

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KECIL
JAMUR TIRAM PUTIH
Desa Suka Mulya Kepala Sungai, Secanggang
Kabupaten Langkat**

oleh

Edi Sopian, SE, M,Si

ABSTRACT

The purpose of doing research is to analyse and formulate an appropriate business development strategy to be applied in the Business Chiliya Mushrooms, identifying and evaluating the internal factors which became the strengths and weaknesses of Chiliya fungi and efforts to identify and evaluate the external factors which become opportunities and threats which affect the operational activity of fungal Chiliya efforts. The research method used is descriptive qualitative approach method. As for the key informants amounted to 1 person, the main Informant of 6 people, and additional informants amounted to 3 people. Data obtained from observations, interviews and studies library. The results of this research indicate that business development Strategies can be applied to business SWOT analysis based on Fungus Chiliya is a strategy SO, by way of harnessing all the power to seize the opportunities that exist, as for the strategy SO that manufacture products that exceed target production to meet market demand, utilizing existing human resources for the partnership with the suppliers of raw materials and exploit the environmental conditions of business and products that promise to get help from the local government. Internal factors the strengths and weaknesses of businesses Chiliya mushrooms. The power factor is comprised of a strategic location, competitive rates, quality of human resources is good, the mushrooms are produced have superior quality, and a spacious place of business. Downside factor consists of the lack of promotion, the less attractive packaging, still use a simple financial systems and technologies that are simple. External factors that become opportunities and threats. The factor consists of the number of opportunities an adequate supply, the market is wide open and the attention of the Government. The Threat factor consists of increases in fuel gas and the emergence of new competitors. Business development strategies are applied in the development of Chiliya Mushroom was Intensive Strategy. Chiliya Mushrooms Agents Retailers Consumers, Chiliya Mushrooms Traders Consumers, Chiliya Mushrooms Consumers.

Key Word: *Analysis of Development Strategy, Business development strategy*

A. PENDAHULUAN

Indonesia banyak memiliki flora yang beraneka ragam jenis dan kegunaannya terutama tanaman pertanian yang sangat

beragam banyaknya. Salah satu usaha pertanian saat ini yang sangat prospektif dan potensial yaitu usaha budidaya jamur. Jamur merupakan tanaman yang tidak memiliki klorofil sehingga tidak bisa melakukan

proses fotosintesis untuk menghasilkan makanan sendiri. Jamur hidup dengan cara mengambil zat-zat makanan seperti selulosa, glukosa, lignin, protein, dan senyawa pati dari organisme lain. Di alam, zat-zat nutrisi tersebut biasanya telah tersedia dari pelapukan oleh aktivitas mikroorganisme Parjimo dan Andoko (2007).

Jamur adalah tanaman yang mempunyai sel besrspora tapi tidak berkhlorofil, yang hidup diantara jasad hidup/biotik dan mati /abiotik, Pasaribu(2002:1). Indonesia sendiri secara umum termasuk salah satu negara yang dikenal sebagai salah satu gudang jamur didunia,karena banyak jenis jamur ada di Indonesia. Jamur-jamur yang telah dibudidayakan dan telah populer atau telah memasyarakat sebagai makanan dan sayuran yang telah banyak di perdagangkan dipasaran. Dipasaran banyak sekali permintaan akan produk-produk jamur tersebut. Pengetahuan tentang jenis-jenis jamur yang bermanfaat baik sebagai sumber bahan makanan ataupun bahan obat-obatan sudah dikenal sejak ribuan tahun yang lalu dan tersebar ketika zaman Mesir kuno/Romawi kuno,Indian di Amerika Latin hingga didataran China. Dari kawasan itu, menyebar ke Jepang, India, Jajirah Arab, dan beberapa negara eropa, bahkan suku Indian dan suku pengembara di Afrika menggunakan beberapa jenis jamur dijadikan bahan pelumpuh untuk menangkap buruan.

Varietas jamur yang ada dialam ini sangat lah banyak, masing-masing mempunyai ciri yang berbeda. Inisiatif untuk membudidayakan jamur konsumsi, muncul saat masyarakat menyadari kebutuhan terhadap jamur semakin meningkat, tetapi persediaan yang ada sangat terbatas. Jamur

termasuk salah satu jenis sumber makanan yang tidak mengandung kolesterol.

Permintaan pasar jamur kian meningkat, baik didalam negeri maupun diluar negeri. Sehingga permintaan yang tinggi tersebut membuat usaha ini memiliki prospek yang bagus baik permintaan dalam negeri/domestik maupun luar negeri .Tren jamur memang sedang meroket, terbukti setiap bulannya permintaan komoditas ekspor jamur cenderung mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Bahkan masyarakat dinegara maju sudah mencantumkan jamur didalam daftar bulanan mereka. Kondisi ini menciptakan pasar internasional yang cukup besar untuk komoditas jamur. Sedangkan produksi jamur di Indonesia hanya mampu memproduksi 37.410 ton pada tahun 2014 (www.deptan.go.id), tetapi secara umum produksi jamur Indonesia terus meningkat.

Hal yang menarik dari usaha budidaya jamur ini, adalah aspek ekonomi yang cerah karena tidak membutuhkan lahan yang begitu luas, media pembuatan yang ada tidak lah begitu sulit di buat, serta siklus produksi jamur relatif singkat antara 1-6 bulan, yang mana jamur memiliki kandungan nilai gizi serta khasiat obat.Sekarang ini, produk jamur tidak hanya dipasarkan dalam keadaan segar saja, namun juga diolah menjadi macam aneka produk olahan jamur. Selain makanan olahan, belum lagi produk-produk kesehatan yang berasal dari jamur semakin banyak karena khasiatnya mujarab.Jelas bahwa bisnis jamur bukan usaha musiman semata. Kondisi inilah yang menjadikan peluang usaha jamur konsumsi di dalam negeri masih terbuka lebar. Salah satu jamur yang telah dikuasai adalah jamur tiram putih putih yang banyak digemari orang. Karena jamur tiram putih memiliki rasa yang

enak, tekstur yang lembut, penampilan menarik, dan cita rasa relatif netral sehingga mudah untuk dipadukan pada berbagai masakan, terlebih jamur tiram putih membudidayakannya relatif mudah dan murah.

