

**ANALISIS PENDAPATAN DAN STRATEGI  
PENGEMBANGAN USAHA RUMAH JAMUR  
KISARAN (*Kelurahan Siumbut Baru, Kota Kisaran*)**

**SKRIPSI**

Oleh:

**EVICA ADETIYAH  
NPM : 1404300279  
Program Studi : AGRIBISNIS**



**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2018**

**ANALISIS PENDAPATAN DAN STRATEGI  
PENGEMBANGAN USAHA RUMAH JAMUR KISARAN  
(Kelurahan Siumbuh Baru, Kota Kisaran)**

**SKRIPSI**

Oleh :

**EVICA ADETIYAH  
1404300279  
AGRIBISNIS**

Skrripsi ini Disusun Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan  
Studi S1 pada Fakultas Pertanian Program Studi Agribisnis  
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Komisi Pembimbing

  
Sarmita Siregar, S.P., M.Si.  
Ketua Pembimbing

  
Syahril Syawal Harahap, S.P., M.Si.  
Anggota Pembimbing

Disahkan Oleh :  
Dekan



Ir. Asritah M. Munar, M.P.

Tanggal Lulus : 04 April 2018

## PERNYATAAN

Dengan ini saya :

Nama : Evica Adetiyah

Npm : 1404300279

Judul : "ANALISIS PENDAPATAN DAN STRATEGI  
PENGEMBANGAN USAHA RUMAH JAMUR KISARAN  
(Kelurahan Siumbut Baru, Kota Kisaran)"

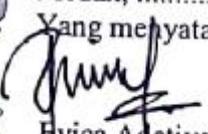
Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul Analisis Pendapatan Dan Strategi Pengembangan Usaha Rumah Jamur Kisaran (Kelurahan Siumbut Baru, Kota Kisaran) adalah berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri baik untuk naska laporan maupun kegiatan dari analisis input data yang tercantum sebagai bagian dari skripsi ini. Jika terdapat karya orang lain, saya akan mencantumkan sumber yang jelas.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila ditemukan adanya penjiplakan (plagiarisme), maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh. Demikian pernyataan ini saya buat tanpa paksaan dari pihak manapun.



Medan, .....

Yang menyatakan

  
Evica Adetiyah

## RINGKASAN

**EVICA ADETIYAH** (1404300279) dengan judul penelitian “**ANALISIS PENDAPATAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA RUMAH JAMUR KISARAN**” (Kelurahan Siumbut Baru, Kota Kisaran). Penyusunan skripsi ini di bimbing oleh Ibu Sasmita Siregar, S.P., M.Si sebagai Ketua Komisi Pembimbing dan Bapak Syahri Syawal Harahap, S.P., M.Si sebagai Anggota Komisi Pembimbing.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besar pendapatan yang diperoleh, kelayakan yang dilihat dari R/C ratio dan B/C ratio, serta strategi untuk pengembangan Usaha Rumah Jamur Kisaran. Metode penelitian ini menggunakan metode *Study kasus* (case study), dan metode penentuan lokasi penelitian ditentukan dengan cara *Purposive* (sengaja), serta metode penarikan sampel dilakukan dengan metode *Metode Sampling Jenuh* (sensus). Untuk pengumpulan data penelitian terdiri dari data *Primer* dan data *Sekunder*. Data primer ini diperoleh dari wawancara dan observasi langsung kepada pengusaha Rumah Jamur Kisaran dengan menggunakan kuisioner yang telah dipersiapkan serta data sekunder diperoleh dari Kantor Lurah daerah penelitian. Untuk metode analisis data menggunakan *Deskriptif Kuantitatif* dianalisis menggunakan *Analisis Pendapatan, Analisis Kelayakan dan SWOT*.

Dalam usaha Rumah Jamur Kisaran produksi berbagai olahan menu sebanyak 716 porsi per hari dan 18.616 porsi per bulan yang terdiri dari makanan, minuman dan jus. Dengan harga mulai dari terendah Rp. 4000 – Rp. 25.000, mendapat penerimaan sebesar Rp. 6.020.000/hari dan 156.520.000/bulan dengan biaya produksi sebesar Rp. 2.860.154,49/hari dan Rp. 74.355.671,13/bulan dan dapat dihitung pendapatannya sebesar Rp. 3.159.845,51/hari dan Rp. 82.164.329//bulan, kemudian untuk keuntungan diperoleh sebesar Rp. 3.159.524,51/hari dan Rp. 82.164.321/bulan. Didaerah penelitian usaha Rumah Jamur Kisaran mendapat R/C sebesar 2,1 sehingga  $R/C\ 2,1 > 1$  dan B/C sebesar 1,1 sehingga  $B/C\ 1,1 > 1$  maka usaha Rumah Jamur Kisaran di daerah penelitian layak untuk diusahakan.

Strategi pengembangan yang harus dilakukan usaha Rumah Jamur Kisaran adalah strategi SO (*Strength - Opportunities*), yaitu :

a. Mempertahankan kualitas rasa, jaminan konsumen, harga yang terjangkau serta meningkatkan pelayanan yang baik agar para peminat tetap membeli di Rumah Jamur Kisaran. Dengan adanya rasa yang khas terdapat pada tiap menu yang disajikan akan membuat konsumen lebih tertarik untuk mencicipi tiap menu yang ada.

b. Satu-satunya rumah jamur sehingga memiliki peluang yang besar untuk menarik konsumen dan mengembangkannya di daerah lain untuk meningkatkan pendapatan.

c. Kebutuhan jamur di Rumah Jamur Kisaran dipenuhi sendiri karena rumah makan jamur memiliki budidaya jamur sendiri. Dimana hal ini dapat membuka lapangan pekerjaan baik di usaha rumah jamur maupun budidayanya, dan dengan adanya pembudidayaan jamur sendiri bahan baku yang disediakan dalam keadaan segar dan dijamin kebersihannya.

**Kata Kunci** : *Rumah Jamur, Analisis Pendapatan, Analisis Kelayakan, SWOT.*

## **RIWAYAT HIDUP**

Evica Adetiyah Lahir di Kisaran pada tanggal 14 Maret 1995. Anak pertama dari dua bersaudara, putri dari ayahanda Saimun dan Ibunda Titin Betty Kustiyah.

