Frontier Agribisnis

Jurnal Tugas Akhir Mahasiswa (JTAM)

OPEN ACCESS

e-ISSN 0000-0000

https://ppjp.ulm.ac.id/journals/index.php/fag

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JAMUR MERANG "BAJARANG" GUNUNG KUPANG CEMPAKA BANJARBARU

Strategy for Business Development of Bajarang" Merang Mushroom, Gunung Kupang, Cempaka, Banjarbaru

Yoga Kurniawan, M. Fauzi [1], Hairin Fajeri [2]

Program Studi Agribisnis/Jurusan SEP, Fakultas Pertanian, Universitas Lambung Mangkurat

Jl. A. Yani km.36, Banjarbaru 70714, Kalimantan selatan

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor internal dan eksternal dan menentukan srategi pengembangan usaha jamur merang "BAJARANG" di Gunung Kupang Cempaka Banjarbaru melalui analisis SWOT dan QSPM. Penelitian ini dilaksanakan di Gunung Kupang Cempaka Banjarbaru, pada bulan September 2021 sampai November 2021. Penelitian ini diperoleh dari hasil wawancara langsung dengan responden, terdiri dari 2 orang pemilik usaha jamur merang "BAJARANG". Penarikan contoh dalam penelitian ini dilakukan dengan cara sengaja (*Purposive Sampling*) kriteria populasi yang telah ditentukan terdiri dari 2 orang sebagai pemilik usaha karena usaha jamur merang "BAJARANG" merupakan usaha kelompok. Strategi pengembangan usaha jamur merang "BAJARANG" melalui analisis SWOT dan QSPM yang mempertimbangkan sebuah pencapaian dengan analisis setiap faktor internal dan eksternal yang dianalisis melalui identifikasi dan perhitungan untuk mendapat sebuah alternatif strategi yang menarik dipertimbangkan dalam keputusan pengembangan usaha. Hasil yang diperoleh melalui perhituangan analisis SWOT dan QSPM dengan mengetahui Total nilai daya tarik pemilik usaha, alternatif strategi yang paling menarik diprioritaskan untuk diterapkan yaitu meningkatkan produksi dengan memanfaatkan luas lahan untuk memenuhi permintaan, dengan skor QSPM tertinggi 4.93207237 pada urutan pertama. Prioritas yang didapat akan menjadi pertimbangan yang menarik pada perusahaan untuk mencapai tujuan dalam pengembangan usaha jamur merang.

Kata Kunci
Strategi 1; Strategi Pengembangan Usaha 2; SWOT 3; QSPM 4. Usaha Jamur Merang

Korespondensi
Corresponding author
E-mail : author@domain.com

Diterima: November 2022,
Disetujui: 15 Desember 2022
Diterbitkan on-line : 31 Desember 2022

PENDAHULUAN

Jamur merupakan salah satu jenis produk hortikultura yang dapat dikembangkan dan diarahkan untuk dapat memperbaiki keadaan gizi masyarakat. Jamur atau cendawan turut memberikan andil besar dalam memenuhi aneka ragam menu makanan khas Indonesia seperti tempe, tape, oncum, tauco, roti, minuman fermentasi serta berbagai macam makanan lainnya. Pengunaan pestisida dalam budidaya jamur relatif sedikit. Oleh karena itu, jamur merupakan pangan yang aman untuk di konsumsi (Pasaribu, et.al. 2002).

Jamur telah menjadi industri dalam pertanian yang terdiri atas: (1) hulu (industri bibit dan media tanam), (2) tengah (budidaya jamur), (3) hilir (pemasaran dan pengolahan pasca panen). Dalam kondisi persaingannya, para produsen sebaiknya menggunakan kualitas dan strategi yang tepat agar dapat bertahan dan dapat mencapai apa yang telah ditargetkan. Kondisi ini menyebabkan suatu usaha melakukan perubahan strategi dalam menjalankan usahannya. (Rahmat & Nurhidayat, 2011).

Budidaya jamur merang di Indonesia relatif baru, wilayah Indonesia memiliki mikroklimat dengan kelembaban udara tinggi yang ideal untuk pertumbuhan jamur merang. Selain itu, bahan baku untuk budidaya jamur merang sebagian besar dari limbah pertanian tandan kosong kelapa sawit, jerami padi, batang jagung dan tongkol jagung mudah di jumpai. Limbah pertanian ini masih mengandung zat-zat selolusa, hemiselolusa, dan lignin yang baik untuk pertumbuhan jamur.

Jamur merang segar memiliki kandungan gizi yang tinggi. Protein yang terkandung dalam jamur merang segar sebanyak 1.8 %. Protein pada jamur merang segar lebih besar dibandingkan dengan sayuran lain seperti kubis, wortel dan tomat dalam bentuk segar (Agromedia, 2009).

Bisnis jamur merang saat ini dan pada masa mendatang masih merupakan bisnis yang memiliki prospek sangat bagus, hal ini dikarenakan permintaan pasar belum dapat terpenuhi oleh produsen, budidaya jamur memiliki aspek ekonomi yang cerah karena tidak membutuhkan lahan yang luas, media tanam berupa limbah pertanian yang mudah didapat dengan harga murah, serta siklus produksinya tidak lama. (Pasaribu et al. 2002).