Usaha jamur tiram putih Chiliya Jamur didirikan oleh Pak Sudar pada awal tahun 2011, didapat dari hasil belajar teknik budidaya jamur tiram putih pada sanak saudaranya di daerah Kudus, Jawa Tengah awal tahun 2009. Kemudian beliau pulang ke kampung halaman, dan memulai usaha jamur tiram putih tersebut. Awalnya Pak Sudar memulai usaha jamur tiram putih tersebut dengan coba-coba sambil belajar kembali dan mulai berhasil, walaupun beberapa kali mengalami kegagalan. Setahun berselang Pak Sudar telah mempekerjakan 2 orang pekerja. Lambat laun usaha budidaya jamur tiram putih Chiliya Jamur Bapak Sudar ini mulai berkembang, walaupun banyak kendala yang dihadapi sampai sekarang. Sekarang Beliau telah mempekerjakan 6 orang karyawan, dengan rincian 5 orang karyawan wanita dan 1 orang karyawan pria dan dibantu dengan Bapak Sudar sendiri yang ikut turun bekerja.

Adapun tugas-tugas 5 orang karyawan wanita tersebut adalah mengisi baglog-baglog yang kosong, yang mana per hari mereka bisa membuat 200 baglog/hari dan per bulan bisa membuat 6.000 baglog/bulan untuk satu periode panen, dan tugas satu karyawan pria dengan di bantu oleh Pak Sudar sendiri yang bertugas mencampur dan mengayak bahan-bahan untuk komposisi baglog, dan pemanenan dilakukan oleh Pak Sudar sendiri. Dalam pemberian upah, masing-masing karyawan diberi upah sebesar Rp.500/ baglog. Dalam proses produksi Chiliya Jamur ini sampai pemanenan, dalam

satu periode panen dibutuhkan waktu 1-6 bulan, yang mana bulan-bulan yang pertama dan kedua para pekerja melakukan kegiatan pembuatan media tanam dengan pencampuran bahan dan pengomposan media (yang mana para pekerja usaha jamur tiram Chiliya Jamur ini dapat menghasilkan 200 baglog jamur/ hari, dan 6000 baglog jamur/bulan), setelah itu dilakukan pengemasan, sterilisasi media tanam dan inokulasi (pemasukkan bibit pada media tanam). Setelah media tanam selesai di inokulasi dengan bibit semai, tahap selanjutnya tahap inkubasi (tanaman diletakkan pada ruangan khusus inkubasi tanam dengan cara media disusun di rak-rak yang sudah disanitasi terlebih dahulu dengan suhu diatur berkisar antara 25-28 derajat Celsius dengan kelembapan 80-90% dengan sedikit cahaya) lama proses inkubasi selama 4 minggu/ 1 bulan.

Pada bulan yang ketiga, baglog-baglog yang sudah melewati proses inkubasi, akan dipindah ke ruangan pematangan, yang mana suhu di ruangan tersebut mulai diturunkan antara 22-25 derajat Celsius dengan kelembapan menjadi 80-85%. Dan pada bulan keempat dan ke lima, para pekerja tidak berproduksi. Dan masuk bulan ke enam para pekerja memulai membuat media tanam (baglog) kembali, dan baglog-baglog tersebut disusun pada kumbung inkubasi, selama 2 bulan. Bulan keenam juga masuk masa pemanenan. Pemanenan jamur tiram putih ini dilakukan sendiri oleh Pak Sudar, untuk menjaga kualitas jamur yang sudah siap dipanen tersebut. Dan pemanenan dalam satu siklus pemanenan, Pak Sudar dapat memanen jamur sebanyak 4 kali. Setiap baglog tidak sekaligus dipanen seluruhnya, dengan demikian stok jamur yang ada

dikumbang selalu ada, sehingga pemanenan dapat dilakukan setiap hari.

Menurut tim penulis Agriflo, Gumbira Sa'id ,dkk(2012: 90) hasil panen yang baik jika produktivitas yang dicapai 400-500 g dari satu baglog (ukuran 1,5kg). Pemanenannya dilakukan 3-5 kali dalam satu siklus penanaman jamur, yaitu 5-6 bulan. Pak Sudar sang pemilik usaha jamur tiram putih Chiliya Jamur, menjual hasil budidaya jamur dalam bentuk kemasan plastik, dengan harga Rp.15.000/kg jamur tiram putih segar. Dengan rincian biaya pembuatan baglog jamur sekitar Rp.1.000,00- ditambah upah pengisian media baglog sebesar Rp.500,00-/baglog. Adapun biaya investasi atau modal usaha yang di investasikan oleh Pak Sudar sendiri, yaitu:

Tabel.1 Biaya investasi usaha Pak Sudar

Bahan	Jumlah	Harga/unit	Total Biaya
Pembuatan Kumbang	2	Rp.4.000.000,-	Rp. 8.000.000,-
Tangki	2	Rp. 150.000,-	Rp. 300.000,-
Blower	2	Rp. 200.000,-	Rp. 400.000,-
Termometer	2	Rp. 30.000,-	Rp. 60.000,-

Higrometer	2	Rp. 80.000,-	Rp. 160.000,-
Alat Sterilisasi	2	Rp. 200.000,-	Rp. 400.000,-
Total Investasi			Rp. 9.320.000,-

Sumber : Pak Sudar (2014)

Tabel.2 Biaya operasional usaha Pak Sudar / satu kali periode penanaman/bulan

Uraian	Harga(Rp)	Jumlah	Total Biaya
Biaya pembuatan media tanam/baglog	Rp. 1.000,-	6.000 baglog	Rp. 6.000.000,-
Biaya upah pengisian media	Rp. 500,-	6.000 baglog	Rp. 3.000.000,-
Total Biaya			Rp. 9.000.000,-