Pendidikan Formal yang pernah ditempuh penulis adalah sebagai berikut :

1. Pada tahun 2001 Masuk Sekolah Dasar (SD) di SD Negeri 115475 Londut Afdeling III dan Lulus Pada Tahun 2007.
2. Pada Tahun 2007 Masuk Sekolah Menengah Pertama (SMP) di Sekolah SMPN 1 Sei Kanan, dan Lulus Pada Tahun 2010.
3. Pada Tahun 2010 Masuk Sekolah Menengah Keatas (SMA) di Sekolah SMAN 1 Sei Kanan, dan Lulus Pada Tahun 2013.
4. Pada Tahun 2014 diterima Menjadi Mahasiswi di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Program Studi Agribisnis.
5. Pada Bulan Januari-Februari Tahun 2017 Melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PTPN. IV Unit Usaha Mayang, Kecamatan Bosar Maligas, Kabupaten Simalungun.
6. Pada Bulan Januari Tahun 2017 Melaksanakan Penelitian Skripsi dengan Judul Skripsi “ANALISIS PENDAPATAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA RUMAH JAMUR KISARAN” (Studi Kasus : Kelurahan Siambut Baru Kota Kisaran).

## UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT berkat rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan baik. Skripsi ini merupakan suatu persyaratan yang harus dipenuhi oleh setiap mahasiswa untuk menyelesaikan Program Studi Strata (S1) Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Selama penulisan Skripsi ini, penulis banyak menerima masukan, bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Teristimewah orang tua Ibunda Titin Betty Kustiyah serta Atok Abdul Mutholib dan Nenek Marseh yang telah mengasuh dan membesarkan penulis dengan rasa cinta dan kasih sayang serta selalu memberikan motivasi baik moril maupun materil.
2. Teristimewah orang tau angkat saya Ibu Neneng Rusmaniar, Spd dan Bapak Faisal Siregar, Amd yang telah mengasuh dan membesarkan saya dengan rasa cinta dan kasih sayang serta memberikan dukungan baik moril maupun materil.
3. Ibu Sasmita Siregar, S.P., M.Si selaku Ketua Komisi Pembimbing.
4. Bapak syahri Syawal Harahap, S.P., M.Si selaku Anggota Komisi Pembimbing.
5. Ibu Ir. Astritanarni Munar, M.P selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Dr. Dafni Mawar Tarigan, S.P., M.Si selaku Wakil Dekan 1 Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera utara.

7. Ibu Khairunnisa Rangkuti, S.P., M.Si selaku Kepala Jurusan Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Bapak Rofii, Spd selaku Pemilik Usaha Rumah jamur 208 Kisaran yang telah banyak membantu peneliti dalam pelaksanaan tugas penelitian.
9. Lia Hadikan Dwi Yanti selaku adik kandung yang telah banyak memberikan dukungan kepada penulis.
10. Dinda Puteri Dewanty, Andi Gustiawan, Fitriani Harira, Nurbetty Sinaga, Siti Nurhalijah, Sudiati Simamora, Randa Prasandi Rangkuti, Zulham Efendi, Didik Aris Munandar, Syakhban Maulana Harahap selaku Sahabat yang selalu memberikan dukungan, bantuan, semangat dan motivasi kepada penulis serta yang menjadi tempat curahan hati penulis setelah Allah SWT dan Keluarga.
11. Eka Ramadhan, S.P, M. Choky Pradana, S.P, Abdullah Azis Fz Nasution selaku abang angkat yang selalu memberikan nasihat dan bantuan terhadap penulis.
12. Ridha Safitri dan Agus Fujianti selaku Adik Kost yang selalu memberikan semangat serta bantuan terhadap penulis.
13. Teman-teman Seperjuangan saya Agribisnis 6 Angkatan 2014 yang selalu memberikan kesan dan pesan yang sangat luar biasa terhadap penulis.
14. Keluarga Besar Himagri (Himpunan Mahasiswa Agribisnis) Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang selalu memberikan dukungan dan bantuan yang sangat luar biasa terhadap penulis.

15. Teman-teman Kost Bono 81 yang selalu memberikan semangat terhadap penulis.

Akhirnya hanya kepada Allah SWT semua ini diserahkan. Keberhasilan seseorang tidak akan berarti tanpa adanya proses dari kesalahan yang dibuatnya. Karena manusia adalah tempatnya salah dan semua kebaikan merupakan anugerah dari Allah SWT. Semoga masih ada kesempatan penulis untuk membalas kebaikan dari pihak yang telah membantu dan semoga amal kebaikan mereka diterima dan dibalas oleh Allah SWT. Amin.

## **KATA PENGANTAR**

Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT atas segala limpahan rahmat dan hidayah-Nya kepada penulis sehingga kemudahan dan kelancaran senantiasa mengiringi disetiap langkah penyusunan karya ini. Shalawat serta salam tercurahkan kepada Baginda Rasulullah Muhammad SAW, beserta seluruh keluarga, kerabat dan orang-orang yang mengikuti beliau sampai di hari pembalasan nanti.

Usaha dan upaya untuk senantiasa melakukan yang terbaik atas setiap kerja menjadikan akhir dari pelaksanaan penelitian yang terwujud dalam bentuk penulisan skripsi dengan judul “Analisis Pendapatan dan Strategi Pengembangan Usaha Rumah Jamur Kisaran Studi Kasus Kelurahan Siumbut Baru Kota Kisaran)” proposal ini disusun untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh derajat Sarjana Pertanian di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Penulis menyadari bahwa sesungguhnya karya ini hanya memberikan kontribusi bagi pihak pemerintah Kota Medan maupun bagi almamater, namun begitu besar manfaat yang diberikan untuk penulis. Dengan segala kerendahan hati penulis berharap dibalik kekurangsempurnaan karya ini masih ada manfaat yang bisa diberikan baik bagi penulis sendiri, ataupun bagi pihak almamater dan bagi para pembaca semoga bisa menjadi tambahan pengetahuan.

