

**ANALISIS PENGEMBANGAN AGRIBISNIS BUDIDAYA JAMUR TIRAM
(*Pleurotus Ostreatus*) DI KECAMATAN MEDAN MARELAN KOTA MEDAN
PROVINSI SUMATERA UTARA**

Oleh:

Indah Mentari Sagala ¹⁾

Elvira Harita ²⁾

Nelly M. R. Sinaga ³⁾

Universitas Darma Agung, Medan ^{1,2,3)}

E-mail:

sagalaindah4@gmail.com ¹⁾

haritael00@gmail.com ²⁾

sinaganelly@gmail.com ³⁾

ABSTRACT

This study aims at determineing (1) the net income of oyster mushroom agribusiness in the research area; (2) the level of marketing efficiency in the oyster mushroom agribusiness in the research area; (3) internal factors and external factors in the development of oyster mushroom cultivation agribusiness in the research area; and (4) development strategy of oyster mushroom cultivation in the research area. This research was conducted in Medan Marelan District, Medan City, North Sumatra Province. The research area was determined purposively. The research was conducted from May to August 2021. The population in this study is farmers/entrepreneurs who cultivate oyster mushrooms. The total population in this study is 4 oyster mushroom farmers/entrepreneurs. The sampling method used in this research is the saturated sample method. The results show that (1) the income generated was Rp. 9,162,131/Month, (2) marketing of oyster mushroom cultivation has been efficient in the research area, (3) there are internal and external factors in the development of oyster mushroom agribusiness, namely, internal factors: Does not require large land, harvest every day, availability of labor, price selling mushrooms that are stable, able to produce their own mushroom seeds, the quality of the mushrooms produced is not durable, the facilities are still simple, financial management is not yet professional, vulnerability to pests and diseases, conventional oyster mushroom sales system. External factors: The large market share of oyster mushrooms, large public purchasing power of oyster mushrooms, increasing public appetite for oyster mushrooms, can be consumed by all ages, competition between farmers, the effect of changing seasons/weather, rising prices of raw materials, and changes consumer tastes, (4) there is a development strategy in the research area, namely: S – O (Strength – Opportunity) strategy: informing the market share of oyster mushrooms in the research area and optimizing the production of oyster mushrooms. W – O (Weakness – Opportunity) strategy: still maintains people's tastes. or consumers and product quality. Strategy S – T (Strength – Threat): expanding the marketing network of oyster mushrooms and efforts to provide training to the workforce. Strategy W – T (Weakness – Threat): increase competitiveness and promotion.

Keywords: *Oyster Mushroom, SWOT analysis, internal factors and external factors*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui : (1) pendapatan bersih agribisnis jamur tiram di daerah penelitian, (2) tingkat efisiensi pemasaran pada agribisnis jamur tiram di daerah penelitian, (3) faktor internal dan faktor eksternal dalam pengembangan agribisnis budidaya jamur tiram di daerah penelitian, (4) strategi pengembangan budidaya jamur tiram di daerah penelitian. Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Medan Marelan, Kota Medan, Provinsi Sumatera Utara. Daerah penelitian di tentukan secara purposive. Penelitian dilaksanakan mulai bulan Mei s/d Agustus 2021. Populasi dalam penelitian ini adalah petani/pengusaha yang mengusahakan jamur tiram. Jumlah populasi dalam penelitian ini yaitu 4 orang petani/pengusaha jamur tiram. Metode penentuan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode sampel jenuh. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) pendapatan yang dihasilkan sebanyak Rp. 9,162,131/Bulan, (2) pemasaran budidaya jamur tiram sudah efisien di daerah penelitian, (3) terdapat faktor internal dan eksternal dalam pengembangan agribisnis jamur tiram yaitu, faktor internal : Tidak memerlukan lahan yang luas, panen setiap hari, ketersediaan tenaga kerja, harga jual jamur yang stabil, mampu memproduksi bibit jamur sendiri, kualitas jamur yang dihasilkan tidak tahan lama, fasilitas masih sederhana, manajemen keuangan belum professional, kerentanan terhadap hama dan penyakit, sistem penjualan jamur tiram konvensional. Faktor eksternal : Pangsa pasar jamur tiram yang besar, daya beli masyarakat yang besar terhadap jamur tiram, semakin meningkatnya selera masyarakat terhadap jamur tiram, dapat dikonsumsi segala usia, adanya persaingan antar petani, pengaruh pergantian musim/cuaca, kenaikan harga bahan baku, dan perubahan selera konsumen, (4) terdapat strategi pengembangan di daerah penelitian, yaitu : Strategi S – O (*Strength – Opportunity*) : menginformasikan pangsa pasar jamur tiram di daerah penelitian dan mengoptimalkan produksi jamur tiram. Strategi W – O (*Weakness – Opportunity*) : tetap mempertahankan selera masyarakat. atau konsumen dan kualitas produk. Strategi S – T (*Strength – Threat*) : memperluas jaringan pemasaran jamur tiram dan usaha untuk memberikan pelatihan terhadap tenaga kerja. Strategi W – T (*Weakness – Threat*) : meningkatkan daya saing dan promosi.

Kata Kunci : Jamur Tiram, analisis SWOT, faktor internal dan faktor eksternal.

1. PENDAHULUAN

Tumbuhan jamur pada awalnya belum dilirik masyarakat dan di pandang sebelah mata. Pemenuhan kebutuhan masyarakat terhadap konsumsi jamur hanya mengandalkan ketersediaan alam. Dengan cara seperti ini, besaran jamur yang didapatkan sangat terbatas dan tersedia pada musim penghujan. Perkembangan jamur di berbagai belahan dunia, mendorong Indonesia untuk membudidayakan jamur dan mengembangkan jenis-jenis jamur yang dapat di makan (*Edible*) dan memperluas produksi (Parjimo dan Andoko, 2007).

Spesies jamur yang terdapat di alam liar bervariasi, dengan memiliki ciri yang tertentu. Inisiatif dalam pembudidayaan jamur untuk dikonsumsi, timbul akibat masyarakat menyadari kebutuhan terhadap jamur semakin meningkat, tetapi ketersediaan di alam mulai terbatas. Dari segi kesehatan, jamur merupakan sumber makanan yang tidak mengandung kolesterol.

Tabel 1.2 Data Produksi Jamur (Kilogram), Provinsi Sumatera Utara, Tahun 2018

| N O | Kabupaten / Kota | Produksi (Kg) |
|--------|---------------------|------------------|
| 1 | Tapanuli Selatan | 275 |
| 2 | Asahan | 5.385 |

| | | |
|----------------|--------------------|--------|
| 3 | Deli Serdang | 215 |
| 4 | Kota Tebing Tinggi | 17.050 |
| 5 | Kota Medan | 450 |
| 6 | Kota Binjai | 118 |
| Sumatera Utara | | 23.493 |

Sumber : BPS, Statistik Pertanian Hortikultura SPH-SBS, 2019

Adapun faktor yang mendukung pesatnya perkembangan jamur tiram adalah ketersediaan bahan baku (baglog) yang dibutuhkan dalam budidaya ada sepanjang tahun, pengaruh kondisi cuaca dan iklim di Indonesia yang sangat mendukung pertumbuhan jamur tiram, termasuk jenis jamur kosmopolitan yaitu mampu hidup di dataran rendah dan dataran tinggi meskipun hasilnya berbeda, serta produktivitas jamur tiram yang relative tinggi per satuan waktu dan luas.