Sumber : Pak Sudar (2014)

Sedangkan keuntungan yang didapat oleh Bapak Sudar adalah : Jamur yang dihasilkan per hari 15Kg, dengan rata-rata per baglog dapat menghasilkan 400gram jamur, dan harga jual jamur yaitu Rp.15.000/kg= Rp.225.000/hari, dan untuk perhitungan perbulan Chiliya Jamur rata-rata dapat menghasilkan 15Kg *26 hari = 390 Kg, dari 6000 baglog, sehingga dengan asumsi segitu Chiliya Jamur mendapat keuntungan sebesar Rp.5.850.000 per bulan. Untuk keuntungan keseluruhan per sekali panen,

yaitu per baglog menghasilkan 0,4 kg per baglog x6000 baglog = 2.400 Kg x Rp.15.000 = Rp.36.000.000/ sekali tahapan pemanenan. Untuk biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk biaya operasional per sekali panen, yaitu: Pembuatan media sebesar Rp.1000x6000 baglog = Rp.6000.000+biaya upah per baglog Rp.500 x6000 baglog= Rp.3000.000, sehingga total biaya yang dikeluarkan persekali panen sebesar Rp.9000.000. Dari data diatas, dapat disimpulkan bahwa, keuntungan Rp.36.000.000-biaya operasional Rp.9000.000= Rp.27.000.000.

Adapun bahan – bahan yang digunakan untuk membuat media tanam media untuk baglog adalah serbuk kayu yang telah diayak 85%-90% dan kalsium karbonat(CaCO₃) atau kapur pertanian sebanyak 1-2 %. Daya tumbuh jamur tiram putih pada baglog sebanyak 95% dari jumlah baglog yang di tanam dengan produktivitas 400 g/baglog dan jamur yang dihasilkan per hari rata-rata 25 kg jamur. Dan lama budidaya jamur tiram putih itu dari awal pengisian sampai pemanenan antara 5-6 bulan. Pemasaran jamur tiram putih ini dilakukan oleh Pak Sudar dan dibantu oleh satu orang karyawan pria. Jamur tiram tersebut dijual kepada para tengkulak dipasaran dan kadang-kadang ada juga pembeli yang datang langsung ketempat budidaya jamur tiram putih Pak Sudar tersebut.

Rata-rata pelanggan yang datang merupakan para pedagang bakso, pedagang somai, pengusaha rumah makan, dan ibu rumah tangga. Walaupun banyak sekali permintaan akan jamur tiram putih oleh pasar. Kondisi internal perusahaan Pak Sudar yang merupakan usaha perseorangan masih sulit mengembangkan usahanya akibat belum

mampu memproduksi sesuai dengan permintaan pasar karena kendala sumber daya yang ada, seperti modal yang kurang, peralatan yang belum memadai,. Dan kondisi eksternal seperti kurangnya promosi, harga jual yang masih rendah, mulai munculnya pesaing-pesaing dengan usaha sejenis didaerah sekitar, dan kondisi cuaca yang tidak menentu.

Bedasarkan kondisi yang dihadapi oleh perusahaan ini, maka perusahaan Chiliya Jamur pak Sudar memerlukan strategi untuk dapat tetap menjaga eksistensi bisnisnya dan meraih peluang dalam memenuhi kebutuhan pasar akan jamur tiram putih yang cukup tinggi. Apa saja langkah-langkah strategi yang sudah dibuat oleh Pak Sudar selaku pemilik Chiliya Jamur sebagai suatu perencanaan jangka panjang yang menyeluruh untuk pengembangan usaha serta sebagai dasar perencanaan fungsi-fungsi operasionalisasi perusahaan.

Adapun strategi pengembangan usaha kecil jamur tiram putih Pak Sudar, dapat dilakukan dengan analisis lingkungan internal dan lingkungan eksternal yang dikenal dengan analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan analisis lingkungan internal yang terdiri dari kekuatan (*Strengths*) dan kelemahan (*Weaknesses*) serta lingkungan eksternal yang terdiri dari peluang(*Opportunity*) dan ancaman(*Weaknesses*). Sehingga melalui analisis SWOT tersebut akan didapat strategi pengembangan usaha jamur tiram tersebut.

B. METODOLOGI

Bentuk penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah dengan metode penelitian deskriptif dengan

pendekatan kualitatif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang menggambarkan dan menegaskan berbagai kondisi, situasi, atau berbagai variabel, sedangkan penelitian kualitatif adalah penelitian yang bersifat deskriptif karena analisis data yang dilakukan tidak untuk menerima atau menolak hipotesis, melainkan dengan meneliti lebih dalam tentang gejala yang dialami (Wirartha,2006:154).

C. PEMBAHASAN

Berikut peneliti sajikan pembahasan dari perumusan masalah yang ada

a. Strategi Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha dasarnya adalah tanggung jawab pengusaha itu. Dalam pengembangan usaha, sangat membutuhkan suatu pandangan kedepan (visi), motivasi dan tentu saja sebuah kreativitas (misi).

Dengan latar belakang sulitnya mencari lapangan pekerjaan yang dihadapi Pak Sudar pemilik usaha Chiliya Jamur, ternyata muncul ide untuk membangun suatu usaha. Usaha yang dibangun selain bermanfaat untuk diri sendiri, juga bermanfaat untuk masyarakat sekitar, penyerapan tenaga kerja. Dalam mendirikan suatu usaha yang mampu bertahan, diperlukan suatu inovasi produk, inovasi produk, merupakan penciptaan produk baru, atau produk yang ada, dikembangkan, sehingga berbeda dengan produk sebelumnya.

Dalam membuat inovasi, Pak Sudar pemilik Chiliya Jamur meningkatkan kualitas produk dengan peningkatan ukuran jamur yang cukup besar, dibandingkan jamur yang

diproduksi sebelumnya, dan warna jamur yang dihasilkan lebih putih dari jamur yang ada pada pesaing. Sehingga dengan demikian produk jamur tiram putih Chiliya Jamur disukai oleh pelanggan.