Medan, Desember 2017

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>RINGKASAN .....</b>	<b>i</b>
<b>RIWAYAT HIDUP.....</b>	<b>iii</b>
<b>UCAPAN TERIMA KASIH.....</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xii</b>
<b>PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
Latar Belakang .....	1
Rumusan Masalah .....	4
Tujuan Penelitian .....	4
Manfaat Penelitian .....	4
<b>TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>5</b>
Landasan Teori .....	5
Jamur Tiram.....	5
Biaya Produksi.....	5
Penerimaan .....	6
Pendapatan .....	6
Kelayakan Usaha.....	8
Strategi Pengembangan Usaha .....	9
Konsep Merumuskan Strategi.....	10
Analisis Usaha .....	11
Analisis SWOT .....	11
Penelitian Terdahulu .....	12
Kerangka Pemikiran.....	15
<b>METODE PENELITIAN .....</b>	<b>17</b>
Metode Penelitian.....	17
Metode Penentuan Lokasi .....	17

Metode Penarikan Sampel .....	17
Metode Pengumpulan Data.....	17
Metode Analisis Data .....	18
Definisi Batasan Operasional.....	25
<b>DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN .....</b>	<b>28</b>
Sejarah Usaha Rumah Jamur Kisaran .....	28
Letak Dan Luas Daerah.....	30
Keadaan Penduduk.....	30
<b>HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>32</b>
Pendapatan Pengusaha Rumah Jamur Kisaran .....	34
Analisis Pendapatan Usaha .....	34
Analisis Faktor Internal dan Eksternal.....	37
Analisis Matrik IFAS dan EFAS .....	40
Matriks Penggabungan IFAS dan EFAS .....	43
Matriks SWOT .....	46
<b>KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>51</b>
Kesimpulan .....	51
Saran.....	52
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>53</b>

## DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Kandungan Gizi Jamur Tiram.....	2
2.	Matriks SWOT .....	23
3.	Matriks Faktor Strategi Internal/Eksternal .....	24
4.	Daftar Menu Makanan Di Rumah Jamur Kisaran.....	28
5.	Daftar Menu Minuman Dan Jus Di Rumah Jamur Kisaran.....	29
6.	Jumlah Penduduk, Luas Wilayah, Kepadatan Penduduk .....	31
7.	Biaya Pajak Bumi Bangunan .....	32
8.	Total Biaya Variabel Usaha Rumah Jamur Kisaran Per Satu Bulan.....	33
9.	Total Biaya Produksi .....	33
10.	Total Penerimaan Rumah Jamur Kisaran .....	34
11.	Rincian Pendapatan Usaha Rumah Jamur Kisaran Dalam Satu Bulan Produksi .....	34
12.	Matriks IFAS Usaha Rumah Jamur Kisaran.....	41
13.	Matriks EFAS Usaha Rumah Jamur Kisaran.....	42
14.	Analisis SWOT (Matriks IFAS Dan EFAS) Usaha Rumah Jamur Kisaran .....	43
15.	Matriks SWOT Usaha Rumah Jamur Kisaran .....	46

## DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Diagram Analisis SWOT.....	22
2.	Matriks Posisi SWOT .....	44

## DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1.	Biaya Variabel.....	54
2.	Biaya Tetap.....	60
3.	Biaya Penyusutan.....	61
4.	Daftar Penjualan Seluruh Menu Di Rumah Jamur Kisaran.....	67
5.	Kuisisioner Penelitian.....	68
6.	Faktor-Faktor Internal Dan Eksternal Di Daerah Penelitian.....	81
7.	Matriks Penilaian Bobot Faktor Strategi Internal.....	82
8.	Matriks Penilaian Bobot Faktor Strategi Eksternal.....	83
9.	Penilaian Rating Internal Dan Eksternal Pada SWOT.....	84
10.	Rating Dari Setiap Faktor-Faktor Internal Dan Eksternal Yang Dipilih.....	85

## LATAR BELAKANG

### Latar Belakang

Diseluruh dunia ada ribuan spesies jamur yang tersebar dari wilayah subtropis yang cenderung dingin sampai kawasan tropis yang cukup hangat. Dari ribuan jenis tersebut ada jamur yang merugikan menyebabkan penyakit pada tanaman dan manusia. Jamur menguntungkan adalah jenis jamur yang bermanfaat bagi kehidupan manusia, misalnya untuk pembuatan antibiotik, alkohol. Termasuk yang menguntungkan adalah jamur konsumsi.

Di Indonesia, jamur mulai dikenal dan dibudidayakan pada tahun 1950-an. Jamur konsumsi atau sering dikenal dengan istilah mushroom merupakan bahan makanan sumber protein yang cukup digemari masyarakat. Dalam skala industri atau semi-industri, terdapat kurang lebih sepuluh macam jamur konsumsi yang sering di budidayakan. Berdasarkan urutannya, yang paling banyak dibudidayakan, yakni jamur kancing (*Agaricus bisporus*), jamur shiitake (*Lentinus edodes*), jamur enokitake (*Flammulina velutipes*), jamur merang (*Volvarella volvacea*), dan jamur tiram (*Pleurotus sp*) (Sumarsih Sri, 2015).

Di antara jenis jamur yang dibudidayakan, jamur tiram merupakan jenis jamur yang cukup populer yang banyak dibudidayakan dan dikonsumsi oleh masyarakat di Indonesia. Menurut catatan sejarah, jamur tiram sudah dibudidayakan di Cina sejak 1000 tahun silam, sementara itu di Indonesia, mulai di budidayakan pada tahun 1980 di Wonosobo.

Jamur tiram termasuk kedalam jenis jamur kayu karena di alam dapat tumbuh secara liar di vegetasi berkayu. Dinamakan jamur tiram karena bentuk tudung yang melengkung, lonjong dan membulat sehingga menyerupai cangkang

tiram atau kerang. Jamur tiram umumnya hidup dan tumbuh subur didaerah dataran tinggi, namun bisa tumbuh pula didaerah dataran rendah.

Prospek pengembangan jamur tiram di Indonesia masih cukup cerah. Hal ini disebabkan masyarakat Indonesia saat ini telah betul-betul mengenal jamur tiram dan sudah terbiasa mengkonsumsinya, baik dalam bentuk sayuran maupun dalam bentuk olahan yang lain. Departemen Pertanian memperkirakan, apabila separuh dari 200 juta masyarakat di Indonesia mau mengkonsumsi jamur tiram per hari 1 ons saja, maka setidaknya dibutuhkan 2 juta ton jamur tiram. Belum lagi jumlah jamur tiram yang dibutuhkan untuk olahan yang lain, bahkan kalau memungkinkan untuk ekspor, jumlah yang dibutuhkan pasti akan lebih banyak lagi (Sumarsih Sri, 2015).