Kota Medan merupakan salah satu daerah yang memproduksi jamur tiram di Provinsi Sumatera Utara, tepatnya di Kecamatan Medan Marelan. Dari permasalahan tersebut, maka penulis tertarik meneliti dengan judul “Analisis Pengembangan Agribisnis Budidaya Jamur Tiram di Kecamatan Medan Marelan Kota Medan Provinsi Sumatera Utara”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui : (1) tingkat pendapatan agribisnis budidaya jamur tiram (2) tingkat efisiensi pemasaran pada agribisnis budidaya jamur tiram (3) faktor internal dan eksternal dalam pengembangan agribisnis budidaya jamur tiram (4) strategi pengembangan budidaya jamur tiram di daerah penelitian.

2. METODE PENELITIAN

a. Lokasi dan Waktu penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Medan Marelan, Kota Medan, Provinsi Sumatera Utara mulai dari bulan Mei s/d Agustus 2021.

b. Metode Penentuan Sampel

Petani/pengusaha jamur tiram di Kecamatan Medan Marelan adalah populasi pada penelitian ini berjumlah 4 orang.

Metode penentuan sampel yang digunakan adalah metode sampel jenuh dimana secara keseluruhan semua anggota populasi digunakan menjadi sampel.

Tabel 3.1. Penentuan Sampel

| No | Kelurahan | Jumlah Sampel |
|---------------------|------------------|---------------|
| 1 | Rengas Pulau | 1 |
| 2 | Terjun | 2 |
| 3 | Tanah Enam Ratus | 1 |
| Total Sampel | | 4 |

Sumber : Data Tahun 2021

c. Metode Analisis Data

a. Pendapatan usaha jamur tiram dihitung dengan rumus:

$$Pd = TR - TC$$

Dimana :

$$TR = P \times Q$$

$$TC = TVC + TFC$$

Keterangan :

Pd = Pendapatan (Rp)

TR = Total Revenue (Total Penerimaan) (Rp)

TC = Total Cost (Total Biaya) (Rp)

TVC = Total Variabel Cost (Biaya Variabel Total) (Rp)

TFC = Total Fixed Cost (Biaya Tetap Total) (Rp)

P = Harga Produk (Rp)

Q = Jumlah Produk (Kg)

(Boediono, 2016)

Kriteria :

Pendapatan > UMK Kota Medan (Tinggi)

Pendapatan < UMK Kota Medan (Rendah)

UMK Kota Medan = Rp. 3,329,867 / Tahun 2021

b. Tingkat efisiensi pemasaran pada agribisnis budidaya jamur tiram dihitung dengan rumus :

$$Ep = \frac{\text{biaya pemasaran}}{\text{nilai produk yang dipasarkan}} \times 100\%$$

Keterangan :

Ep = Efisiensi Pemasaran

Kriteria :

Nilai Ep: Ep < 50% = Efisien

Ep > 50% = Tidak Efisien.

(Soekartawi, 2002)

c. Analisis Faktor internal dan eksternal dalam pengembangan agribisnis budidaya jamur tiram diuraikan sebagai berikut:

1. Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*)

Menurut (Santoso, 2013), matriks IFE adalah perumusan strategi yang digunakan untuk meringkas dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan utama dalam area-area fungsional bisnis, sekaligus menjadi dasar untuk mengidentifikasi serta mengevaluasi hubungan diantara area tersebut, penilaian intuitif digunakan dalam pengembangan matriks evaluasi faktor internal, sehingga tampilan ilmiahnya tidak boleh ditafsirkan sebagai bukti bahwa teknik ini benar-benar tanpa celah.

2. Matriks EFE (*Eksternal Factor Evaluation*)

Menurut (Santoso, 2013), matriks EFE memungkinkan para penyusun strategi untuk meringkas dan mengevaluasi informasi Pelanggan, Pemerintahan, Informasi pasar, Penyedia sarana produksi, Teknologi dan Pengolahan hasil pertanian

d. Strategi pengembangan budidaya jamur tiram di daerah penelitian.

Matriks SWOT merupakan suatu kerangka penganalisisan yang terintegrasi antara internal perusahaan dan lingkungan eksternal, dengan membangun pendekatan SWOT. Matriks SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman.

Menurut (Santoso, 2013), matriks SWOT merupakan *Matching tool* yang penting dalam mencari alternative strategi. Ada empat tipe strategi yang dapat dikembangkan dengan matriks SWOT, yaitu sebagai berikut :

1. Strategi S-O (*Strength-Opportunity*) yaitu strategi yang menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk mendapatkan peluang-peluang yang ada diluar perusahaan.
2. Strategi W-O (*Weakness-Opportunity*) yaitu strategi yang bertujuan untuk memperkecil kelemahan-kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang-peluang eksternal.
3. Strategi S-T (*Strength-Threat*) yaitu strategi ini perusahaan berusaha untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman-ancaman eksternal.
4. Strategi W-T (*Weakness-Threat*) yaitu strategi untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman.

Matriks SWOT ini merupakan alat formulasi pengambilan keputusan untuk menentukan strategi yang ditempuh berdasarkan logika untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman perusahaan (Setyorini,

Effendi, dan Santoso, 2016), tahapan dalam menyusun matriks SWOT adalah sebagai berikut :

1. Menyusun daftar peluang dan ancaman eksternal perusahaan serta perusahaan serta kekuatan dan kelemahan internal perusahaan.
2. Menyusun strategi SO (*Strength – Opportunity*) dengan cara mencocokkan kekuatan-kekuatan internal dan peluang-peluang eksternal.
3. Menyusun WO (*Weakness- Opportunity*) dengan cara mencocokkan kelemahan-kelemahan internal dan peluang-peluang eksternal.
4. Menyusun strategi ST (*Strenght-Threat*) dengan cara mencocokkan kekuatan-kekuatan internal dan ancaman-ancaman eksternal.
5. Menyusun strategi WT (*Weakness-Threat*) dengan cara mencocokkan kelemahan-kelemahan internal dan ancaman-ancaman eksternal.

Quantitative Strategic Planning Matriks (QSPM)

(Putri, Astuti dan Putri, 2014) QSPM merupakan alat analisis dalam pengambilan keputusan. Analisis QSPM memungkinkan perusahaan untuk mengevaluasi alternative strategi secara objektif, berdasarkan faktor keberhasilan internal dan eksternal yang telah diidentifikasi sebelumnya.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Analisis Pendapatan Budidaya Jamur Tiram di Daerah Penelitian

i. Biaya Produksi

1. Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku adalah nilai dari seluruh input usaha yang dikeluarkan dalam Budidaya Jamur Tiram

Tabel. 3.1. Rata – Rata Penggunaan Bahan Baku (Kg/Liter/Bulan) pada Budidaya Jamur Tiram di Daerah Penelitian, Tahun 2021

| No | Bahan Baku | Jumlah (Kg/Liter) | Jumlah (Rp) |
|--------------|-------------|-------------------|------------------|
| 1 | Serbuk Kayu | 8,875 | 1,797,000 |
| 2 | Dedak Sekam | 838,5 | 2,937,750 |
| 3 | Dolomit | 85,25 | 254,750 |
| 4 | Jagung | 77,75 | 475,000 |
| 5 | Spiritus | 3,25 | 32,500 |
| 6 | Alkohol | 1,25 | 46,250 |
| 7 | Air | 5,325 | 123,750 |
| Total | | 15,206 | 5,667,000 |

Sumber : Data Primer, Tahun 2021

Berdasarkan Tabel 3.1. diketahui bahwa rata-rata jumlah bahan baku budidaya jamur tiram sebanyak 15,206/bulan dengan biaya sebanyak Rp. 5.667.000. Penggunaan bahan baku di daerah penelitian relative tinggi, berdasarkan penelitian (Hendra, 2018) dalam budidaya jamur tiram bahan baku yang digunakan yaitu sebanyak 3,096/bulan dengan biaya 2,496,633/bulan.

2. Bahan Penunjang

Kebutuhan bahan penunjang pada budidaya jamur tiram dapat dilihat pada tabel 3.2.