Dalam modal, Pak Sudar pemilik Chiliya Jamur menggunakan modal sendiri, dan apabila dana yang ada kurang, Pak Sudar meminjam kepada sanak saudaranya, tentunya dana yang dipinjam tidak terlalu besar. Pemilik Chiliya Jamur, bisa mengajukan proposal bantuan dana, kepada pemerintah daerah lewat Dinas Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten langkat. Sehingga dengan adanya bantuan dana dari pemerintah daerah tersebut, dapat mengatasi kendala dana yang ada.

Kerjasama yang dilakukan kepada para pemasok merupakan bentuk kerjasama yang bertujuan untuk menjalin komunikasi yang baik antara Chiliya Jamur dengan pemasok, sehingga dengan adanya komunikasi yang baik maka diharapkan pemasok akan memberikan bahan baku yang baik.

Dalam mengembangkan usaha bisnisnya dan meningkatkan volume penjualan Pak Sudar pemilik Chiliya Jamur, menghasilkan produk jamur yang berkualitas baik, dengan ukuran yang jamur yang besar dibandingkan dengan pesaing, dan warna jamur lebih bewarna putih bersih. Dengan kualitas produk baik, dan diiringin dengan tampilan kemasan yang bagus dan menarik sebagai nilai tambah bagi produk jamur tiram yang dijual.

Dalam pengembangan usaha, sangat membutuhkan suatu pandangan kedepan (visi), motivasi dan tentu saja sebuah kreativitas (misi). Jika ini yang dilakukan oleh setiap pengusaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang

semula kecil menjadi skala menengah atau bahkan menjadi sebuah usaha besar. Berdasarkan teori diatas dapat disimpulkan bahwa usaha Chiliya Jamur, menunjukkan perkembangan usaha yang sesuai dengan teori yang dikemukakan diatas.

b. Analisis Lingkungan Internal

Faktor internal perusahaan merupakan unit-unit dalam perusahaan yang harus diperhatikan dan mempengaruhi keputusan dan kebijakan dari perusahaan.

Chiliya Jamur merupakan usaha kecil perorangan yang dimiliki oleh Bapak Sudar. Usaha ini bergerak dibidang agribisnis, tepatnya sebagai tempat budidaya jamur tiram putih. Usaha ini terletak dipinggir jalan utamakecamatan, tepatnya di Desa Suka Mulya, Dusun Kepala Sungai Kecamatan Secanggang, Kabupaten Langkat. Usaha jamur tiram putih Chiliya Jamur, yang didirikan oleh Pak Sudar berdiri di awal Januari 2011. Lokasi budidaya Chiliya Jamur, terletak dipinggir jalan besar, dan berjarak 1 km dari pusat pasar Kabupaten Langkat yaitu Pasar Stabat, yang tentunya tempat budidaya Chiliya Jamur strategis. Tempatnya juga tidak jauh dari kota Kecamatan Secanggang.

Dalam memasarkan dan mendistribusikan produk-produk yang dihasilkan, untuk mendistribusikan hasil produksi kepada para konsumen, pemilik Chiliya Jamur, menjualnya kepada pihak agen. Barang-barang yang ada pada agen, akan dijual ke pengecer dan pihak pengecer akan menyalurkan kekonsumen-konsumen secara langsung.

Dalam menarik pelanggan, harga yang murah dengan kualitas yang bagus merupakan daya tarik tersendiri. Harga jual

produk Chiliya Jamur satu kg jamur dijual seharga Rp.15.000, harga sesuai dengan kesepakatan antara pihak Chiliya Jamur dengan agen penjual. Dikarenakan para agen harus menyesuaikan harga pasar, dengan keuntungan mereka. Sehingga harga yang ditetapkan merupakan harga standar pasaran. Harga jamur tiram yang ada dipasaran sekarang ini, per kilogram Rp.15.000- Rp.16.000

Dalam proses distribusi dalam bidang promosi, pihak Chiliya Jamur masih kesulitan dalam mempromosikan produk mereka, tetapi untuk menyiasatinya mereka menempelkan merek didalam kemasan mereka, yang berguna untuk membedakan produk mereka dengan produk kompetitor. Serta dalam kemasan merek, dicantumkan nomor telepon, sehingga konsumen akan mudah memesan secara langsung. Walaupun begitu kemasan yang ada kurang menarik, masih menggunakan kantong plastik dikarenakan ketersediaan dana.

Keuangan merupakan suatu hal yang penting dan menjadi kebutuhan primer dalam suatu usaha, hal ini dikarenakan pengolahan keuangan yang tidak baik dapat membawa dampak kemunduran bahkan kebangkrutan suatu usaha. Menurut wawancara yang dilakukan oleh peneliti, adapun yang menjadi dasar pemilik Chiliya jamur dalam menginvestasikan dananya untuk usaha budidaya jamur tiram putih, dikarenakan beliau waktu itu merasa sulit mendapat pekerjaan, dan berbekal dari pengalaman yang dibawah dari Pulau Jawa, ketika merantau dan juga pasar jamur yang begitu luas, tetapi masih sedikit yang menggarap khususnya di daerah Kabupaten Langkat. Dalam menjalankan bisnis jamur tiram pemilik Chiliya Jamur masih menggunakan modal sendiri, awalnya modal yang

ditanamkan berjumlah Rp.10.000.000. Dalam menjalankan usahanya Chiliya Jamur masih menggunakan keuangan yang sederhana. Keluar masuknya dana hanya dicatat seadanya saja, dibuku catatan kecil pemilik jamur. Permasalahan yang dihadapi sekarang ini, Chiliya Jamur memiliki kesulitan dana.