Menurut (Sumarsih Sri, 2015) di dalam buku *Bisnis Bibit Jamur Tiram Edisi Revisi*, kandungan Gizi Jamur Tiram sebagai berikut :

**Tabel 1. Sri Sumarsih Terhadap Kandungan Gizi Jamur Tiram, (2015)**

Kandungan	Kuantitas	
Kalori	13,00	Kal
Protein	1,80	Gram
Lemak	0,50	Gram
Kolesterol	0,00	Gram
Sodium	1,10	Gram
Serat	1,00	Gram

*Sumber : Dari Berbagai Sumber*

Jamur tiram merupakan komoditas pertanian yang memiliki sifat mudah rusak dan pada umumnya dikonsumsi dalam keadaan segar, sehingga diperlukan perlakuan khusus dalam penanganan pasca panen seperti pengolahan menjadi produk-produk olahan yang lebih tahan lama. Jamur tiram merupakan salah satu komoditas pertanian yang populer dewasa ini karena semakin banyaknya orang yang mengetahui dan sadar akan pentingnya nilai gizi yang terkandung dalam

jamur tiram dan memiliki berbagai manfaat. Fakta tersebut merupakan hal positif, baik bagi upaya diversifikasi sumber pangan alternatif maupun peluang bisnis bagi petani pembudidaya jamur tiram dan produsen pengolahan produk olahan jamur tiram.

Di Kota Medan, jamur tiram putih mulai banyak dikenal oleh masyarakat luas walaupun merupakan bahan makanan yang enak dan bergizi tinggi, tetapi sebagian besar masyarakat menganggap hal ini sebagai kebutuhan sekunder. Akan tetapi aspek pemasaran merupakan kendala utama dalam pengembangan usaha jamur tiram putih. Hal ini dikarenakan sifat produk yang tidak tahan lama dan mudah rusak dan keberadaan pesaing lokal semakin memperketat persaingan dalam pemasaran produk.

Di kota Kisaran, khususnya di kelurahan Siumbut Baru terdapat Rumah Jamur yang mana mengusahakan dari mulai pembudidayaan sampai hasil pengolahan makanan yang dijual di rumah makan Rumah Jamur Kisaran. Rumah Jamur Kisaran sendiri berdiri sejak tahun 2012. Usaha Rumah Jamur ini merupakan satu-satunya usaha rumah jamur yang ada di kota Kisaran. Konsep yang diangkat Rumah Jamur Kisaran cukup unik, yakni dengan menyediakan berbagai olahan makanan yang terbuat dari bahan baku jamur tiram. Dengan harga yang relatif tidak mahal, pengunjung sudah dapat menikmati berbagai olahan makanan Jamur Tiram yang tersedia di Rumah Jamur Kisaran.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat ditarik suatu permasalahan yang dapat di jadikan suatu objek penelitian, dengan judul “ Analisis Pendapatan dan Strategi Pengembangan Usaha Rumah Jamur Kisaran, di Kelurahan Siumbut Baru Kota Medan “.

### **Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah diuraikan di atas, maka dirumuskan identifikasi masalah sebagai berikut :

1. Berapakah pendapatan usaha Rumah Jamur Kisaran di daerah penelitian?
2. Bagaimanakah kelayakan usaha Rumah Jamur Kisaran di daerah penelitian?
3. Bagaimana strategi pengembangan usaha Rumah Jamur Kisaran di daerah penelitian?

### **Tujuan Penelitian**

1. Untuk menganalisis berapa besar pendapatan yang diperoleh dari usaha Rumah Jamur Kisaran di daerah penelitian.
2. Untuk menganalisis bagaimana kelayakan usaha Rumah Jamur Kisaran di daerah penelitian.
3. Untuk menganalisis bagaimana strategi pengembangan usaha Rumah Jamur Kisaran di daerah penelitian.

### **Kegunaan Penelitian**

1. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi Strata 1 di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan.
2. Sebagai sumber informasi dan referensi bagi para peneliti lain terutama dalam penelitian yang serupa di waktu yang akan datang.
3. Sebagai tambahan wawasan dan ilmu pengetahuan di bidang penelitian bagi penulis.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Jamur Tiram

Jamur tiram (*pleurotus ostreatus*) merupakan bahan makanan bernutrisi dengan kandungan protein tinggi, kaya vitamin dan mineral, rendah karbohidrat, lemak dan kalori. Kandungan protein jamur tiram rata-rata 3,5-4 % dari berat basah, suatu angka yang cukup tinggi jika dibanding sejumlah sayur lain. Protein jamur tiram dua kali lipat lebih tinggi di banding asparagus dan kubis. Bila dihitung dari berat kering jamur tiram, kandungan proteinnya 19-35 %, sementara beras 7,3 %; gandum 13,2 %; kedelai 39,1 %; dan susu sapi 25,2 % (Yuliarti Nurheti, 2017).

### Biaya Produksi

Menurut Soekartawi (2001) Dalam Tommy (2017), biaya produksi adalah nilai dari segala faktor produksi yang digunakan, baik dalam bentuk benda maupun jasa selama proses produksi berlangsung. Secara umum, biaya merupakan pengorbanan yang dikeluarkan produsen dalam mengelola kegiatan usahanya untuk mendapatkan hasil yang maksimal. Ada dua kategori dalam biaya, yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variabel cost*).

Menurut Suratiyah (2015) biaya total adalah biaya variabel dan biaya tetap per usaha dengan satuan Rupiah (Rp). Biaya total dirumuskan sebagai berikut :

$$TC = FC + VC$$

Dimana :

TC : Biaya Total (*Total Cost*)

FC : Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

VC : Biaya Tidak Tetap (*Variabel Cost*)

### **Penerimaan**

Menurut Soekartawi (2006) Dalam Tommy (2017), penerimaan suatu usaha adalah suatu perkalian antara volume produksi yang diperoleh dengan harga jual produk yang dihasilkan. Harga jual adalah harga transaksi antara produsen dan pembeli untuk setiap komoditi. Satuan yang digunakan seperti satuan yang lazim digunakan antara penjual/pembeli secara garis besar, misalnya : kilogram (Kg), kuintal (Kw), ton, ikat, dan sebagainya.

Menurut Suratiyah (2015) penerimaan atau nilai produksi (R atau S) adalah jumlah produksi dikalikan harga produksi dengan satuan Rupiah (Rp). Penerimaan dirumuskan sebagai berikut:

$$R = P_y \times Y$$

Dimana :

R : Penerimaan (*Revenue*)

$P_y$  : Harga Produksi (Rp)/*sajian*

Y : Produksi Total

### **Pendapatan**

Pendapatan (*revenues*) adalah peningkatan kotor ekuitas seorang pemilik yang berasal dari aktivitas bisnis yang dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan laba. Pada umumnya pendapatan berasal dari penjualan barang dagangan, pemberian jasa, penyewaan properti, dan pemberian pinjaman uang. Pendapatan biasanya akan menyebabkan kenaikan aset. Pendapatan dapat berasal

dari berbagai sumber dan disebut dengan berbagai istilah, bergantung pada bisnisnya (Weygandt dkk, 2005).