Tabel 3.2. Rata-Rata Penggunaan Bahan Penunjang Pada Budidaya Jamur Tiram di Daerah Penelitian, Tahun 2021

| No | Bahan Penunjang | Jumlah | Jumlah (Rp) |
|--------------|-----------------|--------------|------------------|
| 1 | Kapas Putih | 1 | 100,000 |
| 2 | Karet | 1 | 23,750 |
| 3 | Plastik | 24 | 824,500 |
| 4 | Gas | 53,25 | 831,500 |
| Total | | 79,25 | 1,779,750 |

Sumber : Data Primer, Tahun 2021

Berdasarkan Tabel 3.2. dapat dilihat bahwa penggunaan bahan penunjang tertinggi yaitu gas dengan biaya Rp. 831.500/bulan. Penggunaan bahan penunjang yang terendah yaitu karet dengan biaya Rp. 23.750/bulan. Berdasarkan penelitian (Hendra, 2018) dalam budidaya jamur tiram biaya bahan penunjang karet dengan biaya Rp. 192.000/bulan dan bahan

penunjang gas dengan biaya Rp. 1.350.000/bulan. Hal ini tergolong rendah dalam penggunaan bahan penunjang budidaya jamur tiram karena harga gas di daerah penelitian sebesar Rp.18.000/tabung 3kg dan harga karet di daerah penelitian Rp.30.000/kg

3. Biaya Penyusutan Peralatan

Jenis dan rata – rata biaya penyusutan peralatan di daerah penelitian dapat dilihat pada tabel 5.3. dibawah ini.

Tabel 3.3. Rata-Rata Biaya Penyusutan Peralatan Pada Budidaya Jamur Tiram di Daerah Penelitian, Tahun 2021

| No | Peralatan Berdasarkan Sampel | Harga Peralatan (Rp) | Penyusutan/ Bulan (Rp) |
|--------------------|------------------------------|----------------------|------------------------|
| 1 | Sampel 1 | 48,275,000 | 865,914 |
| 2 | Sampel 2 | 38,540,000 | 500,279 |
| 3 | Sampel 3 | 1,780,000 | 45,749 |
| 4 | Sampel 4 | 17,350,000 | 256,449 |
| Total | | 105,945,000 | 1,676,341 |
| Rata – Rata | | 26,486,250 | 419,085 |

Sumber : Data Primer, Tahun 2021

Berdasarkan tabel 3.3. dapat diketahui bahwa biaya penyusutan terbesar adalah terdapat pada biaya peralatan pada sampel nomor 1 yaitu sebesar 500,279/bulan. Sedangkan biaya penyusutan terkecil terdapat pada sampel nomor 3 yaitu sebesar Rp. 45,749/bulan. Besarnya biaya penyusutan seluruh peralatan pada setiap sampel dalam perbulan adalah sebesar Rp. 1.676.341/bulan. Dengan rata-rata Rp.419,085/bulan.

4. Tenaga Kerja

Tenaga kerja yang digunakan dalam budidaya jamur tiram ini adalah 3 tempat penelitian menggunakan Tenaga Kerja Luar Keluarga (TKLK) dan 1 tempat penelitian menggunakan Tenaga Kerja Dalam Keluarga (TKDK). Jumlah seluruh tenaga kerja pada budidaya jamur tiram adalah sebanyak 10 orang, jumlah dan biaya yang

dibutuhkan dalam budidaya jamur tiram dapat dilihat pada tabel 5.4.

Tabel 3.4 Rata – Rata HKP dan Biaya Tenaga Kerja Pada Budidaya Jamur Tiram di Daerah Penelitian, Tahun 2021

| No | Kegiatan | HKP | Total Biaya/bulan (Rp) |
|--------------|----------------------|-------------|------------------------|
| 1 | Budidaya jamur tiram | 2,43 | 4,120,000 |
| Total | | 2,43 | 4,120,000 |

Sumber : Data Primer, Tahun 2021

Berdasarkan tabel 3.4. penggunaan tenaga kerja untuk budidaya jamur tiram dimana dari 4 tempat penelitian sebanyak 10 orang tenaga kerja laki-laki, dengan rata-rata jam kerja 8 jam. Untuk tugas yang dilakukan di setiap sampel memiliki tugas yang sama yaitu pembibitan, perawatan, pemanenan, dan pemasaran dilakukan dengan cara agen datang langsung ke tempat. Untuk upah tenaga kerja setiap sampel berbeda, upah tenaga kerja pada sampel 1 sebesar Rp. 62.500/hari. Pada sampel 2 sebesar Rp. 110.000/hari, sampel 3 tidak mengeluarkan biaya tenaga kerja karena mereka menggunakan tenaga kerja dalam keluarga dan pada sampel 4 sebesar Rp. 60.000/hari, sampel 4 hanya 2 hari kerja dalam 1 minggu atau sama dengan dalam 1 bulan hanya bekerja 8 hari saja. Dan rata – rata untuk keseluruhan sebesar Rp. 4.120.000/bulan.

5. Biaya Pajak dan Sewa Lahan

Untuk mengetahui biaya rata –rata pajak atau sewa lahan dan biaya penyusutan dapat dilihat pada tabel 3.5.

Tabel 3.5. Rata – Rata Biaya Pajak/Sewa Lahan dan Biaya Penyusutan Pada Budidaya Jamur Tiram di Daerah Penelitian, Tahun 2021

| No | Biaya(Rp) | |
|--------------|----------------|------------|
| | Pajak | Sewa Lahan |
| 1 | 192,500 | 750,000 |
| Total | 942,500 | |

Sumber : Data Primer, Tahun 2021

Berdasarkan Tabel 3.5. rata – rata biaya pajak dan sewa lahan yaitu sebesar

Rp. 942,500 / tahun. Rata – rata biaya pajak yang dibutuhkan adalah Rp.192.500/tahun dimana pada sampel 1, terdiri dari 3 bangunan, dimana 2 bangunan masih disewa dengan biaya Rp.3.000.000/Tahun, dengan 1 bangunan sudah milik sendiri dengan biaya pajak sebesar Rp. 300.000/Tahun. Pada sampel 2, bangunan sudah milik sendiri dengan biaya pajak sebesar Rp. 200.000/Tahun. Pada sampel 3, bangunan sudah milik sendiri dengan biaya pajak sebesar Rp. 70.000/Tahun, dan pada sampel 4, bangunan sudah milik sendiri dengan biaya pajak sebesar Rp. 200.000/Tahun.

6. Biaya Bangunan

Untuk mengetahui biaya rata –rata bangunan dan biaya penyusutan dapat dilihat pada tabel 3.6.

Tabel 3.6. Rata – Rata Biaya Bangunan dan Biaya Penyusutan Pada Budidaya Jamur Tiram di Daerah Penelitian, Tahun 2021

| No | Biaya (Rp) | Nilai Penyusutan/bulan(Rp) |
|--------------|-------------------|----------------------------|
| 1 | 64,000,000 | 891,534 |
| Total | 64,000,000 | 891,534 |

Sumber : Data Primer, Tahun 2021

Berdasarkan Tabel 3.6. Rata – rata biaya bangunan yaitu sebesar Rp. 64.000.000/ tahun, dengan nilai penyusutan yaitu sebesar Rp. 891,534/bulan.