Usaha jamur merang BAJARANG pertama kali berdiri pada bulan Juli 2019 dan merupakan usaha baru yang sedang tumbuh sehingga memiliki potensi yang baik untuk dikembangkan dan untuk cakupan pasar daerah Banjarbaru memiliki pangsa pasar yang luas karena merupakan daerah perkotaan. Hal ini menjadi peluang bagi pengusaha budidaya jamur merang BAJARANG.

Tujuan dan Kegunaan

Tujuan dilaksakan penelitian ini pertama yaitu, untuk mengetahui faktor internal dan eksternal yang menentukan strategi pengembangan usaha jamur merang "BAJARANG" di Gunung Kupang Cempaka Banjarbaru. Kedua yaitu untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan usaha jamur merang "BAJARANG" melalui analisis SWOT dan QSPM di Gunung Kupang Cempaka Banjarbaru.

Kegunaan Penelitian ini yang pertama yaitu, pelaku usaha hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai masukan dan pertimbangan bagi usaha jamur merang "BAJARANG" di Gunung Kupang Cempaka Banjarbaru dalam menentukan kebijakan mengenai faktor strategi pengembangan usaha. Kedua bagi peneliti, penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan memperluas wawasan khususnya dalam strategi pengembangan usaha jamur merang. Ketiga bagi peneliti lain, hasil penelitian ini dapat digunakan sebgai referensi bagi mahasiswa yang ingin mempelajari lebih lanjut tentang strategi pengembangan usaha jamur merang.

Kendala yang dihadapi tersebut maka produsen jamur merang "BAJARANG" perlu mengidentifikasi faktor lingkungan eksternal dan internal usaha dengan strategi pengembangan usaha. Faktor eksternal merupakan faktor di luar suatu usaha yang dapat mempengaruhi lingkungan suatu usaha. Faktor internal adalah faktor yang berada di dalam suatu usaha yang mempengaruhi keberlangsungan suatu usaha. Dalam menyikapi hal ini maka usaha jamur merang ini membutuhkan strategi yang tepat dengan menganalisis lingkungan eksternal dan internal supaya bisa mengembangkan usahanya serta mampu memenuhi permintaan konsumen.

METODE

Tempat dan Waktu

Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Cempaka Gunung Kupang Kota Banjarbaru Kalimantan Selatan, Penelitian ini dilaksanakan pada bulan September 2021 sampai November 2021. Penelitian ini diperoleh dari hasil wawancara langsung dengan responden pemilik usaha jamur merang "BAJARANG" yaitu dari tahap pengumpulan data sampai dengan penyusunan laporan.

Jenis Data dan Sumber Data

Dalam penelitian ini data yang dipergunakan ada dua jenis yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil wawancara langsung dengan beberapa responden. Wawancara dilakukan dengan menggunakan daftar pertanyaan kuesioner. Data primer yang diperoleh meliputi gambaran umum, informasi mengenai lingkungan internal dan eksternal Usaha Jamur Merang "BAJARANG". Pada data sekunder diperoleh dari buku, jurnal, dan situs internet yang dapat memberikan informasi dan berkaitan dengan penelitian ini.

Metode Pengembilan Contoh

Pengambilan contoh dalam penelitian ini dilakukan dengan cara sengaja *(purposive sampling)* kriteria populasi yang telah ditentukan terdiri dari 2 orang pemilik karena merupakan usaha kelompok yang teridiri atas dua orang. Responden sebagai pemilik usaha Jamur Merang "BAJARANG" ditetapkan dengan pertimbangan bahwa responden tersebut merupakan orang-orang yang berpengaruh dan memahami kondisi internal dan eksternal usaha jamur merang "BAJARANG" dan mengetahui secara baik mengenai kondisi usaha dan strategi yang akan diterapkan.

Pengisian kuesioner dilakukan dengan wawancara secara langsung dengan pemilik usaha. Penulis memberikan kuesioner kepada responden untuk memperoleh gambaran umum usaha jamur merang "BAJARANG", informasi mengenai lingkungan internal dan eksternal yang dimiliki untuk merumuskan strategi apa saja yang akan dihadapi usahatani Jamur Merang "BAJARANG" ke depannya

Analisi Data

Data dianalisis dengan analisis deskriptif dilakukan dengan cara mengumpulkan data untuk memberikan solusi terhadap permasalahan digunakan untuk menjelaskan kondisi secara faktual yang didapatkan di lapangan, mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor penentu strategi pengembangan usaha jamur merang "BAJARANG". Analisis kuantitatif yaitu dengan analisis eksternal dan internal, menggunakan analisis metode SWOT dan QSPM untuk menentukan strategi pengembangan Jamur Merang "BAJARANG" dilakukan analisis IE (Internal Eksternal) menggunakan matriks IFE dan EFE sebelum analisis SWOT.

Strategi pengembangan dilakukan dengan menggunakan hasil asumsi dalam analisis lingkungan strategis analisis SWOT, baik lingkungan internal seperti kekuatan dan kelemahan ataupun lingkungan eksternal seperti peluang dan ancaman (Massinai *et al,* 2013: 9).