Apabila dalam menjalankan usahanya, pemilik Chiliya Jamur mengalami kesulitan dalam dana, pemilik Chiliya Jamur meminjam dana ke sanak saudaranya, dana yang dipinjam berupa dana yang tidak besar. Dalam sistem pembayaran penjualan, pihak Chiliya Jamur menggunakan sistem pembayaran per satu minggu sekali, untuk menagih pembayaran kepada para agen. Dimana hasil produksi jamur tiram tersebut, setiap hari diantar kepada agen-agen, dan pihak agen akan membayar jamur tersebut tiap minggu, yang sebelumnya pada setiap kali jamur tiram diantar sama pihak Chiliya Jamur kepada para agen, dilakukan pencatatan masing-masing pihak, berapa jumlah jamur yang dikirim tiap hari.

Dalam sumber daya manusia, Salah satu kunci keberhasilan sebuah perusahaan dalam, menjalankan bisnisnya, umumnya ditunjang oleh kualitas sumberdaya manusia yang dimiliki. Oleh karena itu, penting bagi setiap perusahaan untuk menjaga loyalitas tenaga kerja atau karyawan sebab secara tidak langsung tenaga kerja atau karyawan juga sangat berperan dalam menentukan kemajuan suatu usaha. Sumber daya manusia yang dimiliki oleh Chiliya Jamur terbilang baik. Artinya kualitas yang baik itu, kualitas yang dapat melayani pelanggan dengan baik. Para pekerja jamur tiram Chiliya Jamur berjumlah enam orang, yang rata-rata tamatan SD, SMP dan SMA. Kemampuan para pekerja sudah memiliki

teknis yang baik, karena sudah di arahkan langsung sama pemilik jamur Chiliya Jamur tersebut, dan pada saat awal bekerja di Chiliya Jamur, pemilik Jamur melakukan pelatihan kepada karyawannya, pelatihan yang diberikan berupa pelatihan dalam pengisian baglog sehingga karyawan memiliki kemampuan yang baik pada saat bekerja.

Dalam operasional sehari-hari pemilik Chiliya Jamur terjun langsung, ikut bekerja. Sehingga tidak ada jarak antara pemilik dengan karyawan. Dengan demikian para pekerja tidak sungkan untuk menanyakan sesuatu tentang kendala yang dihadapi para pekerja. Pak Sudar, Pemilik jamur tiram Chiliya Jamur memotivasi karyawan dengan menjaga hubungan komunikasi yang baik dengan para karyawan lewat kekeluargaan, memperhatikan mereka dan memberikan bonus dalam bentuk uang, para karyawan bekerja mulai pukul 09.00-12.00 wib.

Dalam proses produksi Chiliya Jamur ini sampai pemanenan, dalam satu periode panen dibutuhkan waktu 1-6 bulan, yang mana bulan-bulan yang pertama dan kedua para pekerja melakukan kegiatan pembuatan media tanam dengan pencampuran bahan dan pengomposan media (yang mana para pekerja usaha jamur tiram Chiliya Jamur ini dapat menghasilkan 200 baglog jamur/ hari, dan 6000 baglog jamur/bulan), setelah itu dilakukan pengemasan, sterilisasi media tanam dan inokulasi (pemasukkan bibit pada media tanam).

Setelah media tanam selesai di inokulasi dengan bibit semai, tahap selanjutnya tahap inkubasi (tanaman diletakkan pada ruangan khusus inkubasi tanam dengan cara media disusun di rak-rak yang sudah disanitasi terlebih dahulu dengan

suhu diatur berkisar antara 25-28 derajat Celsius dengan kelembapan 80-90% dengan sedikit cahaya) lama proses inkubasi selama 4 minggu/ 1 bulan. Di bulan yang ketiga, baglog-baglog yang sudah melewati proses inkubasi, akan dipindah ke ruangan pembuahan, yang mana suhu di ruangan tersebut mulai diturunkan antara 22-25 derajat Celsius dengan kelembapan menjadi 80-85%, dan pada bulan keempat dan ke lima, para pekerja tidak memproduksi. Masuk bulan ke enam para pekerja memulai membuat media tanam (baglog) kembali, dan baglog-baglog tersebut disusun pada kumbung inkubasi, selama 2 bulan. Untuk bulan keenam juga masuk masa pemanenan jamur yang siap dipanen.

Dalam proses produksi, pihak Chiliya Jamur masih menggunakan alat-alat yang masih tergolong sederhana. Dengan proses pensterilan dengan membuat tempat dari drum bekas dan dipanaskan dengan menggunakan kompor gas. Drum bekas yang sudah diisi baglog² yang hendak disterilkan, ditutup dengan beberapa lapis plastik kaca, agar suhunya tetap terjaga dan panasnya merata. Walaupun begitu, Chiliya Jamur mendapatkan perhatian dari pemerintah daerah, berupa alat pengemasan, sehingga kemasan lebih rapi.

Kapasitas produksi Chiliya Jamur memanen per hari 15 Kg, dengan rata-rata per baglog dapat menghasilkan 400gram jamur, dan para pekerja dalam satu kali periode penanaman, dapat menghasilkan 200 baglog/hari, dan 6000 baglog/ bulan. Untuk menghadapi persaingan, hasil produksi jamur yang dihasilkan Chiliya Jamur memiliki kualitas yang unggul dengan ukuran yang lebih besar dari jamur yang dijual pesaing dan bewarna lebih putih, sehingga kualitas yang ada dapat dipercaya masyarakat, bahwa jamur yang dihasilkan benar-benar baik.

Karyawan yang bekerja dalam usaha budidaya Chiliya Jamur berjumlah 6 orang.

Untuk meningkatkan usaha, dengan penambahan tempat usaha, yaitu pihak Chiliya Jamur, Luas tempat pembibitan tiram secara keseluruhan berjumlah total 800 m². Chiliya Jamur membuat dua kumbung berbeda, yang mana satu untuk tempat pembuahan jamur tiram putih dan satu lagi tempat inkubasi, masing-masing dengan luas kumbung di buat dengan berukuran 5m x 8 m dengan luas tanam 80 m persegi, dan mampu menampung 6.000 baglog. Sehingga proses produksi menjadi lebih maksimal.