7. Biaya Total Produksi

Biaya total produksi yang dikeluarkan oleh petani budidaya jamur tiram di daerah penelitian dapat dilihat dari tabel 3.7

Tabel 3.7. Rata – Rata Biaya Total Produksi (Rp) Budidaya Jamur Tiram di Daerah Penelitian, Tahun 2021

| No | Uraian | Biaya Total Produksi (Rp) |
|----|------------------------|---------------------------|
| 1 | Biaya Variabel | |
| | - Bahan Baku | 5,667,000 |
| | - Bahan Penunjang | 1,779,750 |
| | - Tenaga Kerja | 4,120,000 |
| 2 | Biaya Tetap | |
| | - Penyusutan Peralatan | 419,085 |
| | - Pajak / Sewa | 942,500 |

| | | |
|--------------|----------|-------------------|
| - | Bangunan | 891,534 |
| Total | | 13,837,869 |

Sumber : Data Primer, Tahun 2021

Berdasarkan tabel 3.7 menunjukkan bahwa biaya total produksi pada budidaya jamur tiram sebesar Rp. 13,837,869/bulan. Biaya produksi budidaya jamur tiram terbesar digunakan untuk bahan baku yaitu sebesar Rp. 5,667,000/bulan, karena bahan baku untuk jamur tiram tergolong mahal. Dan biaya produksi budidaya jamur tiram terkecil digunakan untuk biaya penyusutan peralatan yaitu sebesar Rp.419,085/bulan.

8. Penerimaan dan Pendapatan Bersih Rata–Rata Budidaya Jamur Tiram di Daerah Penelitian

Besarnya rata–rata penerimaan dan pendapatan bersih budidaya jamur tiram di daerah penelitian dapat dilihat pada tabel 3.8.

Tabel 3.8. Rata–Rata Penerimaan dan Pendapatan Bersih (Rp) Budidaya Jamur Tiram di Daerah Penelitian, Tahun 2021

| No | Uraian | Jumlah/Bulan |
|----|----------------------|--------------|
| 1 | Produksi (Kg) | 1,150 |
| 2 | Harga (Rp/Kg) | 20,000 |
| 3 | Penerimaan | 23,000,000 |
| 4 | Biaya Total Produksi | 13,837,869 |
| 5 | Pendapatan | 9,162,131 |

Sumber : Data Primer, Tahun 2021

Berdasarkan Tabel 3.8 menunjukkan bahwa produksi jamur tiram sebanyak 1,150 kg/bulan dengan harga jual Rp.20.000/kg sehingga diperoleh sebesar Rp. 23.000.000/bulan. Pendapatan dihitung dari besarnya biaya total produksi pada budidaya jamur tiram yaitu sebesar Rp. 13,819,869/bulan, sehingga diperoleh pendapatan bersih budidaya jamur tiram yaitu sebesar Rp. 9,162,131/bulan.

Menurut upah minimum kota (UMK) Kota Medan sebesar Rp. 3.329.867/bulan. Pendapatan bersih budidaya jamur tiram di daerah penelitian **tergolong tinggi**, karena upah minimum kota (UMK) Kota Medan

lebih kecil daripada pendapatan budidaya jamur tiram di daerah penelitian. Hal ini menunjukkan bahwa pendapatan budidaya jamur tiram di daerah penelitian > UMK Kota Medan

b. Efisiensi Pemasaran

Untuk mengetahui efisiensi pemasaran budidaya jamur tiram di daerah penelitian maka biaya pemasaran harus diketahui terlebih dahulu dengan cara mengurangi harga jamur tiram pada pedagang pengecer sebesar Rp. 25,000/Kg dengan harga jamur tiram di tingkat petani atau pengusaha budidaya jamur tiram sebesar Rp. 20,000/Kg. Dengan demikian biaya pemasaran diperoleh sebesar Rp. 5,000.

$$\begin{aligned} E_p &= \frac{\text{Biaya Pemasaran}}{\text{Nilai Produksi Yang Dipasarkan}} \times 100 \% \\ &= \frac{5,000}{20,000} \times 100 \% \\ &= 25 \% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas diperoleh nilai $E_p = 25 \%$. Menurut (Kolter, 2012) pemasaran dikatakan efisien jika biaya pemasaran dibagi nilai produk yang dipasarkan dibagi seratus persen berada pada nilai 0 – 33 %. Dengan demikian pemasaran jamur tiram di daerah penelitian tergolong efisien yaitu dengan nilai 25 %.

c. Faktor Internal dan Faktor Eksternal Dalam Pengembangan Agribisnis Budidaya Jamur Tiram di Daerah Penelitian.

a. Faktor Internal

Faktor internal, kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh budidaya jamur tiram di daerah penelitian dapat diidentifikasi sebagai berikut. Kekuatan yang dimiliki oleh budidaya jamur tiram di daerah penelitian adalah sebagai berikut.

1. Tidak Memerlukan Lahan Yang Luas

Dalam mengatur dan mengoordinasikan penggunaan sumber daya, manajemen produksi atau operasional perlu membuat keputusan – keputusan yang berhubungan dengan upaya – upaya untuk mencapai tujuan, agar barang dan jasa – jasa yang dihasilkan sesuai dan tepat seperti yang diharapkan.

Untuk menjalankan usaha jamur tiram tidak memerlukan lahan yang luas, petani ataupun pengusaha jamur tiram bisa menjalankan usaha jamurnya disekitar perkarangan rumah, hal ini memudahkan bagi pemilik untuk memelihara jamur tiram agar tumbuh dengan baik.

Luas lahan yang digunakan berdasarkan sampel di daerah penelitian yaitu pada sampel 1, tempat budidaya jamur tiram di daerah penelitian, ada 3 kumbang/bangunan, yang mana luasnya sebesar 7 m x 14 m di setiap kumbang. Pada sampel 2, tempat budidaya jamur tiram di daerah penelitian memiliki luas lahan 16 m x 18 m. Pada sampel 3, tempat budidaya jamur tiram di daerah penelitian memiliki luas lahan sebesar 14 m x 16 m. Dan pada sampel 4, tempat budidaya jamur tiram di daerah penelitian memiliki luas lahan sebesar 10 m x 10 m.

2. Panen Setiap Hari

Keunggulan lainnya petani ataupun pengusaha jamur tiram yakni panen bisa dilakukan setiap hari tanpa ada musim tertentu. Hasil produksi jamur tiram di daerah penelitian setiap hari rata – rata menghasilkan 10 kg – 70 kg. Dimana pada sampel 1, hasil produksi jamur tiram setiap hari rata – rata menghasilkan 70 kg. Pada sampel 2, hasil produksi jamur tiram setiap hari rata – rata menghasilkan 50 kg. Pada sampel 3 hasil produksi jamur tiram setiap hari rata – rata menghasilkan

20 kg. Pada sampel 4 hasil produksi jamur tiram setiap hari rata – rata menghasilkan 10 kg.

3. Ketersediaan Tenaga Kerja

Berdasarkan hasil dari penelitian di daerah penelitian jumlah tenaga kerja pada usia produktif 15 – 44 tahun banyak tersedia. Dimana pada usia tersebut lebih mudah untuk diberi arahan dan masukan. Hal ini merupakan kekuatan bagi usaha budidaya jamur tiram karena tenaga kerja sudah mendapatkan pelatihan khusus tentang budidaya jamur tiram. Tenaga kerja yang digunakan dalam usaha budidaya jamur tiram antara lain mengerjakan berbagai kegiatan seperti pembuatan bibit, penyiraman, dan pemanenan. Jumlah tenaga kerja yang digunakan dalam usaha budidaya jamur tiram rata – rata adalah 2 orang.

4. Harga Jual Jamur Tiram Yang Stabil

Berdasarkan hasil wawancara dengan petani jamur tiram, rata – rata harga jamur tiram adalah Rp. 20.000/kg dengan rentang harga antara Rp. 18.000/kg – Rp. 25.000/kg. Petani memperoleh keuntungan sebesar Rp.2.440/kg. Hal ini menjadi kekuatan usaha budidaya jamur tiram karena harga jual ditentukan oleh petani jamur tiram dan harga yang diberikan relatif stabil karena petani yang membudidayakan masih sedikit, jumlah produksi jamur tiram tidak terlalu banyak sehingga jamur tiram di pasaran masih terbatas. Dan harga di daerah penelitian tidak pernah mengalami penurunan.