Tujuan pertama yaitu penentuan pembobotan dan rating pada faktor internal dan eksternal, ke dua analisis materik IFE (*Internal Factor Evaloation)* dan EFE (*External Factor Evaloation)*, ke tiga matriks Internal dan Eksternal (IE), ke empat matriks SWOT yang terdiri dari faktor internal (*strength, weaknesses*) kekuatan dan kelemahan, faktor eksternal (*Opportunities, threats*) peluang dan ancaman, dan yang terkahir QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) Matriks Perencanaan Strategi Kuantitatif.

Penentuan pembobotan dan rating pada faktor internal dan eksternal.

Penentuan bobot faktor internal dan eksternal pada suatu usaha dilakukan dengan menggunakan metode *Paired Comparison* perbandingan berpasangan. Metode ini digunakan untuk memberikan penilaian terhadap faktor bobot setiap variabel penentu internal dan eksternal dengan membandingkan setiap variabel pada baris (horizontal) dengan variabel pada kolom (vertikal) (Kinnear dan Taylor, 2003).

Penentuan bobot setiap variabel menggunakan skala 1, 2 dan 3. Skala yang digunakan untuk pengisian kolom adalah:

1: Jika indikator horizontal kurang penting dari pada indikator vertikal.
2: Jika indikator horizontal sama penting dari pada indikator vertikal
3: Jika indikator horizontal lebih penting dari pada indikator vertikal

Menurut David 2004 Penilaian Bobot Faktor Strategis Internal/Eksternal seperti pada Tabel 1.

Tabel 1. Penilaian Bobot Faktor Strategis Internal/Eksternal

Faktor Strategi Internal/Eksternal	A	B	…	Total	Bobot
A					
B					
…					
Total					

Sumber: David, 2004

Penentuan peringkat menurut Rangkuti 2009:27 menjelaskan, penentuan rating matriks IFE untuk faktor kekuatan dan kelemahan

menggunakan skala nilai peringkat adalah: Variabel yang bersifat positif (semua variable yang masuk kategori kekuatan) 1: Kekuatan Kurang bepengaruh, 2: Kekuatan cukup berpengaruh, 3: Kekuatan baik, berpengaruh baik, 4: kekuatan sangat baik, berpengaruh sangat baik. Sedangkan variabel yang bersifat negatif kebalikanya yaitu 1: kelemahan sangat besar, berpengaruh sangat besar, 2: Kelemahan besar, berpengaruh besar, 3: Kelemahan cukup besar, berpengaruh cukup besar, dan 4: Kelemahan kecil, bepengaruh kecil.

Menurut Rangkuti 2009: 25 menjelaskan pemberian nilai rating pada matriks EFE untuk faktor peluang bersifat positif yaitu dengan skala yaitu 1: Peluang Kurang bepengaruh, 2: Peluang cukup berpengaruh, 3: Peluang baik, berpengaruh baik dan, 4: Peluang sangat baik, berpengaruh sangat baik. Sedangkan untuk faktor ancaman merupakan kebalikan dari faktor peluang yaitu 1: Ancaman sangat besar, berpengaruh sangat besar, 2: Ancaman besar, berpengaruh besar, 3: Ancaman cukup besar, berpengaruh cukup besar, 4: Ancaman kecil, bepengaruh kecil

Analisis materik IFE (*Internal Factor Evaloation)* dan EFE (*External Factor Evaloation)*.

Menurut David 2004, Matriks EFE digunakan untuk mengetahui kemampuan usaha dalam menghadapi lingkungan eksternal. Matriks EFE terdiri dari kolom faktor eksternal utama, bobot, peringkat dan rata-rata. Matriks IFE yaitu alat untuk formulasikan strategi, meringkas serta mengevaluasi kekuatan dan kelemahan utama di areal fungsional bisnis juga memberikan dasar untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi hubungan pada area tersebut (David, 2004).

Matriks Internal dan Eksternal (IE)

Matriks Internal dan Eksternal yaitu gabungan dari lingkungan internal dan eksternal perusahaan yang berisi sembilan macam sel berupa kombinasi dari matriks *Internal Factor Analysis Summary* dan *External Factor Analysis Summary*. Gabungan matrik IFAS dan EFAS yang akan menghasilkan matriks Internal Eksternal. Penilaian dilakukan menggunakan kekuatan internal perusahaan dan pengaruh eksternal yang dihadapinya (Rangkuti, 2015: 95)

Matriks SWOT

Analisis SWOT merupakan cara sistematis untuk mengidentifikasikan lingkungan internal seperti kekuatan (*Strenght*) dan kelemahan (*Weakness*), serta lingkungan eksternal seperti peluang (*Opportunity*) dan hambatan (*Threat*). Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan memaksimalkan kekuatan, meminimalkan kelemahan, memanfaatkan peluang sekaligus mengatasi hambatan. Bila diterapkan secara akurat, asumsi sederhana ini mempunyai dampak yang sangat besar atas rancangan suatu strategi yang berhasil (Maulidah, 2012: 229).

Terdiri dari faktor internal (*strength, weaknesses*) dan faktor eksternal (*Opportunities, threats*). Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Mencocokan kekuatan internal dengan peluang eksternal menghasilkan Strategi SO, mencocokan kelemahan internal dengan peluang eksternal, menghasilkan Strategi WO, mencocokan kekuatan internal dengan ancaman eksternal, menghasilkan Strategi ST dan, mencocokan kelemahan internal dengan ancaman eksternal, menghasilkan Strategi WT.