Berdasarkan teori menurut Jatmiko(2004:68), lingkungan internal adalah suatu kekuatan, suatu kondisi, suatu keadaan, suatu peristiwa, yang saling berhubungan, dimana organisasi atau perusahaan mempunyai kemampuan untuk mengendalikan. Usaha budidaya Chiliya Jamur, memiliki kekuatan yang mampu mengatasi kelemahan yang ada.

c. Analisis Lingkungan Eksternal

Lingkungan eksternal perusahaan adalah pelaku dan kekuatan diluar perusahaan yang mempengaruhi kemampuan manajemen dalam perusahaan untuk mengembangkan dan mempertahankan kelangsungan perusahaan. Lingkungan eksternal memiliki dua macam lingkungan eksternal, yaitu lingkungan kerja atau industri dan lingkungan sosial. Lingkungan kerja atau industri terdiri dari elemen-elemen yang secara langsung mempengaruhi operasi-operasi perusahaan. Beberapa elemen tersebut adalah pemasok, pesaing dan pelanggan

Dalam proses operasional sehari-hari, ketersediaan bahan baku, menjadi sangat penting. Pasokan bahan baku seperti dalam pembuatan media, dalam hal ini pengadaan serbuk kayu, pihak Chiliya Jamur bekerjasama dengan tempat pembelahan kayu yang ada disekitaran usaha Chiliya Jamur, dengan kesepakatan serbuk kayu diambil sendiri dan pembelian 50 goni kayu, dengan harga satu goni sebesar Rp.6.000 rupiah setiap setengah bulan sekali. Untuk bahan baku dedak diambil dari kilang padi, sebanyak 50 kilogram, dengan harga satu kilogram dedak Rp.2.500/kg dan dengan sekali periode produksi dapat menggunakan sebanyak 50 kilogram dedak, dan kapur pertanian diambil dari toko pertanian, sebanyak 2 sak , dengan harga satu sak Rp.20.000.

Chiliya Jamur, menjaga hubungan komunikasi yang baik dengan para pemasok, agar kedepan tidak terjadi *miss communication*, dikarenakan pemasok merupakan hal yang sangat penting dalam proses operasional perusahaan. Sehingga dengan adanya komunikasi yang baik, pihak Chiliya Jamur menjalin hubungan yang sangat lama dengan para pemasok, sehingga harga bahan baku dibuat murah, dalam menjaga ketersediaan pasokan bahan baku, Chiliya Jamur menjalin komunikasi tidak hanya pada satu pemasok saja, tetapi kepada pemasok-pemasok yang lain, yang ada dilingkungan sekitaran tempat budidaya.

Dengan peningkatan tren untuk mengkonsumsi makanan kesehatan dikalangan masyarakat, membuat peluang yang besar bagi Chiliya Jamur, dikarenakan jamur merupakan makanan yang menyehatkan. Sehingga permintaan akan jamur semakin terus meningkat. Untuk mencapai peluang tersebut, Chiliya Jamur,

menjaga mutu produk mereka, dengan produk unggulan dari yang lain. Produk yang mereka hasilkan lebih unggul, dari segi ukuran, produk Chiliya jamur lebih besar dari jamur pesaing dan lebih putih dari jamur tiram lainnya, yang mana jamur tiram yang besar dan bewarna putih bersih, merupakan produk yang dicari oleh konsumen dipasaran. Disekitaran lingkungan perusahaan, masyarakat sekitar bisa dijadikan konsumen dari Chiliya Jamur, sehingga meningkatkan penjualan.

Penerapan teknologi pada budidaya jamur tiram putih Chiliya Jamur masih tergolong sederhana, diantaranya alat yang digunakan untuk sterilisasi baglog/ media tanam tidak menggunakan alat autoklaf (merupakan alat yang berfungsi sebagai alat sterilisasi media) tetapi masih menggunakan drum bekas dan ditutupi pakai plastik kaca. Belum adanya alat *Laminar Air Flow (LAF)* yang berfungsi sebagai tempat melakukan isolasi tubuh buah jamur atau inokulasi saat pembuatan kultur murni. Tetapi pada proses pemanasan untuk sterilisasi media tanam, Chiliya Jamur sudah menggunakan kompor gas karena lebih efisien dan menghemat biaya produksi. Namun untuk menyiasati alat-alat produksi yang kurang modern dan tidak ada, seperti dalam isolasi bibit, Pak Sudar, melakukannya didalam ruang khusus, sehingga tidak terkontaminasi dari lingkungan luar, yang dapat mengganggu pertumbuhan jamur tiram putih. Namun ada juga produk yang sudah modern, seperti penggunaan alat yang digunakan untuk proses packaging yang berasal dari bantuan pemerintah daerah.

Dalam menghadapi kondisi ekonomi yang tidak menentu, seperti kenaikan harga bahan bakar gas, yang mana gas merupakan bahan baku yang dipakai untuk mensterilkan

baglog-baglog, apabila harga gas naik, maka Chiliya Jamur menyiasatinya dengan mengganti produk bahan bakar gas, dengan kayu, dikarenakan, tidak jauh dari lingkungan sekitar tempat budidaya jamur tiram putih Chiliya Jamur, terdapat hutan kayu bercampur dengan perkebunan tebu, sehingga bisa dimanfaatkan untuk mengganti produk gas yang mahal dengan kayu-kayu yang ada. Apabila kayu yang ada sudah tidak memungkinkan lagi untuk diambil, maka Chiliya Jamur, akan menaikkan harga jamur, tetapi harga yang ada masih bisa dijangkau oleh pembeli. Di daerah lingkungan sekitar Chiliya Jamur, terdapat beberapa pesaing yang muncul, namun tingkat persaingan yang ada tidak terlalu tinggi, dengan adanya pesaing yang muncul, kedepan akan berdampak terjadi persaingan dalam mendapatkan bahan baku produksi, sehingga merupakan suatu ancaman yang dapat mengganggu operasional Chiliya Jamur.