Menurut Sukirno (2006) Dalam Ngatini (2017). Menyatakan bahwa pendapatan adalah hasil berupa uang atau hasil material lainnya yang berasal dari pemakaian kekayaan atau jasa-jasa manusia yang bebas. Pendapatan umumnya adalah penerimaan-penerimaan individu atau perusahaan.

Ada 2 jenis pendapatan yaitu :

1. Pendapatan kotor (*gross income*) adalah penerimaan seseorang atau suatu bahan usaha selama periode tertentu sebelum dikurangi dengan pengeluaran-pengeluaran usaha.
2. Pendapatan bersih (*Net income*) adalah sisa penghasilan dan laba setelah dikurangi biaya, pengeluaran dan penyisihan untuk depresiasi serta kerugian-kerugian yang bisa timbul.

Menurut Suratiyah (2015) pendapatan (I) adalah selisih antara penerimaan dengan total biaya per usaha dengan satuan Rupiah (Rp). Pendapatan dirumuskan sebagai berikut :

$$I = R - TC$$

Dimana :

I : Pendapatan

R : Penerimaan

TC : Total Biaya

Keuntungan ( $\pi$ ) adalah pendapatan dikurangi upah tenaga kerja keluarga (w) dan bunga modal sendiri per usaha dengan satuan Rupiah (Rp). Keuntungan dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\pi = I - W - BM$$

Dimana :

$\pi$  : Keuntungan

I : Pendapatan

W : Upah Tenaga Kerja Keluarga

BM : Bunga Modal

### **Kelayakan Usaha**

Analisis kelayakan usaha adalah kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha. Hasil analisis ini digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan, apakah menerima atau menolak dari suatu gagasan usaha. Pengertian layak dalam penelitian ini adalah kemungkinan dari suatu gagasan usaha yang akan dilaksanakan apakah telah layak.

Usaha dikatakan berhasil apabila usaha tersebut dapat memenuhi kewajiban membayar bunga modal, alat-alat, upah tenaga kerja, serta sarana produksi yang lain dan termasuk kewajiban kepada pihak ketiga. Dalam mengevaluasi semua faktor produksi diperhitungkan sebagai biaya demikian pula pendapatan. Sementara evaluasi kelayakan usaha dikatakan layak jika memenuhi persyaratan sebagai berikut :

1. Ratio Antara Penerimaan dan Biaya (R/C Ratio)

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan :

R/C : Return Cost Ratio

TR : Total Penerimaan (Rp)

TC : Total Biaya (Rp)

Dengan kriteria :

Nilai R/C = 1, maka usaha Rumah Jamur Kisaran impas

Nilai R/C > 1. Maka usaha Rumah Jamur Kisaran layak

Nilai R/C < 1, maka usaha Rumah jamur Kisaran tidak layak

## 2. Ratio Antara Keuntungan dan Total Biaya (B/C Ratio)

Rumus untuk mencari B/C Ratio yaitu :

$$B/C = \frac{\pi}{TC}$$

Dimana :

B/C = Benefit/Cost Ratio

$\pi$  : Keuntungan (Rp)

TC : Total Biaya (Rp)

Dengan kriteria :

Nilai B/C = 1, maka usaha Rumah Jamur Kisaran impas

Nilai B/C > 1. Maka usaha Rumah Jamur Kisaran layak

Nilai B/C < 1, maka usaha Rumah Jamur Kisaran tidak layak

## **Strategi Pengembangan Usaha**

Rangkuti (2008) Dalam Tommy (2017) mengemukakan strategi sebagai alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya. Strategi merupakan respon secara terus-menerus maupun adaptif terhadap peluang dan ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan internal yang dapat mempengaruhi organisasi.

Tujuan utama strategi dalam setiap kegiatan adalah mencapai keberhasilan. Dalam mencapai tujuan yaitu keberhasilan, ada beberapa elemen strategi yang harus dipenuhi. Pertama, tujuan yang diformulasikan secara sederhana, konsisten dan berjangka panjang. Kedua, pengertian mendalam terhadap lingkungan persaingan. Ketiga, penilaian objektif terhadap sumber daya dan implementasi yang efektif (David, 2006).

Strategi dapat disimpulkan sebagai sekumpulan keputusan seni dan pengetahuan untuk merumuskan, mengimplementasikan serangkaian rencana tindakan dan alokasi sumber daya yang penting dalam mencapai tujuan dasar dan sasaran, dengan memperhatikan keunggulan kompetitif atau keunggulan bersaing.

Pengembangan usaha berarti usaha yang akan dibangun merupakan bagian dari entitas usaha yang sudah ada sebelumnya (Subagyo, 2008 Dalam Tommy 2017). Pengembangan usaha dilakukan untuk mempertahankan produk yang dipasarkan, baik yang sedang dipasarkan maupun yang akan dipasarkan. Pengembangan produk dilakukan agar perusahaan mampu terus bertahan dan mampu bersaing dengan produk lain dipasaran.

### **Konsep Merumuskan Strategi**

Strategi adalah tujuan jangka panjang dari suatu perusahaan, serta pendayagunaan dan alokasi semua sumber daya yang penting untuk mencapai tujuan tersebut. Pemahaman yang baik mengenai konsep strategi dan konsep-konsep lain yang berkaitan, sangat menentukan suksesnya strategi yang disusun. Konsep-konsep tersebut adalah sebagai berikut:

- a. *Distinctive Competence* tindakan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat melakukan kegiatan lebih baik dibandingkan dengan pesaingnya.

- b. *Competitive Advantage* kegiatan spesifik yang dikembangkan oleh perusahaan agar lebih unggul dibandingkan dengan pesaingnya (Rangkuti, 2008).

### **Analisis Usaha**

Analisis biaya memainkan peran sentral dalam ekonomi manajerial karena pada dasarnya setiap keputusan manajerial memerlukan perbandingan antara biaya dan manfaat, keputusan untuk memperluas keluaran mengharuskan perbandingan antara peningkatan pendapatan yang diturunkan dari peningkatan penjualan dengan biaya produksi yang lebih tinggi yang dikeluarkan. Demikian pula, sebuah keputusan untuk memperluas aktiva modal memerlukan perbandingan antara pendapatan yang diharapkan dari investasi tersebut dan biaya yang diperlukan untuknya (James, 1995).