Matrik QSPM

QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) Matriks Perencanaan Strategi Kuantitatif, menentukan nilai daya tarik (*Attractiveness Scores* atau AS). Nilai daya tarik ditentukan dengan cara mengevaluasi setiap faktor internal atau eksternal satu persatu dengan mengajukan pertanyaan "Apakah faktor tersebut mempengaruhi pilihan strategi yang dibuat?". Jangkauan untuk nilai daya tarik adalah 1 = tidak menarik, 2 = agak menarik, 3 = cukup menarik, 4 = amat menarik. Jika dari jawaban pertanyaan adalah tidak maka faktor sukses kunci tersebut tidak mempunyai pengaruh sehingga tidak perlu memberikan nilai daya tarik.

Menghitung total nilai daya tarik (Total *Attractiveness Score* atau TAS) semakin tinggi total daya tarik maka semakin menarik alternatif strategi itu. Penjumlahan Total Nilai Daya Tarik mengungkapkan strategi mana yang paling menarik dari setiap alternatif. Semakin tinggi nilai total daya tarik menunjukkan semakin menariknya strategi tersebut untuk di pertimbangkan semua faktor internal dan eksternal yang relevan sehingga

dapat mempengaruhi keputusan strategis. Tingkat perbedaan antara Penjumlahan Total Nilai Daya Tarik dari set alternatif strategi tertentu mengindikasikan tingkat kesuksesan relatif dari satu strategi di atas yang lainnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Budidaya Jamur Merang Di Gunung Kupang Cempaka Banjarbaru

Budidaya Jamur merang di Gunung Kupang Cempaka Banjarbaru, awal mula berdirinya usaha budidaya jamur merang pada tahun 2019 Juli, di daerah landasan ulin banjarbaru, usaha ini di namai dengan nama "BAJARANG" (Bakul jamur merang). Usaha ini adalah usaha kelompok yang dilakukan atau dijalanya oleh beberapa orang secara bersama-sama dalam pengeloaannya. Usaha jamur merang berawal di Landasan Ulin dengan ukuran kumbung 3x4 meter dan kapasitas produksi yang masih rendah yaitu 30 kg hal ini dikarenakan jumlah rak yang sedikit dan luas rak yang kecil, sehingga produksi terbatas. Pada tahun 2021 September usaha jamur merang melakukan perombakan dalam penentuan lokasi dan ukuran kumbung untuk memperoleh tujuan produksi yang lebih besar serta target pasar yang lebih luas.

Kumbung adalah sebutan untuk tempat budidaya jamur atau tempat tumbuh jamur. Pada kumbung usaha jamur merang "BAJARANG" terbuat dari bahan bambu pilihan, yang di beri plastik khusus untuk setiap sisinya, plastik tersebut bertujuan untuk mempertahan atau menjaga suhu udara yang ada di dalamnya. Plastik tersebut kemudian di lapisi dan di tutup dengan sterofoam di setiap sisinya, sterofoam ini adalah lapisan luar setelah plastik dari kumbung yang bertujuan untuk meredam suhu panas dan dingin dari luar agar suhu di dalam kumbung tetap stabil. Luas ukuran kumbung saat ini yaitu 4,5 x 8 meter, total rak berjumlah 12 rak, ukuran rak 120 cm, jarak dari setiap rak atas dangan rak bawah 60 cm, jarak rak kesamping 70 cm.

Pemilihan lokasi budidaya jamur karena adanya peluang yang berpotensi besar terhadap pasar di daerah tersebut, karena di daerah Cempaka merupakan lokasi yang strategis untuk budidaya. Yang menjadikan motivasi mendirikan usaha budidaya jamur merang yaitu, jamur merang merupakan salah satu komoditas yang jarang di daerah banjarbaru, sehingga menjadikan peluang usaha yang memungkinkan untuk dijalankan, selain itu tidak adanya persaingan harga dalam budidaya jamur merang.

Produksi

Bahan baku utama dalam membudidayakan jamur merang yaitu jangkos (sisa/limbah kelapa sawit), jerami, dedak, kapur pertanian, EM4, bibit jamur. Bahan baku yang diperoleh pada sekitar daerah banjarbaru dan tanah laut. Bibit jamur merang masih memesan di luar daerah dikarenakan sedikit yang membudidayakan jamur merang sehingga belum ada yang menjual atau memproduksi bibit jamur merang di daerah Banjarbaru. Jangkos didapat dari hasil sisa olahan pabrik yang berada di luar banjarbaru.

Proses budidaya jamur merang yaitu di mulai dari perendaman jengko/jerami (media) di dalam sebuah kolam selama 1 hari, kemudian setelah jangkos di rendam dalam 1 hari akan di lakukan ketahap pengomposan, di dalam tahap pengomposa ini, jangkos/jerami dilakukan penumpukan dengan lebar penumpukan 1,5 meter, panjang 5-6 meter dan ketinggian tumpukan 1,5 meter. Setiap 1 lapis tumpukan itu 20-30 cm kemudian setiap 1 lapisan itu akan dilakukan penaburan kapur dan dedak, setelah itu dilakukan penyiraman EM4 yang telah dicampur kedalam 1 ember air, pada setiap lapis sampai ke ketinggian yg sudah ditentukan, setelah selesai melakukan penumpukan media untuk pengomposan, tumpukan akan di tutup menggunkan terpal tujuannya agar pengomposan dapat matang sempurna, penutupan dan penumpukan kompos akan di balik setelah 6-7 hari, kemudian dilakukan hal yang sama seperti pengomposan di awal.