5. Mampu Memproduksi Bibit Jamur Sendiri

Di setiap masing-masing sampel di daerah penelitian, perjalanan usahanya dimana awal dari usaha budidaya jamur tiram dimulai dari membeli bibit jamur dari usaha yang sejenis, lambat laun seiring

dengan bertambahnya permintaan atau pelanggan maka usaha budidaya jamur tiram di daerah penelitian sudah memproduksi bibit sendiri, secara tidak langsung usaha budidaya jamur tiram dapat mengurangi biaya operasionalnya.

Kelemahan yang dimiliki oleh budidaya jamur tiram di daerah penelitian adalah sebagai berikut:

1. Kualitas Produk Jamur Tiram Yang Dhasilkan Tidak Tahan Lama

Kualitas produk yang dihasilkan oleh masing – masing sampel di daerah penelitian memiliki kualitas produk yang sangat baik tetapi daya simpan pasca panen dari jamur tiram hanya bisa bertahan dua sampai empat hari. Hal tersebut dikarenakan, jamur tiram sangat aktif melepaskan uap air, sehingga jamur tiram menjadi kering dan kantong penyimpanan menjadi basah karena uap air. Basahnya kantong penyimpanan bisa menyebabkan jamur menjadi lebih cepat busuk dan tidak bisa digunakan kembali. Sedangkan jika jamur kering warnanya menjadi kekuningan.

2. Fasilitas Masih Sederhana

Untuk fasilitas produksi oleh masing – masing sampel di daerah penelitian masih menggunakan fasilitas sederhana, untuk mengaduk bahan – bahan yang digunakan untuk pembuatan baglog masih menggunakan alat yang manual dengan menggunakan cangkul dan sekop, belum menggunakan mesin. Dan pada sampel 3 masih menggunakan drum untuk mengukus baglog jamur tiram. Hal ini menjadi suatu kelemahan dalam menjalankan usaha budidaya jamur tiram di daerah penelitian.

3. Manajemen Keuangan Belum Profesional

Dari hasil wawancara pada saat penelitian di daerah penelitian, manajemen keuangan oleh masing – masing sampel pada penelitian ini dipegang oleh karyawan yang notabennya tidak memiliki keahlian di bidang manajemen keuangan, sehingga alur

keungan dibuat secara manual dan sederhana.

4. Kerentanan Terhadap Hama Dan Penyakit

Penyakit yang menyerang jamur tiram pada masing-masing sampel pada penelitian ini biasanya disebabkan oleh bakteri, dan virus. *Trichoderma Spp.* Dapat menghambat pertumbuhan miselium jamur tiram sehingga dapat menggagalkan tumbuhnya tubuh buah jamur tiram. Ciri – ciri kontaminasi yang disebabkan oleh jamur tiram ini adalah timbulnya bintik-bintik atau noidah hijau pada media baglog jamur tiram. Cara mengatasi masalah ini adalah dengan segera membuang baglog yang terkontaminasi. Sedangkan cara pencegahannya dapat dilakukan dengan melakukan sterilisasi/desinfeksi tenaga kerja dan peralatan yang dipergunakan untuk perawatan kumbung.

Mucor spp. Kontaminasi *Mucor* dengan timbulnya noda hitam pada permukaan media baglog. Kontaminasi ini menyebabkan persaingan dengan pertumbuhan miselium jamur tiram sehingga bisa menghambat atau menggagalkan tumbuhnya tubuh jamur tiram. Pencegahan dapat dilakukan dengan mengurangi jumlah susunan baglog jamur dan mengatur atau menurunkan suhu ruangan dengan membuka dan mengatur sirkulasi udara.

Penicillium spp. Kontaminasi ditandai dengan tumbuhnya miselium berwarna coklat/merah tua yang pada akhirnya dapat menghambat tumbuhnya miselium dan tubuh buah jamur tiram. Pencegahan dapat dilakukan dengan cara menjaga kebersihan ruangan inkubasi. Cara mengatasi jamur tiram ini adalah dengan membuang media baglog yang terkontaminasi sehingga penyebarannya dapat diputus atau ditiadakan.

5. Sistem Penjualan Jamur Tiram Konvensional

Sistem penjualan produk jamur tiram di daerah penelitian lebih banyak ditujukan ke agen (distributor), memberikan informasi dari setiap orang yang membeli jamur tiram. Para petani menganggap bahwa konsumen akan bertambah jika kualitas produknya tetap terjaga sehingga tidak memerlukan penawaran produk. Hal ini merupakan kendala bagi usaha jamur tiram untuk memperluas jaringan pemasaran produknya.

Skor Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE) yang dimiliki oleh usaha budidaya jamur tiram di daerah penelitian sebesar 3,735 menunjukkan bahwa reaksi usaha budidaya jamur tiram di daerah penelitian tergolong kuat.

Tabel 3.9. Analisis Matriks Internal Factor Evaluation (IFE)

| No | Faktor Internal Kekuatan | Bobot | Rating | Skor |
|----|--|-------------|--------|--------------|
| 1 | Tidak Memerlukan Lahan Yang Luas | 0,09 | 3,5 | 0,315 |
| 2 | Panen Setiap Hari | 0,11 | 4 | 0,44 |
| 3 | Ketersediaan Tenaga Kerja | 0,09 | 3,25 | 0,29 |
| 4 | Harga Jual Jamur Tiram Yang Stabil | 0,11 | 4 | 0,44 |
| 5 | Mampu Memproduksi Bibit Jamur Tiram Sendiri | 0,11 | 4 | 0,44 |
| | Jumlah | 0,51 | | 1,925 |
| | Kelemahan | | | |
| 1 | Kualitas Produk Jamur Tiram Yang Dihasilkan Tidak Tahan Lama | 0,11 | 4 | 0,44 |
| 2 | Fasilitas Masih Sederhana | 0,09 | 3,5 | 0,315 |
| 3 | Manajemen Keuangan Belum Professional | 0,08 | 3 | 0,24 |
| 4 | Kerentanan Terhadap Hama Dan Penyakit | 0,11 | 4 | 0,44 |

| | | | | |
|---|---|-------------|------|--------------|
| 5 | Sistem Penjualan Jamur Tiram Konvensional | 0,10 | 3,75 | 0,375 |
| | Jumlah | 0,49 | | 1,81 |
| | Total | 1,00 | | 3,735 |

Sumber : Data Primer, Tahun 2021

Berdasarkan analisis faktor internal diidentifikasi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki beberapa sampel budidaya jamur tiram di daerah penelitian berdasarkan tabel di atas diperoleh gambaran bahwa faktor internal yang berupa kekuatan yang dimiliki usaha budidaya jamur tiram di daerah penelitian adalah tidak memerlukan lahan yang luas dengan skor tertinggi sebesar 0,315 sedangkan berupa kelemahan yang dimiliki usaha budidaya jamur tiram ialah kurang adanya sistem penjualan jamur tiram dengan skor tertinggi sebesar 0,375.

b. Faktor Eksternal

Faktor eksternal, peluang dan ancaman yang dimiliki oleh budidaya jamur tiram di daerah penelitian dapat diidentifikasi sebagai berikut.

Peluang yang dimiliki oleh budidaya jamur tiram di daerah penelitian adalah sebagai berikut.