Biaya tidak bervariasi dalam kaitannya dengan keluaran disebut biaya tetap termasuk didalamnya bunga atas modal yang dipinjam, biaya sewa atas pabrik dan peralatan yang disewa sedangkan biaya variabel bervariasi dengan perubahan dan keluaran, biaya ini adalah fungsi dari tingkat keluaran termasuk didalamnya adalah biaya-biaya seperti bahan baku, penyusutan yang dikaitkan kerja. Dalam jangka panjang semua biaya dan variabel (James, 1995).

### **Analisis SWOT**

Analisis SWOT merupakan identifikasi beberapa faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strength) dan peluang (Opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (Weakness) dan ancaman

(Threats). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian, perencana strategis (strategic planner) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada pada saat ini. Hal ini disebut dengan Analisis SWOT (Rangkuti, 2009).

Analisis lingkungan internal perusahaan merupakan analisis yang berguna dalam mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan suatu perusahaan atas dasar sumber daya dan kapabilitas yang dimilikinya. Lingkungan internal memiliki dua variabel yaitu kekuatan (strength) dan kelemahan (weakness). Tujuan analisis lingkungan adalah untuk dapat mengerti dan memahami lingkungan organisasi sehingga manajemen akan dapat melakukan reaksi secara tepat kepada setiap perubahan, selain itu agar manajemen mempunyai kemampuan merespon berbagai isu kritis mengenai lingkungan yang mempunyai pengaruh yang cukup kuat terhadap perusahaan.

Lingkungan eksternal perusahaan yang berpengaruh tidak langsung terhadap kegiatan perusahaan. Lingkungan eksternal meliputi variabel-variabel diluar organisasi yang dapat berupa tekanan umum dan tren di dalam lingkungan sosial ataupun faktor-faktor spesifik yang beroperasi di dalam lingkungan kerja (industri) organisasi. Variabel-variabel eksternal ini dibagi menjadi dua jenis yaitu ancaman dan peluang (Dewa, 2013).

### **Penelitian Terdahulu**

Penelitian terdahulu oleh Siregar (2017) yang berjudul Strategi Pemasaran Produk Olahan Jamur Tiram Putih Di Kota Medan dengan responden penelitian yang terdiri dari 5 komponen yaitu: Pengusaha produk olahan jamur tiram putih,

petani budidaya jamur tiram putih, asosiasi pengusaha produk olahan jamur tiram putih, konsumen produk olahan jamur tiram putih, dan pejabat Dinas Koperasi dan UMKM Kota Medan. Prosedur yang digunakan dalam penentuan sampel adalah prosedur Nonprobability Sampling, sehingga metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode sensus dengan besar sampel sebanyak 21 pengusaha produk olahan jamur tiram putih.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, faktor internal yang mempengaruhi pemasaran produk olahan jamur tiram putih, yaitu: dukungan Pemerintah, promosi dan adanya pelatihan. Faktor eksternal yang mempengaruhi pemasaran produk olahan jamur tiram putih, yaitu: lokasi, harga jual, modal usaha, ketersediaan bahan baku, pangsa pasar, selera masyarakat, jejaring (networking), pengalaman produsen, pengaruh pergantian musim (cuaca), dan kualitas bahan baku. Berdasarkan analisis Strengths Weaknesses Opportunities Threats (SWOT) dalam pemasaran produk olahan jamur tiram putih, strategi berada di kuadran III yaitu Turn Around: Memanfaatkan modal sendiri untuk mengatasi kelemahan dukungan Pemerintah, memanfaatkan jejaring (networking) untuk mengatasi kurangnya dukungan Pemerintah, memanfaatkan pengalaman produsen dalam berusaha untuk mengatasi lemahnya dukungan Pemerintah, memanfaatkan peluang stabilnya harga jual dengan meningkatkan promosi, memanfaatkan besarnya potensi pangsa pasar dengan meningkatkan promosi, memanfaatkan nilai strategis lokasi dengan mengatasi kelemahan promosi, memanfaatkan permintaan selera masyarakat yang tinggi dengan mengatasi kelemahan promosi.

Penelitian terdahulu oleh Niari (2015) dengan judul Analisis Value Added Pengolahan Jamur Tiram menjadi Jamur Crispy di Kota Medan. Daerah penelitian dilakukan secara purposive (sengaja) di Kota Medan. Metode penentuan sampel menggunakan metode sensus dimana sampel yang diambil adalah pengusaha jamur tiram dan jamur crispy di Kota Medan yang masing-masing berjumlah 4 sampel dan 17 sampel. Metode pengumpulan data terdiri dari data primer dan data sekunder. Metode analisis data yang digunakan adalah dengan menggunakan analisis deskriptif, uji beda rata-rata dan nilai tambah dengan metode hayami.