Setelah pengomposan media dimasukan kedalam kumbung, dengan cara menumpuknya di setiap rak pada ketebalan 20 cm, tujuan agar kelembapan media tetap terjaga dan tidak kering. Tahap selanjutnya mengopen media, semua pintu dan jendela ditutup dengan rapat agar saat proses pengopenan media, tidak ada uap yang keluar, pengopenan ini dilakukan dengan cara pembakaran menggunkan 3 drum besi yang telah di isi air dan pada setiap drum tersebut terdapat pipa besi yang di salurkan di dalam kumbung tujuannya mengali uap panas dari drum kedalam kumbung, kemudia drum tersebut di panaskan dengan cara pembakaran.

Proses pembakaran ini di lakukan selama 7 jam atau lebih dengan mempertahankan suhu uap di dalam kumbung berkisar 70 derajat celcius. Setelah mencapai proses pengopenan, pembakaran kemudian di hentikan. Kumbung

yang telah dilakukan proses pengopenan media, akan di buka setelah 1 hari tujuannya untuk agar suhu di dalam kumbung tersebut turun.

Setelah tahap pengopenan media, tahap selanjutnya yaitu penaburan bibit, dalam, penaburan bibit ini tidak boleh di lakukan secara sembarangan, karena mempenaruhi terhadap pertumbuhan jamur, penaburan bibit harus memastikan tangan agar steril. Penaburan bibit tersebut di tabur secara merata kesemua permukaan media. Setelah selesai melakukan penaburan bibit, kumbung akan ditutup kembali agar kondisi di dalam kumbung tetap terjaga suhu selama masa pertumbuhan meselium, meselium yaitu serabut kecil yang menjadi bakal jamur nantinya.

Selama proses inkubasi atau masa pertumbuhan jamur, kumbung tidak akan dibuka selama 5 hari sampai 1 munggu agar proses inkubasi sempurna, baru kumbung bisa di buka. Jamur merang akan dapat di panen setelah 10 hari lebih dari proses inkubasi dan pembibitan, pemetikan jamur merang dilakukan secara bertahap, berdasarkan ukuran diameter 3-6 cm untuk di petik. Proses pemetikan jamur ini dilakukan setiap hari, masa pertumbuhan jamur merang 25 sampai 30 hari. Hasil pemetikan jamur merang di kemas menggunkan tempat kemas khusus, seperti jaring buah agar mencegah kerusakan pada jamur, karena jamur merang mengandung banyak kandungan air yang dapat mudah dapat rusak jika dalam penanganannya tidak benar, hasil pemetikan jamur merang di pasarkan ke konsumen secara segar.

Produksi budidaya jamur merang "BAJARANG" dalam satu kali produksi bisa mencapai ± 200 kg , tergantung dengan kondisi cuaca yang dapat mempengaruhi suhu yang ada di dalam kumbung. Bahan baku yang digunakan dalam 1 kali kegiatan produksi yaitu 5 ton jankos sawit/jerami, 20 kg kapur pertanian, 40 kg dedak, 400 ml EM4, 12 bag log bibit jamur.

Budidaya jamur merang dapat memproduksi 4 kali produksi dalam satu tahunnya. Kendala yang dihadapi dalam proses produksi yaitu perubahan kondisi cuaca yang berpengaruh terhadap suhu yang ada didalam kumbung sehingga mempengaruhi pertumbuhan jamur merang, ulat juga merupakan salah satu hama yaang mempengaruhi kondisi jamur. Kendala bahan baku yang dihadapi pada saat proses produksi berupa bibit dan media tanam yaitu pada kendala bibit, bibit jamur merang belum ada produksi atau di jual untuk daerah di banjarbaru dan sekitarnya, untuk pemesanan masih memesan di luar daerah, sehingga pembiayaan pengiriman transportasinya cukup besar karena faktor jarak tempuh yang jauh dari lokasi pemesanan bibit.

Bahan baku media jangkos saat pemesanan tidak bisa memilih dengan jangkos yang baik maupun yang baru keluar langsung dari proses produksi pabriknya, di karenakan jangkos dari pabrik bisa tercampur di tumpukan jangkosnya, sehingga jangkos yang lama maupun yang baru bergantung kepada keadaan tumpukan jangkos saat proses pengangkutan.

Pengalaman Berusahatani

Usaha jamur merang ini pertama kali dirikan sejak tahun 2019, usaha ini sudah berjalan selama 3 tahun. Usaha jamur merang yaitu usaha yg di dirikan secara berkelompok, usaha pertama kali di bangun di landasan ulin, kemudian pada tahun 2021 usaha jamur merang berpindah tempat, untuk memperoleh tempat yang strategis serta tidak mengganggu lingkungan sekitar. Lamanya pengalaman dalam memulai usahatani menjadi indikator penting untuk mementukan suatu keberhasilan untuk mengevalusi suatu resiko yang dihadapi agar meningkatkan produktivitas dalam mengembangkan usahatani.