1. Pangsa Pasar Jamur Tiram Yang Besar

Dari berbagai jenis jamur konsumsi, jamur tiram yang cukup banyak diminati konsumen. Pangsa pasar jamur tiram di Indonesia mencapai 30% dari seluruh jenis jamur. Pangsa pasar jamur tiram di daerah penelitian sudah dipasarkan ke seluruh wilayah di kota medan diantaranya pasar local/pasar tradisional, supermarket, restoran, rumah makan, dan konsumsi rumah tangga. Penjualan jamur tiram juga tidak hanya ke agen tetapi masyarakat sekitar tempat penelitian bisa membeli secara langsung.

2. Daya Beli Masyarakatang Besar Terhadap Jamur Tiram

Jamur tiram merupakan produk yang dikonsumsi para konsumen dari berbagai kalangan dikarenakan harganya yang masih dapat terjangkau dan jamur tiram dapat diolah menjadi berbagai jenis makanan salah satu adalah jamur tiram krispy. Hal ini menjadi peluang bagi para petani jamur tiram. Dengan demikian petani tidak perlu takut dalam menjalankan usaha jamur tiram karena harga yang terjangkau dan mencakup kalangan.

3. Semakin Meningkatnya Selera Masyarakat Terhadap Jamur Tiram

Hingga saat ini selera masyarakat untuk mengkonsumsi jamur tiram merupakan salah satu peluang bagi petani jamur tiram. Makanan yang mengandung nilai gizi yang tinggi, dan jamur tiram banyak memiliki manfaat untuk kesehatan tubuh, yaitu meningkatkan daya tahan tubuh, menurunkan kolestrol, membantu kesehatan jantung, sumber vitamin B3, kaya akan antioksidan, dll. Dan rasanya yang enak dan bisa dibuat menjadi berbagai produk olahan otomatisakan membuat para konsumen tertarik untuk membeli dan menikmati jamur tiram.

4. Dapat Dikonsumsi Segala Usia

Jenis jamur yang ada di dunia ini sangat beragam, salah satu nya jamur tiram, jamur tiram merupakan salah satu bahan pangan yang sehat dan bergizi, relatif murah dan dapat di konsumsi anak – anak ataupun orang tua.

Ancaman yang dimiliki oleh budidaya jamur tiram di daerah penelitian adalah sebagai berikut.

1. Adanya Persaingan Antar Petani

Pangsa pasar dan permintaan yang selalu meningkat terhadap jamur tiram

menyebabkan mulai banyaknya petani yang membudidayakan jamur tiram. Berdasarkan dari beberapa sampel penelitian, petani yang membudidayakan jamur tiram sudah mulai banyak, tidak hanya di Kecamatan Marelan saja tetapi persaingan sudah meluas ke wilayah-wilayah lain di Kota Medan. Dampak yang timbul dari usaha ini adalah terjadinya persaingan dengan petani lain dalam memperebutkan konsumen.

2. Pengaruh Pergantian Musim/Cuaca

Ancaman produksi oleh masing-masing sampel pada penelitian ini adalah musim/cuaca yaitu musim kemarau dengan suhu udara panas dapat mengakibatkan produksi jamur tiram menurun. Sebab, pertumbuhan jamur tiram memerlukan suhu dingin dan kecukupan akan air.

Pertumbuhan jamur tiram sangat tergantung pada faktor fisik seperti suhu, kelembaban, cahaya, pH media tanam, dan aerasi, udara jamur tiram dapat menghasilkan tubuh buah secara optimum pada rentang 26°C – 28°C, sedangkan pertumbuhan miselium pada suhu 28°C – 30°C, kelembaban udara 80 – 90 % dan pH media tanam yang agak masam antara 5 – 6. Aerasi merupakan hal penting bagi pertukaran udara lingkungan tumbuh jamur yaitu engab mempertahankan persediaan oksigen (O₂) dan membuang karbon dioksida (CO₂), cahaya matahari yang dibutuhkan untuk pertumbuhan jamur sangat sedikit berkisar antara 50 – 300 lux

Kenaikan Harga Bahan Baku

Kenaikan harga bahan baku adalah salah satu ancaman bagi masing – masing sampel pada penelitian ini. Dari hasil wawancara dengan petani jamur tiram, jika bahan baku sedang langkah maka kenaikan harga bahan baku pun terjadi dan hal ini menjadi ancaman bagi petani dalam menjalankan usaha jamur tiram. Bahan baku yang sering

mengalami kenaikan harga yaitu serbuk kayu, jika serbuk kayu mudah di dapat harga dalam 1 goni biasanya berkisar Rp.10.000 dan jika serbuk kayu sulit di dapat harga bisa mengalami kenaikan dalam 1 goni biasanya berkisar Rp.20.000 – Rp.25.000.

3. Perubahan selera konsumen

Pada sektor pelanggan, perubahan selera konsumen juga menjadi ancaman bagi usaha jamur tiram dalam menjalankan usaha jamur tiram. Selera konsumen bisa saja berubah kapan pun, misalnya muncul jenis jamur-jamur lain.

Tabel 3.10. Analisis Matriks Eksternal Factor Evaluation (EFE)

| No | Faktor Eksternal | Bobot | Rating | Skor |
|----------------|---|-------------|--------|-------------|
| Peluang | | | | |
| 1 | Pangsa Pasar Jamur Tiram Yang Besar | 0,14 | 4 | 0,56 |
| 2 | Daya Beli Masyarakat Yang Besar Terhadap Jamur Tiram | 0,14 | 4 | 0,56 |
| 3 | Semakin Meningkatnya Selera Masyarakat Terhadap Jamur Tiram | 0,13 | 3,75 | 0,49 |
| 4 | Dapat Dikonsumsi Segala Usia | 0,14 | 4 | 0,56 |
| Jumlah | | 0,55 | | 2,17 |
| Ancaman | | | | |
| 1 | Adanya Persaingan Antar Petani | 0,12 | 3,5 | 0,42 |
| 2 | Pengaruh Pergantian Musim/Cuaca | 0,11 | 3,25 | 0,36 |
| 3 | Kenaikan Harga Bahan Baku | 0,09 | 2,75 | 0,25 |
| 4 | Perubahan Selera Konsumen | 0,13 | 3,75 | 0,49 |
| Jumlah | | 0,45 | | 1,52 |
| Total | | 1,00 | | 3,69 |

Berdasarkan analisis faktor eksternal diidentifikasi peluang dan ancaman yang dimiliki beberapa sampel budidaya jamur tiram di daerah penelitian. Berdasarkan tabel diatas diperoleh gambaran bahwa faktor

eksternal yang berupa peluang yang dimiliki usaha budidaya jamur tiram di daerah penelitian adalah pangsa pasar jamur tiram yang besar, semakin meningkatnya selera masyarakat terhadap jamur tiram, dan dapat dikonsumsi segala usia adalah yang memiliki skor tertinggi yaitu sebesar 0,56. Sedangkan yang berupa ancaman yang dimiliki usaha budidaya jamur tiram ialah perubahan selera konsumen dengan skor tertinggi sebesar 0,49.

Skor Matriks *Eksternal Factor Evaluation* (EFE) yang dimiliki oleh usaha budidaya jamur tiram di daerah penelitian ialah sebesar 3,69 menunjukkan bahwa reaksi usaha budidaya jamur tiram di daerah

penelitian terhadap faktor – faktor eksternal tergolong kuat.

a. Strategi Pengembangan Budidaya Jamur Tiram di Daerah Penelitian

Matriks SWOT digunakan untuk merumuskan strategi pengembangan suatu usaha. Matriks ini menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi, yaitu S-O (*Strength - Oppurtunities*), strategi W-O (*Weakness - Oppurtunities*), strategi S-T (*Strength - Threats*), startegi W-T (*Weakness - Threats*. Matriks SWOT perumusan Strategi Pengembangan Agribisnis Budidaya Jamur Tiram di daerah penelitian dapat dilihat pada tabel 3.11. berikut ini.