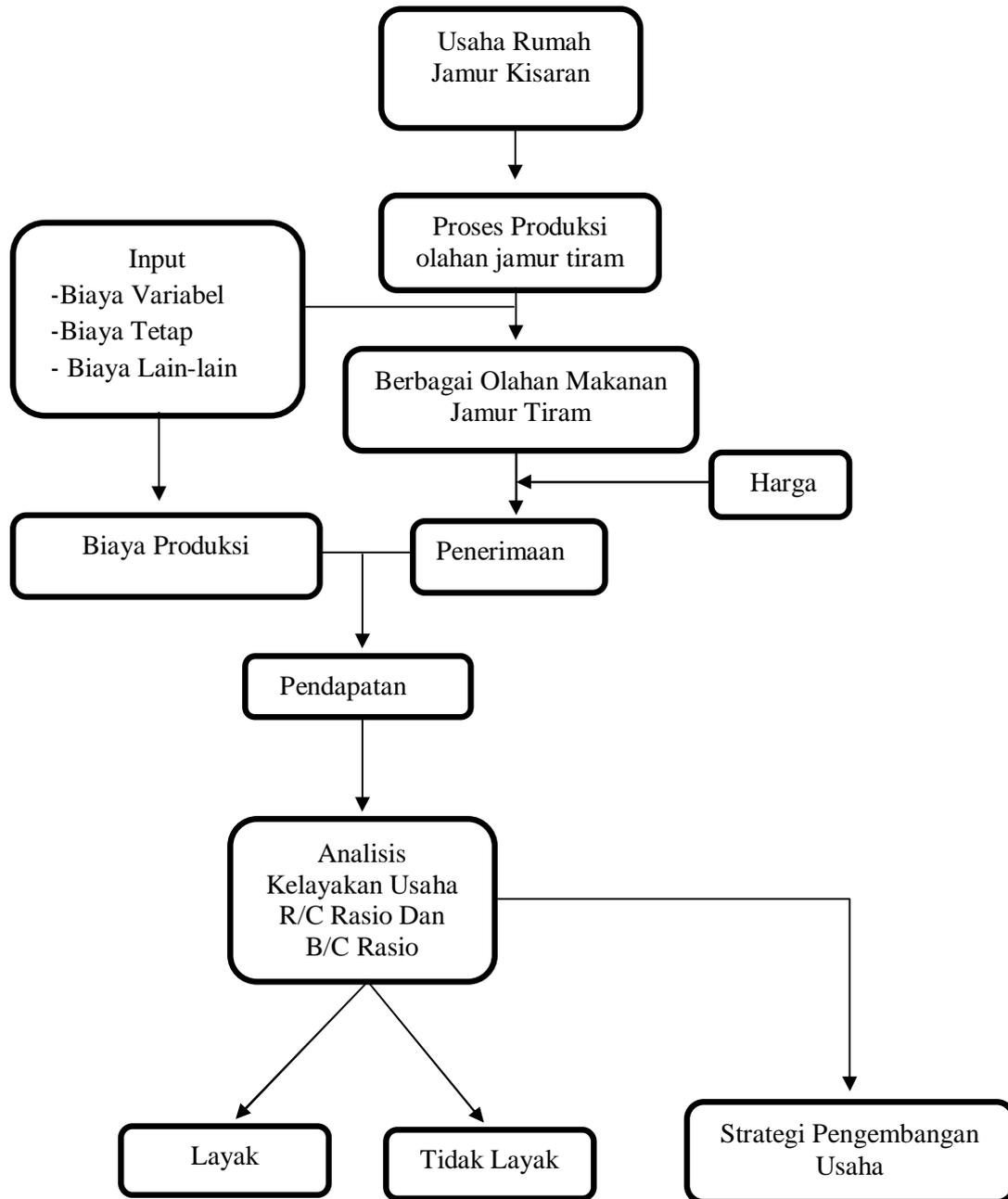
Hasil penelitian menunjukkan bahwa jamur tiram diproses dengan cara dibersihkan lalu di belah-belah menjadian bagian-bagian kecil. Setelah itu, jamur tiram dimasukkan ke air yang sudah dicampur dengan telur dan ditiriskan. Setelah selesai, jamur tiram dimasukkan ke tepung bumbu yang sudah dibuat dan dimasukkan ke dalam minyak lalu ditiriskan lagi dan jadilah jamur crispy dan ada perbedaan nyata antara pendapatan pengusaha jamur tiram dengan pengusaha jamur crispy dalam 1 tahun dimana pengusaha jamur tiram dengan biaya bahwa pendapatan pengusaha jamur crispy jauh lebih tinggi dari pengusaha jamur tiram serta Nilai tambah yang diperoleh dari hasil pengolahan jamur tiram menjadi jamur crispy adalah sebesar Rp 84.762.076,94,-/tahun. Rasio nilai tambah produk jamur crispy adalah sebesar 72% yang artinya sebesar 72,37% dari nilai ouput berupa jamur crispy merupakan nilai tambah yang diperoleh dari proses pengolahan jamur tiram menjadi jamur crispy.

## **Kerangka Pemikiran**

Setelah bahan baku jamur tiram terpenuhi, maka usaha Rumah Jamur Kisaran langsung mengolah jamur tiram untuk dijadikan berbagai olahan makanan. Pada tahap ini, setelah proses produksi pembuatan berbagai olahan makanan jamur tiram telah dilakukan dan melewati beberapa prosesan hingga akhirnya olahan makanan siap untuk disajikan dengan layak kepada para pelanggan Rumah Jamur Kisaran.

Setelah proses produksi selesai, maka didapatkan sejumlah pendapatan. Dimana pendapatan akan dihasilkan dari biaya produksi yang telah dilakukan diantaranya terdiri dari input biaya tidak tetap (variabel cost) dan biaya tetap (fix cost). Setelah dilakukan perhitungan bahan baku, bahan penunjang, biaya penyusutan dan biaya lainnya maka diperoleh pendapatan pelaku usaha Rumah Jamur Kisaran.

Pendapatan usaha tersebut dapat dianalisis kelayakan usahanya, apakah usaha Rumah Jamur Kisaran yang dilakukan oleh pengusaha di Kelurahan Siumbut Baru layak diusahakan atau tidak berdasarkan kriteria kelayakan usaha R/C Rasio dan B/C Rasio. Apabila dalam jangka panjang usaha tersebut layak kemudian akan dikaji bagaimana strategi pengembangan usaha Rumah Jamur Kisaran tersebut berdasarkan kekuatan, peluang, kelemahan, dan ancaman dari Rumah Jamur Kisaran menggunakan Analisis SWOT.

**SKEMA KERANGKA PEMIKIRAN**

## **METODE PENELITIAN**

### **Metode Penelitian**

Metode penelitian ini menggunakan metode studi kasus (*case study*) yaitu penelitian yang dilakukan dengan melihat langsung ke lapangan, karena studi kasus merupakan metode yang menjelaskan jenis penelitian mengenai suatu objek tertentu selama kurun waktu, atau suatu fenomena yang ditemukan pada suatu tempat yang belum tentu sama dengan daerah lain.

### **Metode Penentuan Lokasi Penelitian**

Penentuan daerah penelitian ditentukan secara *purposive* yaitu sampel ditentukan secara sengaja karena sesuai karakteristik dan tujuan penelitian yakni di Kota Kisaran, khususnya Kelurahan Siumbut Baru yang mana ada sebuah usaha yakni Rumah Jamur Kisaran yang mengusahakan proses pembudidayaan sampai pengolahan makanan berbagai jenis dari jamur tiram.

### **Metode Penarikan Sampel**

Sampel yang dipilih menggunakan metode sensus berdasarkan kondisi dilapangan yaitu Usaha rumah tangga rumah jamur dengan nama usaha “Rumah Jamur 208 Kisaran”. Hal ini dipilih karena usaha rumah tangga ini satu-satunya usaha rumah jamur yang ada di Kisaran.