Pemasaran dan Promosi

Pemasaran produk jamur merang "BAJARANG" dilakukan melalui promosi sosial media dengan target pasar sekitar Banjarbaru dan Martapura. Cara dalam mempromosikan produk jamur merang "BAJARANG", aktif menawarkan atau mempromosikan produk jamur merang melalui sosial media untuk membuat daya tarik konsumen. Kendala yang dihadapi pada saat memasarkan produk jamur merang yaitu daya tahan jamur merang relatif singkat yang hanya bisa bertahan 2 hari dalam kondisi segar, sehingga jamur merang tidak dapat di simpan dan memasarkan dalam jarak waktu yang relatif lama.

Permintaan pasar terhadap produk jamur merang "BAJARANG" selalu berfluktuasi. Pelanggan tetap ataupun tempat pemasaran yang tetap dalam permintaan jamur merang yaitu konsumen tetap dan pedagang pengepul. Pembeli produk jamur merang "BAJARANG" yaitu pedagang pengepul martapura, konsumen masyarakat Banjarbaru, Martapura dan sekitarnya.

Matriks SWOT

Matriks SWOT memberikan strategi alternatif berdasarkan faktor kunci internal dan eksternal yang di identifikasi untuk menciptakan strategi yang menguntungkan, sehingga dapat memberikan manfaat bagi perusahaan untuk sebuah pertimbangan dalam perencanaan pengembangan perusahaan. Strategi SWOT yaitu strategi SO menciptakan strategi yang menggunkan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.

Strategi WO menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang. Strategi ST menciptakan strategi yang menggunkan kekuatan untuk mengatasi ancaman. Strategi WT menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman.

Tabel 2. Matrik SWOT

		STRENGS (S) KEKUATAN INTERNAL		**WEAKNESSE(W) KELEMAHAN INTERNAL**	
IFAS		1	Membudidayakan jamur merang tidak membutuhkan lahan yang luas	1	Kapasitas produksi jamur merang belum optimal
		2	Produk memiliki kualitas dan kandungan gizi yang baik	2	Produksi jamur merang tidak bisa disimpan terlalu lama
		3	Bahan baku media tanam yang mudah didapatkan	3	Kurangnya pengetahuan teknik pengolahan jamur merang agar tahan lama
		4	Proses produksi tidak membutuhkan waktu yang lama	4	Kurangnya alat teknologi dalam mendukung produksi
EFAS		5	Keadaan iklim yang cocok sebagai syarat tumbuh jamur merang	5	Belum adanya pembagian struktur organisasi
				6	Sistem administrasi keuangan masih sederhana/ belum berjalan
OPPORTUNIES (O) PELUANG EKSTERNAL		**STRATEGI (SO)**		**STRATEGI (WO)**	
		Menggunakan Kekuatan untuk Memanfaatkan Peluang		**Meminimalkan Kelemahan untuk Memanfaatkan Peluang**	
1	Semakin meningkatnya permintaan terhadap jamur merang	11	Meningkatkan produksi dengan memanfaatkan luas lahan untuk memenuhi permintaan	11	Mengoptimalkan kapasitas produksi yang lebih luas dalam memenuhi permintaan.
2	Masih sedikitnya produsen budidaya jamur merang	32	Lebih aktif dalam mempromosikan jamur melalui sosial media serta mengenalkan kualitas, dan manfaat kandungan gizi yang baik pada jamur merang.	52	Petani dapat memasarkan hasil produksi secara langsung ke konsumen dengan manfaat lokasi yg strategis dalam meraih konsumen.
3	Memanfaatkan kemajuan teknologi yang melakukan pemasaran secara online.				
4	Distributor yang siap menampung jamur merang				
5	Tempat yang strategis dalam memasarkan jamur merang karena dekat dengan wilayah perkotaan.				

THREATHS (T) ANCAMAN EKSTERNAL		STRATEGI (ST)		STRATEGI (WT)	
		Menggunakan Kekuatan untuk Mengatasi Ancaman		Meminimalkan Kelemahan untuk Menghindari Ancaman	
1	Ancaman dari produk subsitusi/ produk jamur tiram	12	Menjaga kualitas dan mengenalkan manfaat kandungan gizi baik jamur merang agar menjadi pembada dengan jamur yang lain dan tidak berpengaruh besar terhadap ancaman dari produk sumsitusi/ produk jamur tiram.	11	Mengoptimalkan kapasitas produksi yg lebih besar agar dapat memenuhi permintaan konsumen sehingga memperkecil dan menghindari ancaman produk subsitusi.
2	Perubahan harga bibit berpengaruh terhadap harga jamur merang	23	Memanfaatkan bahan baku media tanam sisa hasil pertanian seperti jerami akan memperkecil biaya produksi sehingga perubahan harga bibit tidak berpengaruh terhadap harga jamur merang.	22	Mengolah jamur menjadi nilai tambah selain masa simpan lebih lama akan meningkatkan harga jual dari olahan jamur tersebut, sehingga dapat menutupi perubahan harga bibit.
3	Adanya hama yang dapat menyebabkan jemur merang tidak bisa berkembang dengan baik				
4	Perubahan kondisi cuaca mempengaruhi terhadap hasil produksi.				
5	Keterlambatan proses pengiriman bibit sehingga mempengaruhi keterlambatan proses produksi.				