Tabel 3.11. Matriks SWOT Pengembangan Agribisnis Budidaya Jamur Tiram di Daerah Penelitian, Tahun 2021

| | | |
|------------------|--|---|
| Faktor Internal | <p>Strength (S) Kekuatan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tidak memerlukan lahan yang luas 2. Panen setiap hari 3. Ketersediaan tenaga kerja 4. Harga jual jamur tiram yang stabil 5. Mampu memproduksi bibit jamur tiram sendiri | <p>Weakness (W) Kelemahan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitas produk jamur tiram yang dihasilkan tidak tahan lama 2. Fasilitas masih sederhana 3. Manajemen keuangan belum professional 4. Kerentanan terhadap hama dan penyakit 5. Kurang adanya sistem penjualan jamur tiram |
| Faktor Eksternal | <p>Opportunity (O) Peluang</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pangsa pasar jamur tiram yang besar 2. Daya beli masyarakat yang besar terhadap jamur tiram 3. Semakin meningkatnya selera masyarakat terhadap jamur tiram 4. Dapat dikonsumsi segala usia | <p>Strategi S – O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan pangsa pasar dan daya beli masyarakat dengan harga jual produk yang stabil. (S4, O1, O2) 2. Memanfaatkan selera masyarakat yang semakin meningkat dengan jamur tiram yang dapat dipanen setiap hari. (S2, O3) |
| | <p>Threat (T) Ancaman</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya persaingan antar petani 2. Pengaruh pergantian musim/cuaca | <p>Strategi W – O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kualitas dengan memanfaatkan selera masyarakat. (W1,O3) 2. Memanfaatkan daya beli masyarakat dengan meningkatkan promosi. (W5, O2) |
| | <p>Strategi S – T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memberikan pelatihan terhadap tenaga kerja. (S3,T1,T2) 2. Memperluas jaringan pemasaran. (S4,T1) | <p>Strategi W – T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan promosi yang efektif. 2. Meningkatkan jumlah prdoduksi dan kualitas produk dengan |

| | | |
|------------------------------|--|--------------------------------------|
| 3. Kenaikan harga bahan baku | | memaksimalkan perawatan jamur tiram. |
| 4. Perubahan selera konsumen | | |

Sumber : Data Primer, Tahun 2021

Dari tabel 3.11 dapat ditunjukkan beberapa alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan agribisnis budidaya jamur tiram di daerah penelitian diantara lain.

1. Strategi S – O

Strategi S – O (*Strength – Opportunity*) atau strategi kekuatan – peluang merupakan strategi yang menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal. Alternatif S – O yang dapat dirumuskan ialah :

- 1) Memanfaatkan pangsa pasar dan daya beli masyarakat dengan harga jual produk yang stabil (S4,O1,O2)

Semakin tingginya permintaan pasar terhadap jamur tiram maka memberikan peluang bagi para petani atau pengusaha jamur tiram untuk meningkatkan jumlah produksinya dan menjual hasil produksinya kepada konsumen dengan harga yang masih terjangkau dibawah perusahaan yang berskala besar. Sehingga usaha jamur tiram ini memiliki akses ke pasar yang lebih besar. Harga jamur tiram yang masih terjangkau akan membuat para konsumen tertarik untuk mengkonsumsi jamur tiram, sehingga daya beli masyarakat untuk mengkonsumsi jamur tiram semakin tinggi.

- 2) Memanfaatkan selera masyarakat yang semakin meningkat terhadap jamur tiram dengan jamur yang dapat dipanen setiap hari.

Semakin tingginya selera masyarakat terhadap jamur tiram maka memberikan peluang bagi para petani atau pengusaha

jamur tiram untuk meningkatkan jumlah produksinya dengan dilakukannya panen setiap hari agar permintaan pasar terhadap jamur tiram dapat terpenuhi.

2. Strategi W – O

Strategi W – O (*Weakness – Opportunity*) atau strategi kelemahan – peluang merupakan strategi untuk meminimalkan kelemahan yang ada untuk memanfaatkan peluang eksternal. Alternatif strategi W – O yang dapat dirumuskan ialah :

- 1) Meningkatkan kualitas dengan memanfaatkan selera masyarakat

Semakin tingginya selera masyarakat terhadap jamur tiram maka memberikan peluang bagi para petani atau pengusaha jamur tiram untuk meningkatkan kualitas dari jamur tiram agar masyarakat tetap tertarik untuk mengkonsumsi jamur tiram.

- 2) Memanfaatkan daya beli masyarakat dengan meningkatkan promosi

3. Dengan adanya promosi, masyarakat akan lebih mengenal usaha jamur tiram didaerah penelitian maka itu akan memberikan peluang bagi usaha budidaya jamur tiram dan menambah minat masyarakat untuk tetap dan terus membeli jamur tiram. **Strategi S – T**

Strategi S – T (*Strength – Threat*) atau strategi kekuatan – ancaman merupakan strategi untuk menimalkan kelemahan yang ada untuk memanfaatkan peluang eksternal. Alternatif strategi S – T yang dapat dirumuskan ialah :

- 1) Memberikan pelatihan terhadap tenaga kerja

Dengan memberikan pelatihan terhadap tenaga kerja bermanfaat untuk meningkatkan serta mengembangkan kompetensi kerja, produktivitas, disiplin, agar usaha budidaya jamur tiram lebih berkembang.

- 2) Memperluas jaringan pemasaran

Dengan memperluas jaringan pemasaran dapat lebih memberikan peluang bagi usaha budidaya jamur tiram di daerah penelitian karena akan dapat meningkatkan pendapatan usaha, meningkatkan nama usaha budidaya jamur tiram tersebut lebih dikenal, dan lain-lain.

4. Strategi W – T

Strategi W – T (*Weakness – Threat*) atau strategi kelemahan – ancaman merupakan strategi untuk memimalkan kelemahan yang ada untuk memanfaatkan peluang eksternal. Alternatif strategi W – T yang dapat dirumuskan ialah :

- 1) Melakukan promosi yang lebih efektif

Promosi adalah sebuah upaya untuk menginformasikan, menyebarluaskan, mempengaruhi, menawarkan, dan mengajak masyarakat untuk menjadi pelanggan. Mempromosikan jamur tiram bisa dilakukan dengan memanfaatkan media sosial, membuat akun toko online atau marketplace agar dapat bertransaksi jual beli secara online dan toko online juga dapat berfungsi sebagai alat menentukan target pasar, dan promosi perusahaan besar juga dapat dilakukan untuk penjualan agar pangsa pasar lebih luas lagi dan mengenal nama usaha jamur tiram tersebut. Bisa dikatakan, tanpa

adanya promosi produk tidak akan pernah dikenal.

- 2) Meningkatkan jumlah produksi dan kualitas produk dengan memaksimalkan perawatan jamur tiram.

Dengan dilakukannya perawatan jamur tiram maka akan mengurangi produksi jamur tiram yang gagal, jumlah produksi akan lebih meningkat dan kualitas produk akan lebih meningkat dan masyarakat akan lebih tertarik dengan jamur tiram dan tidak akan kehilangan selera terhadap jamur dan itu akan berdampak pada pendapatan usaha budidaya jamur tiram.

