat dijelaskan bahwa strategi-strategi yang telah dirumuskan merupakan suatu kesatuan yang dapat dilaksanakan dalam usaha Jamur Tiram di Kota Pagaralam. Strategi tersebut meliputi upaya pengembangan pada aspek manajemen, investasi, bisnis, serta strategi bersaing dalam menghadapi persaingan usaha Jamur Tiram di Kota Pagaralam. Dengan menerapkan strategi yang telah ada, harapan akan perkembangan usaha Jamur Tiram di Kota Pagaralam akan dengan mudah tercapai, terutama jika usaha ini dijalankan dengan fokus dan terus beradaptasi untuk merespon dinamika lingkungan yang senantiasa berubah.

V. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Dari hasil analisis SWOT diperoleh beberapa strategi yang dapat diterapkan dalam upaya pengembangan usaha Jamur Tiram di Kota Pagaralam. Strategi tersebut meliputi upaya pengembangan usaha yang terkait dengan aspek manajemen, investasi, bisnis, dan strategi bersaing yang dibutuhkan oleh usaha Jamur Tiram Putih Kota Pagaralam. Beberapa strategi yang telah dirumuskan diantaranya yaitu:
 - Meningkatkan kegiatan pemasaran (promosi produk)
 - Memanfaatkan teknologi
 - Memperluas jaringan dengan relasi

- Mengembangkan hasil produksi
- Menerapkan sistem manajemen pada usaha Jamur Tiram
2. Dalam implementasi strategi pengembangan usaha, pelaku usaha Jamur Tiram perlu beradaptasi dengan memperhatikan setiap dinamika perubahan yang terjadi pada lingkungan yang ada.
3. Strategi pengembangan usaha yang telah dirumuskan peneliti tidak bersifat kontinu, karena jika sewaktu-waktu terjadi perubahan pada lingkungan internal maupun eksternal, maka beberapa strategi bisa saja tidak efektif untuk dilaksanakan.

VI. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian terdapat beberapa kekurangan sehingga disarankan kepada peneliti selanjutnya yang ingin melakukan penelitian serupa agar dapat menggunakan teknik analisis lain yang dapat melengkapi hasil perumusan strategi, seperti penggunaan matriks BCG atau matriks QSPM. Dengan demikian, diharapkan perumusan strategi yang diperoleh dari hasil penelitian dapat lebih efektif untuk dilaksanakan oleh pemilik usaha sesuai dengan kondisi lingkungan yang ada.

REFERENSI

- [1] Mubyarto dan A. Santosa. 2003. "Pembangunan Pertanian Berkelanjutan". Jurnal Ekonomi Rakyat: 3.
- [2] Sugiarti, S. 2003. "Usaha Tani dan Pemasaran Cabai Merah". Yogyakarta: Jurnal Akta Agrosia.
- [3] Pasaribu, Tahir, dkk. 2002. "Aneka Jamur Unggulan. Jakarta: PT. Grasindo.
- [4] Suriawiria, U. 2002. "Budidaya Jamur Tiram". Yogyakarta: Kanisius.
- [5] Fred, R. David. 2006. "Strategic Management". ISBN: 0130269956. New Jersey, USA: Prentice Hall.
- [6] Rangkuti, Freddy. 2009. "Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication". Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- [7] Porter, Michael E. 2007. "Strategi Bersaing (Competitive Advantage)". Tangerang: Kharisma Publishing Group.
- [8] Kuncoro, Mudrajad. 2007. "Otonomi dan Pembangunan Daerah: Reformasi, Perencanaan, Strategi dan Peluang." Edisi ke-2. Jakarta: Erlangga.
- [9] Anoraga, Pandji. 2002. "Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil". Jakarta: Rineka Cipta.

[10] Husnan, S. dan Suwarsono, M. 2000. “Studi Kelayakan Proyek”. Edisi ke-4. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan.

[11] Kotler, P. 2005. “Manajemen Pemasaran”. Edisi 11. Jakarta: Indeks.