Sumber: pengolahan data primer, 2022.

Hasil yang didapatkan dari pencocokan faktor internal berdasarkan kekuatan, kelemahan dan faktor eksternal berdasarkan peluang, ancaman didalam sebuah perusahaan berupa alternatif strategi untuk menggambarkan sebuah manfaat bagi perusahaan. Alternatif strategi yang di dapat dari hasil matriks SWOT berdasarkan faktor internal dan eksternal dengan mengembangkan strategi S-O, W-O, S-T, dan W-T yaitu :

a. Strategi S-O dengan strategi yang menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal perusahaan di dapat rekomendasi strategi alternatif yaitu:
- Meningkatkan produksi dengan memanfaatkan luas lahan untuk memenuhi permintaan.
- Lebih aktif dalam mempromosikan jamur melalui sosial media serta mengenalkan kualitas, dan manfaat kandungan gizi yang baik pada jamur merang.

b. Strategi W-O dengan strategi yang meminimalkan kelemahan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal perusahaan di dapat rekomendasi strategi alternatif yaitu:
- Mengoptimalkan kapasitas produksi yang lebih luas dalam memenuhi permintaan.
- Petani dapat memasarkan hasil produksi secara langsung ke konsumen dengan manfaat lokasi yang strategis dalam meraih konsumen.

c. Strategi S-T dengan strategi yang menggunkan kekuatan internal perusahaan untuk mengatasi ancaman eksternal

perusahaan didapat rekomendasi strategi alternatif yaitu:

- Menjaga kualitas dan mengenalkan manfaat kandungan gizi baik jamur merang agar menjadi pembada dengan jamur yang lain dan tidak berpengaruh besar terhadap ancaman dari produk sumsitusi/ produk jamur tiram.
- Memanfaatkan bahan baku media tanam sisa hasil pertanian seperti jerami yang lebih murah akan memperkecil biaya produksi sehingga perubahan harga bibit tidak berpengaruh besar terhadap harga jamur merang.

d. Strategi W-T dengan strategi yang meminimalkan kelemahan internal perusahaan dan menghindari ancaman eksternal perusahaan didapat rekomendasi strategi alternatif yaitu:

- Mengoptimalkan kapasitas produksi yg lebih besar agar dapat memenuhi permintaan konsumen sehingga memperkecil dan menghindari ancaman produk subsitusi.
- Mengolah jamur menjadi nilai tambah selain masa simpan lebih lama akan meningkatkan harga dari olahan jamur tersebut, sehingga dapat menutupi perubahan harga bibit.

Hasil yang didapat dari matrik SWOT dari tahap pencocokan di peroleh alternatif strategi yang akan diolah lebih lanjut kepada tahap keputusan strategi yang tepat untuk rekomendasi perusahaan.

Matriks QSPM

Matriks QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) merupakan Matriks Perencanaan Strategi Kuantitaf pada analisis penelitian ini dengan alat yang digunakan sebagai menentukan daya tarik alternatif, melalui informasi bobot yang di dapat dari matrik EFE dan IFE, dengan baris di atas pada QSPM yang terdiri atas alternatif strategi yang di dapat dari hasil penurunan matriks SWOT.

Berdasarkan hasil dari perhitungan Total nilai daya tarik TAS, alternatif strategi yang paling menarik di prioritaskan untuk diterapkan yaitu meningkatkan luas produksi dengan memanfaatkan luas lahan untuk memenuhi permintaan.

Prioritas urutan pertama yang di dapat dari hasil QSPM yaitu meningkatkan luas produksi dengan memanfaatkan luas lahan untuk memenuhi permintaan, dengan skor QSPM tertinggi yaitu 4,93207237. Permintaan pasar akan menjadikan peluang usaha yang baik agar bisa dimanfaatkan, sehingga peningkatan jumlah produksi akan menjadi pertimbangan untuk membangun dan mengembangkan sebuah usaha dengan memanfaatkan luas lahan.

Tabel 3. Hasil Analisis QSPM

No	Strategi Alternatif	Skor QSPM	Urut
1	Meningkatkan luas produksi dengan memanfaatkan luas lahan untuk memenuhi permintaan	4,93207	1
2	Lebih aktif dalam mempromosikan jamur melalui sosial media serta mengenalkan kualitas, dan manfaat kandungan gizi yang baik pada jamur merang	3,94977	6
3	Mengoptimalkan kapasitas produksi yang lebih luas dalam memenuhi permintaan	4,55268	3
4	Petani dapat memasarkan hasil produksi secara langsung ke konsumen dengan manfaat lokasi yg strategis dalam meraih konsumen	4,29301	5
5	Menjaga kualitas dan mengenalkan manfaat kandungan gizi baik jamur merang agar menjadi pembada dengan jamur yang lain dan tidak berpengaruh besar terhadap ancaman dari produk sumsitusi/ produk jamur tiram	3,20276	7
6	Memanfaatkan bahan baku media tanam sisa hasil pertanian seperti jerami yang lebih murah akan memperkecil biaya produksi sehingga perubahan harga bibit tidak berpengaruh besar terhadap harga jamur merang	3,10464	8
7	Mengoptimalkan kapasitas produksi yg lebih besar agar dapat memenuhi permintaan konsumen sehingga memperkecil dan menghindari ancaman produk subsitusi	4,86253	2
8	Mengolah jamur menjadi nilai tambah selain masa simpan lebih lama akan meningkatkan harga dari olahan jamur tersebut, sehingga dapat menutupi perubahan harga bibit.	4,42354	4