Sesuai dengan teori diatas disimpulkan bahwa Chiliya Jamur memiliki pemasok yang baik, yang mana pemasok merupakan kekuatan dari luar yang dapat mendukung dan mempertahankan usahanya, dan juga pasar yang terbuka luas dengan naiknya tren dalam mengkonsumsi jamur tiram.

Usaha budidaya jamur tiram putih Chiliya Jamur dapat mengembangkan usahanya dengan melihat analisis SWOT usaha budidaya jamur tiram putih Chiliya Jamur, dapat berkembang. Pemilik Chiliya Jamur menggunakan Matriks Kekuatan (*Strengths*) –Kelemahan (*Weaknesses*) – Peluang (*Opportunities*) – Ancaman (*Threats*), yang dapat digunakan sebagai alat yang membantu untuk meningkatkan pengembangan usaha lewat mengembangkan strategi yang diatas.

Adapun Strategi yang diterapkan oleh Chiliya Jamur, yaitu Strategi pengembangan usaha yang diterapkan dalam pengembangan usaha Chiliya Jamur adalah strategi intensif.Strategi intensif yang dilaksanakan dengan pengembangan produk, yaitu mencari kenaikan penjualan dengan mengembangkan jasa yang baru, yaitu:

- a. Budidaya Chiliya Jamur agen jamur pengecer konsumen
- b. Budidaya Chiliya Jamur pedagang bakso konsumen
- c. Budidaya Chiliya Jamur konsumen

dan Strategi SO, yang memanfaatkan seluruh kekuatan dan merebut peluang yang ada, alternatif strateginya yaitu:

1. Memproduksi produk yang melebihi target produksi untuk memenuhi permintaan pasar.

Memproduksi produk yang banyak untuk memenuhi permintaan pasar yang besar, dengan memanfaatkan sumber daya manusia yang baik kinerjanya dan tempat usaha yang luas. Sehingga Chiliya Jamur dapat menggenjot produksinya guna memenuhi permintaan pasar yang besar, yang biasanya per hari Chiliya Jamur mampu menghasilkan 15kg jamur, kedepan yang menjadi target Pak Sudar menjadi 25kg per hari. Sehingga dengan produksi yang meningkat, dapat pula meningkatkan pendapatan jamur tersebut.

2. Memanfaatkan sumber daya manusia yang ada untuk menjalin kerjasama dengan pemasok.

Sumber daya manusia yang bekerja pada usaha budidaya jamur tiram putih Chiliya Jamur berjumlah 6 orang, merupakan orang-orang dilingkungan sekitar tempat usaha, mereka tersebut memiliki jaringan yang dapat dimanfaatkan untuk mendekati pemilik dengan pemasok, guna menjalin kerja sama lebih intens lagi, dan juga para karyawan, bisa memberikan informasi tentang sumber alternatif, untuk menggantikan pemasok bahan baku yang ada sekarang, yaitu pemasok bahan baku serbuk kayu, dedak, dan kapur pertanian. Apabila pemasok yang ada sekarang tidak mampu lagi menyediakan bahan baku.

3. Memanfaatkan keadaan lingkungan usaha dan produk yang menjanjikan untuk mendapatkan bantuan dari pemerintah daerah.

Kondisi lingkungan yang usaha baik dengan lokasi yang strategis, yang terletak dipinggir jalan besar, tempat usaha yang luas, dan dapat menghasilkan produk yang bagus. Merupakan keunggulan dari usaha Chiliya Jamur, kondisi tersebut dapat digunakan untuk mengajukan proposal usaha, guna mendapatkan bantuan dari pemerintah daerah, baik bantuan dalam bentuk pelatihan-pelatihan usaha kepada Pak Sudar pemilik Chiliya Jamur.

Strategi WO merupakan strategi untuk memperkecil kelemahan dan memanfaatkan peluang yang ada.

1. Menggunakan teknologi media yang ada, untuk mempromosikan produk.

Dalam mempromosikan produk, banyak cara yang dapat dilakukan, salah satunya penggunaan teknologi komunikasi sekarang ini. Teknologi komunikasi

merupakan media yang unggul dan tidak mahal, seperti mempromosikan produk ke jejaring sosial yang ada, seperti Twitter, Facebook, dan BlackBerry Messenger. Media jejaring sosial selain mempromosikan dengan cara yang murah, selain itu media sosial merupakan media yang ampuh dalam mempromosikan suatu produk, dikarenakan, rata-rata hampir semua orang menggunakan media sosial tersebut.

2. Memanfaatkan bantuan pemerintah daerah dengan meminta teknologi untuk memperbaiki *packaging*.

Pihak Chiliya Jamur harus memanfaatkan bantuan yang diberikan oleh pemerintah daerah Kabupaten Langkat, melalui dinas Dinas Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah. Bantuan yang diberikan bisa berupa alat operasional. Dikarenakan pihak Chiliya Jamur sangat membutuhkan alat untuk *packaging*, pemilik jamur tiram harus membuat proposal bantuan yang ditujukan kepada Dinas Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Langkat.

3. Memanfaatkan bantuan pemerintah daerah untuk mencari sumber dana .

Chiliya Jamur harus memanfaatkan semaksimal mungkin bantuan dari pemerintah daerah. Kesempatan tersebut harus segera dimanfaatkan, dengan mengajukan bantuan dana lewat pengajuan proposal.

Strategi ST merupakan strategi untuk menggunakan segala kekuatan untuk mengatasi ancaman.

1. Menaikkan harga jual produk, dengan memanfaatkan kualitas produk yang unggul.

Menaikkan harga jual adalah jalan terakhir untuk mengatasi kenaikan harga bahan bakar gas. Apabila terjadi kenaikan harga gas, bisa dicari pengganti bahan bakar gas tersebut dengan penggunaan kayu bakar, namun apabila terjadi kelangkaan kayu, menaikkan harga produk merupakan jalan terakhir untuk menutup biaya bahan bakar gas untuk operasional. Apabila produk dinaikkan, diiringi dengan kenaikan kualitas produk yang bagus, sehingga konsumen akan merasa puas.