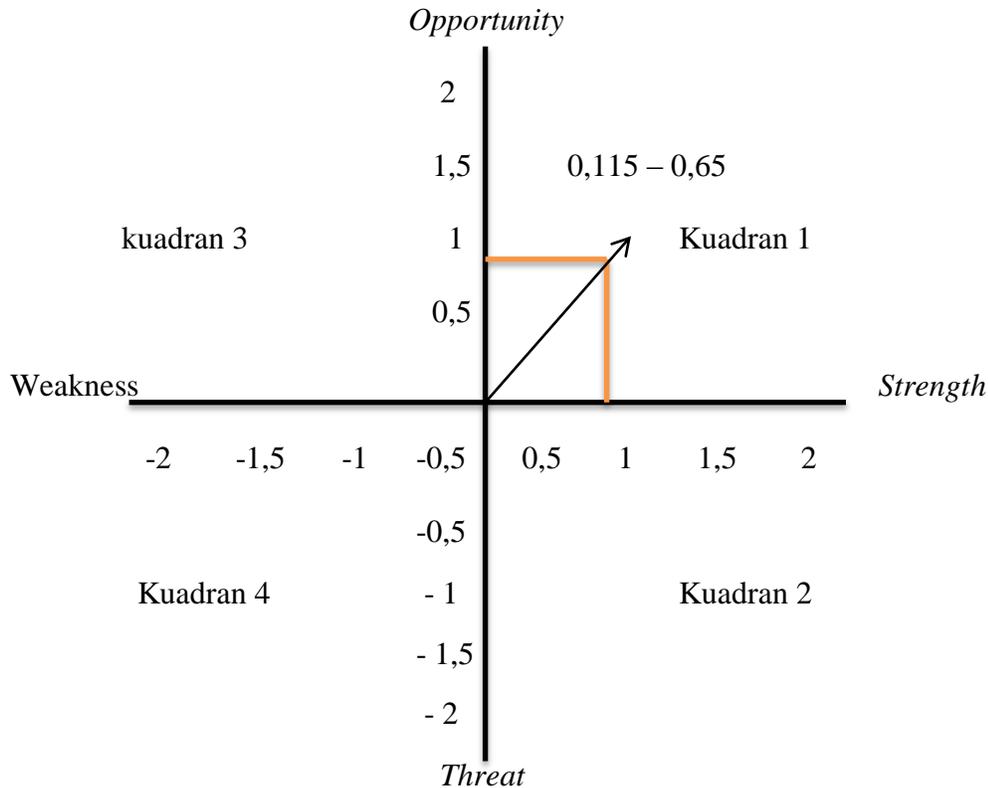
Quantitative Strategic Planning Matriks (QSPM)

Berdasarkan tabel 3.9 menunjukkan bahwa hasil perhitungan dari nilai rating dan bobot faktor internal pengembangan agribisnis budidaya jamur tiram diperoleh hasil pengurangan dari faktor kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) yaitu $1,925 - 1,81 = 0,115$ yang dijadikan sebagai sumbu horizontal atau sumbu X, maka sumbu X dalam diagram SWOT yaitu 0,115.

Berdasarkan tabel 5.10 menunjukkan bahwa hasil perhitungan dari nilai rating dan bobot faktor eksternal pengembangan agribisnis budidaya jamur tiram diperoleh hasil pengurangan dari faktor peluang (*opportunities*) dan faktor ancaman (*Threat*) yaitu $2,17 - 1,52 = 0,65$ yang dijadikan sebagai sumbu vertical atau sumbu Y, maka sumbu Y dalam diagram SWOT yaitu 0,65.

Pelaksanaan alternative strategi berdasarkan nilai TAS pada QSPM dan dapat dilakukan dari nilai TAS strategi yang tertinggi dan diikuti strategi urutan selanjutnya sampai nilai TAS strategi yang terkecil. Hasil perhitungan QSPM dapat dilihat pada tabel 3.12.

Berdasarkan hasil perhitungan diagram analisis SWOT, menunjukkan bahwa pengembangan agribisnis budidaya jamur tiram di daerah penelitian berada pada Kuadran 1 yaitu dengan menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Untuk selengkapnya dapat dilihat pada diagram analisis SWOT berikut :



Gambar 5.1. Diagram SWOT Pengembangan Agribisnis Budidaya Jamur Tiram

Setelah semua informasi yang berpengaruh terhadap pengembangan agribisnis budidaya jamur tiram di daerah penelitian, tahap selanjutnya memanfaatkan semua informasi tersebut dalam model kuantitatif perumusan strategi, dalam hal ini digunakan Matriks SWOT. Perusahaan berada pada kuadran I maka penerapan strategi yang dapat digunakan yaitu strategi S-O yaitu : Memanfaatkan pangsa pasar dan daya beli masyarakat dengan harga jual yang stabil dan memanfaatkan selera masyarakat

yang semakin meningkat dengan jamur tiram yang dapat dipanen setiap hari.

4. SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

1. Pendapatan bersih budidaya jamur tiram yaitu sebesar Rp. 9,162,131/bulan. Hal ini tergolong tinggi karena pendapatan budidaya jamur tiram lebih besar daripada upah minimum kota (UMK) Kota

Medan. (Rp. 9,162,131 > Rp. 3.329.867 / bulan)

2. Pemasaran budidaya jamur tiram sudah efisien di daerah penelitian.
3. Faktor internal dalam pengembangan agribisnis jamur tiram yaitu Tidak memerlukan lahan yang luas, panen setiap hari, ketersediaan tenaga kerja, harga jual jamur yang stabil, mampu memproduksi bibit jamur sendiri, kualitas jamur yang dihasilkan tidak tahan lama, fasilitas masih sederhana, manajemen keuangan belum profesional, kerentanan terhadap hama dan penyakit, sistem penjualan jamur tiram konvensional. Faktor eksternal : Pangsa pasar jamur tiram yang besar, daya beli masyarakat yang besar terhadap jamur tiram, semakin meningkatnya selera masyarakat terhadap jamur tiram, dapat dikonsumsi segala usia, adanya persaingan antar petani, pengaruh pergantian musim/cuaca, kenaikan harga bahan baku, dan perubahan selera konsumen.
4. Terdapat strategi pengembangan budi daya jamur tiram di daerah penelitian, yaitu : Strategi S – O (*Strength – Opportunity*) : menginformasikan pangsa pasar jamur tiram di daerah penelitian dan mengoptimalkan produksi jamur tiram. Strategi W – O (*Weakness – Opportunity*) : tetap mempertahankan selera masyarakat atau konsumen dan kualitas produk. Strategi S – T (*Strength – Threat*) : memperluas jaringan pemasaran jamur tiram dan usaha untuk memberikan pelatihan terhadap tenaga kerja. Strategi W – T (*Weakness – Threat*) : meningkatkan daya saing dan promosi.

Saran

1. Perlu dilakukan pengembangan agribisnis budidaya jamur tiram di daerah penelitian agar dapat mempertahankan pangsa pasar jamur tiram di daerah penelitian.
2. Perlu dilakukan pemasaran yang lebih maju misalnya dengan menggunakan media sosial untuk mempromosikan produk ke daerah – daerah lainnya.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik, *Statistik Pertanian Hortikultur SPH-SBS. Data Produksi Jamur di Provinsi Sumatera Utara*, 2019.
- Boediono, 2016. *Ekonomi Indonesia Dalam Lintasan Sejarah*. Cet, ke-3, Mizan, Bandung
- Kolter, Philip. 2012. *Manajemen Pemasaran Edisi Millenium 2* (diterjemahkan oleh Hendra Teguh dan Renny A.Rusli) Prenhalindo. Jakarta
- Parjimo dan Andoko, A. 2007. *Budidaya Jamur*. Jakarta : Agromedia Pustaka
- Santoso, Slamet (2013). *Statistika Ekonomi Plus Aplikasi SPSS*. Ponorogo : Umpo Press.
- Setyorini, H., Effendi, M., & Santoso, I. 2016. *Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Matriks SWOT dan QPSM* (Studi Kasus : Restoran Ws Soekarno Hatta Malang), *Jurnal Teknologi dan Manajemen Agroindustri*,
- Soekartiwi, 2002. *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian Teori dan Aplikasinya*. Jakarta. Raya Grafindo Parsada.