Sumber: pengolahan data primer, 2022.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, kesimpulan yang dapat diberikan sebagai berikut:

1. Hasil matrik SWOT dari tahap pencocokan di peroleh alternatif strategi tahap keputusan strategi untuk rekomendasi perusahaan yaitu

a. Strategi S-O meningkatkan produksi dengan memanfaatkan luas lahan untuk memenuhi permintaan. Lebih aktif dalam mempromosikan jamur melalui sosial media serta mengenalkan kualitas, dan manfaat kandungan gizi yang baik pada jamur merang.
b. Strategi W-O yaitu mengoptimalkan kapasitas produksi dalam memenuhi permintaan. Petani dapat memasarkan hasil produksi secara langsung ke konsumen dengan manfaat lokasi yang strategis dalam meraih konsumen.
c. Strategi S-T yaitu menjaga kualitas dan mengenalkan manfaat kandungan gizi baik jamur merang agar menjadi pembada dengan jamur yang lain dan tidak berpengaruh besar terhadap ancaman dari produk jamur lainnya. Memanfaatkan bahan baku media tanam sisa hasil pertanian seperti jerami yang lebih murah akan memperkecil biaya produksi sehingga perubahan harga bibit tidak terlalu berpengaruh besar terhadap produksi sehingga harga jamur merang tetap stabil.
d. Strategi W-T yaitu mengoptimalkan kapasitas produksi yg lebih besar agar dapat memenuhi permintaan konsumen sehingga memperkecil dan menghindari ancaman produk subsitusi. Mengolah jamur menjadi nilai tambah selain masa simpan lebih lama akan meningkatkan harga dari olahan jamur tersebut, sehingga dapat menutupi perubahan harga bibit.

2. Pada pengembangan usaha jamur merang faktor internal dan ekternal menjadi tujuan penting bagi sebuah usaha dalam memperbaiki kendala. Keputusan tahap akhir dari Strategi pengembangan usaha jamur merang "BAJARANG" melalui analisis SWOT dan QSPM di peroleh hasil akhir pada analisis QSPM dengan nilai alternatif strategi yang paling tinggi dari hasil *Total Attracktife Score* TAS, alternatif strategi yang paling menarik di prioritaskan untuk diterapkan pada usaha jamur merang "BAJARANG" yaitu meningkatkan produksi dengan memanfaatkan luas lahan untuk memenuhi permintaan. Strategi tersebut akan menjadi rekomendasi untuk pertimbangan bagi perusahaan dalam pengembangan usaha jamur merang.

Saran

1. Peran pemerintah dalam mendukung pertanian khususnya petani budidaya jamur merang untuk memudahkan dalam mengatasi masalah yang di hadapi, terkait pengolahan produk jamur yang menjadikan nilai tambah, membantu dalam penyediaan bibit jamur, dan lain-lain.
2. Untuk usaha jamur merang "BAJARANG" tetap menjaga kualitas jamur merang, serta memanfaatkan peluang dengan cara melalui promosi di sosial media untuk menarik minat konsumen, membangun kerjasama dengan pedagang sayur, tempat makan olahan jamur, dan memperbaiki kendala produksi yang belum mengoptimalkan agar menjaga permintaan dan minat konsumen terhadap jamur merang.
3. Untuk usaha jamur merang "BAJARANG" sebaiknya perlu melakukan pencatatan keuangan agar dapat mengetahui apakah usaha yang sedang di jalankan mengalami kerugian atau keuntungan, serta dapat mengetahui pengeluaran dan pemasukan pada usaha yang sedang di jalankan.

DAFTAR PUSTAKA

Agromedia. 2009. Buku Pintar Bertanam Jamur Konsumsi. Agromidia Pustaka.

David, F.R. 2004. *Strategic Management*. Prenhalindo. Jakarta.

Kinner, Thomas C, dan Taylor, James R., 2003. *Riset Pemasaran*, (Terjemahan oleh Thamrin). Edisi Tiga, Jakarta: Erlangga.

Maulidah, Silvana. 2012. *Pengantar Manajemen Agribisnis*. Malang: UB Press.

Massinai, R., dkk. 2013. *Strategi Pengembangan agroindustry Berbasis Sistem Usahatani Terpadu di Wilayah Pasang Surut (Studi Kasus: Kabupaten Pulang Pisau Provinsi Klaimantan Tengah)*. *Jurnal Agritech*. 33(2).

Pasaribu, et al. 2002. *Aneka Jamur Unggulan yang Menembus Pasar.* Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia.

Rahmat & Nurhidayat. 2011. *Untung Besar dari Bisnis Jamur Tiram.* Jakarta: PT. Agromedia Pustaka.

Rangkuti, Freddy. 2009. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

_____2015. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.