2. Memberikan produk yang unggul kepada para konsumen, guna mengatasi produk pesaing.

Untuk menghadapi persaingan antar sesama produk, Chiliya Jamur harus memanfaatkan produk mereka yang unggul untuk memenangkan persaingan. Keunggulan produk yang ada tidak dimiliki oleh produk pesaing, keunggulannya berupa jamur yang dihasilkan memiliki ukuran yang besar, dan berwarna putih bersih sehingga pelanggan tertarik untuk mengkonsumsi produk tersebut.

Strategi WT, yaitu strategi untuk bertahan dari ancaman dengan kelemahan yang dimiliki perusahaan

1. Memperbaiki kemasan produk, guna meningkatkan harga jual untuk menutupi kenaikan bahan bakar.

Dalam meningkatkan harga jual, Chiliya Jamur harus memperbaiki kemasan produk, dengan memperbaiki tampilan kemasan, akan menaikkan harga jual produk. Walaupun harga produk dinaikkan, pelanggan tidak akan merasa keberatan, sehingga harga naik, Chiliya Jamur bisa menutupi harga bahan bakar gas tersebut.

2. Meningkatkan promosi dan memperbaiki tampilan produk, guna menghadapi pesaing.

Chiliya Jamur harus meningkatkan promosi produk, agar produk semakin dikenal oleh masyarakat sekitar, sehingga produk masuk kedalam *mindset* masyarakat. Selain itu produk dikemas dengan baik dan dengan tampilan yang menarik, sehingga mampu bersaing dengan produk pesaing.

Penelitian ini didukung oleh penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Muhammad Reza Yusa (2011), menyimpulkan bahwa berdasarkan identifikasi faktor-faktor internal E-coFarm, perusahaan memiliki kekuatan dan kelemahan. Berdasarkan identifikasi faktor-faktor eksternal E-coFarm yaitu lingkungan makro dan lingkungan industri, perusahaan menghadapi berbagai peluang dan ancaman. Dan penentuan alternatif strategi dengan menggunakan matriks SWOT, dihasilkan sepuluh strategi yang diurutkan prioritas pelaksanaannya dengan cara melakukan wawancara secara langsung dengan manajer lapangan.

Berbeda juga dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan Devi Mustikawati (2010). Menyimpulkan bahwa, strategi yang dihasilkan diperoleh ini berasal dari pencocokan faktor-faktor strategis dari lingkungan internal dan eksternal lewat analisis SWOT. Enam kekuatan dan tujuh kelemahan diperoleh dari analisis lingkungan internal. Sedangkan hasil dari analisis lingkungan eksternal terdiri dari enam peluang dan enam ancaman. Strategi yang dihasilkan terdiri dari: (1) Memperbaiki dan meningkatkan kualitas produk, (2) Peningkatan kapasitas produksi perusahaan, (3) Peningkatan kualitas SDM perusahaan, (4) Pembuatan perencanaan

usaha secara terstruktur dan sistematis, (5)Menerapkan teknologi yang lebih canggih dan efisien, (6)Meningkatkan kegiatan promosi perusahaan, (7)Menjalin kemitraan dan *networking* dengan *stakeholder*, (8)Menerapkan system produksi yang sesuai dengan standar SOP dan GAP, dan (9)Memperjelas sistem pembayaran atau kontak.

D. KESIMPULAN

Menghadapi persaingan antar sesama produk, Chiliya Jamur harus memanfaatkan produk mereka yang unggul untuk memenangkan persaingan. Keunggulan produk yang ada tidak dimiliki oleh produk pesaing, keunggulannya berupa jamur yang dihasilkan memiliki ukuran yang besar, dan berwarna putih bersih sehingga pelanggan tertarik untuk mengkonsumsi produk tersebut.

Strategi WT, yaitu strategi untuk bertahan dari ancaman dengan kelemahan yang dimiliki perusahaan

Memperbaiki kemasan produk, guna meningkatkan harga jual untuk menutupi kenaikan bahan bakar.

Dalam meningkatkan harga jual, Chiliya Jamur harus memperbaiki kemasan produk, dengan memperbaiki tampilan kemasan, akan menaikkan harga jual produk. Walaupun harga produk dinaikkan, pelanggan tidak akan merasa keberatan, sehingga harga naik, Chiliya Jamur bisa menutupi harga bahan bakar gas tersebut.

Meningkatkan promosi dan memperbaiki tampilan produk, guna menghadapi pesaing.

Chiliya Jamur harus meningkatkan promosi produk, agar produk semakin dikenal oleh masyarakat sekitar, sehingga produk masuk kedalam *mindset* masyarakat. Selain itu produk dikemas dengan baik dan dengan tampilan yang menarik, sehingga mampu bersaing dengan produk pesaing.

DAFTAR PUSTAKA

Andoko, Agus dan Parjimo. 2007. *Budidaya Jamur (Jamur Kuping, Jamur Tiram dan Jamur Merang)*. Agromedia Pustaka. Jakarta

Mustikawati, Devi. *Rebuild Contract Farming: Solusi Tepat Akses Petani Kecil ke Pasar Modern*. Bogor. repository.ipb.ac.id/jspui/handle/123456789/27724

Pasaribu, T., Permana D.R., dan Alda E.R., 2002. *Aneka Jamur Unggulan Yang Menembus Pasar*. PT. Gramedia Widiasarana Indonesia. Jakarta

Gumbira, Said., E.Rahmayanti dan M.Z. Muttaqin. 2001. *Manajemen Teknologi Agribisnis, Kunci Daya Saing Global Produk Agribisnis*. Pertanian Mandiri. Penebar Swadaya. Jakarta.

RD. Jatmiko. *Pengantar Bisnis*. Malang : UMM Press.2004

Muhammad Reza Yusa *Analisis strategi Pengembangan usaha pada e-cofarm, kampus IPB Darmaga-Bogor*. Skripsi.IPB. Bogor. 2011

I Made Wirartha, *Metode Penelitian Sosial Ekonomi*. Yogyakarta: Andi Offset. 2006

www.deptan.go.id