### **Metode Pengumpulan Data**

Data yang dikumpulkan terdiri dari data primer dan data skunder. Data primer diperoleh dengan wawancara langsung kepada pengusaha Rumah Jamur Kisaran dengan menggunakan daftar pertanyaan atau kuisioner yang telah

dipersiapkan sebelumnya. Sedangkan data sekunder diperoleh dari instansi-instansi terkait dengan penelitian.

### **Metode Analisis Data**

Permasalahan pertama dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif untuk melihat bagaimana pendapatan usaha Rumah Jamur Kisaran.

Biaya produksi dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut :

$$TC = FC + VC$$

Dimana :

TC : Biaya Total (*Total Cost*)

FC : Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

VC : Biaya Tidak Tetap (*Variabel Cost*)

Biaya dalam usaha tani biasanya diklasifikasikan menjadi dua, yaitu : (a) biaya tetap (*fixed cost*) dan (b) biaya tidak tetap (*variable cost*). Biaya tetap ini biasanya didefinisikan sebagai biaya yang relative tetap jumlahnya, dan terus dikeluarkan walaupun produksi yang diperoleh banyak atau sedikit. Jadi besarnya biaya tetap ini tidak tergantung pada besar kecilnya produksi yang diperoleh.

Untuk menghitung penerimaan yang diperoleh industri rumah tangga tersebut, dapat menggunakan rumus berikut :

$$R = P_y \times Y$$

Dimana :

R : Penerimaan (*Revenue*)

$P_y$  : Harga Produksi ( $R_p$ )/*sajian*

Y : Produksi Total

Penerimaan (revenue) adalah jumlah pembayaran yang diterima dari hasil penjualan produk yang dihasilkan. Penerimaan total merupakan hasil dari perkalian antara jumlah barang yang dijual dengan harga produk dan penerimaan yang diterima produsen akan semakin besar apabila semakin banyak jumlah produk yang dihasilkan maupun semakin tinggi harga per unit produk yang terjual. Dilain pihak, Sofyan Assauri (2004) Dalam Deageng (2017) menyatakan bahwa jumlah penerimaan total didefinisikan sebagai penerimaan dan penjualan barang tertentu dikalikan dengan harga jual satuan. Setelah petani menjual hasil produksinya, maka petani akan menerima sejumlah uang.

Untuk menghitung pendapatan dilakukan dengan Rumus :

$$I = S - TC$$

Keterangan :

I : Pendapatan

S : Penerimaan

TC : Total Biaya

Untuk menghitung keuntungan yang diperoleh dari usaha tersebut, dapat menggunakan rumus berikut :

$$\pi = I - W - BM$$

Keterangan :

$\pi$  : Keuntungan usaha yang diperoleh (Rupiah)

I : Pendapatan (Rupiah)

W : Upah Tenaga Kerja Keluarga

BM : Bunga Modal

Keuntungan adalah pendapatan dikurangi upah tenaga kerja keluarga ( $w$ ) dan bunga modal sendiri per usaha. Oleh karena itu, tingkat keuntungan bergantung pada jumlah penerimaan dan biaya operasional. Jika penerimaan yang diterima lebih besar dari pada perubahan biaya operasional, maka keuntungan yang diterima akan meningkat.

Permasalahan kedua dianalisis dengan menggunakan analisis deskriptif untuk mencari kelayakan usaha Rumah Jamur. Menurut Kasmir dan Jakfar (2012) Dalam Ngatini (2017) dalam metode analisis data suatu kelayakan usaha menggunakan R/C dengan rumus sebagai berikut :

1. Ratio Antara Penerimaan dan Biaya (R/C Ratio)

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan :

R/C : Return Cost Ratio

TR : Total Penerimaan (Rp)

TC : Biaya Total (Rp)

Dengan kriteria :

Nilai R/C = 1, maka usaha Rumah Jamur Kisaran impas

Nilai R/C > 1. Maka usaha Rumah Jamur Kisaran layak

Nilai R/C < 1, maka usaha Rumah Jamur Kisaran tidak layak (Suratiyah, 2015).

2. Ratio Antara Keuntungan dan Biaya (B/C Ratio)

Rumus untuk mencari B/C Ratio yaitu :

$$B/C = \frac{\pi}{TC}$$

Dimana :

B/C = Benefit/Cost Ratio

$\pi$  : Total Pendapatan (Rp)

TC : Total Biaya (Rp)

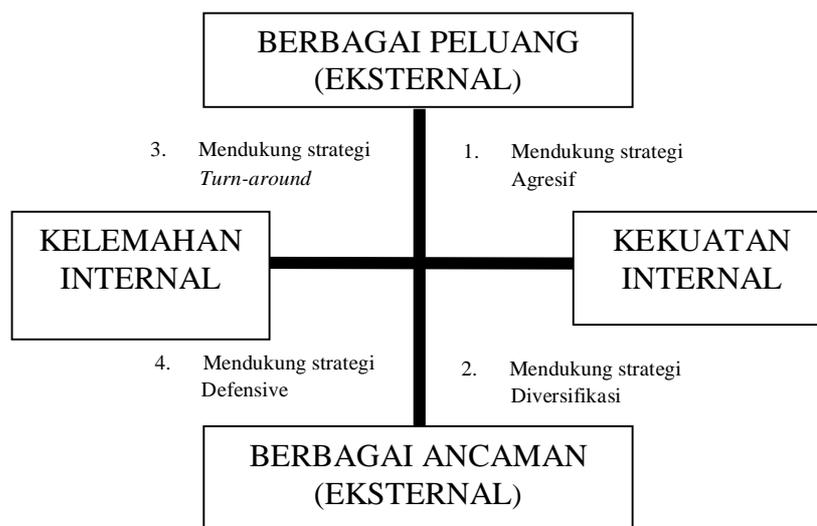
Dengan kriteria :

Nilai B/C = 1, maka usaha Rumah Jamur Kisaran impas

Nilai B/C > 1. Maka usaha Rumah Jamur Kisaran layak

Nilai B/C < 1, maka usaha Rumah Jamur Kisaran tidak layak

Menyelesaikan masalah ketiga tentang pengembangan usaha Rumah Jamur Kisaran dilakukan dengan analisis SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunities, Threat*) dengan mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi suatu usaha (Strategi SO, ST, WO, dan WT). Analisis ini didasarkan terhadap logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strenght*) dan peluang (*opprtunities*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threat*).



**Gambar 1. Diagram Analisis SWOT**

Kuadran 1 : Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*).

Kuadran 2 : Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).

Kuadran 3 : Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi perusahaan ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

Kuadran 4 : Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

**Tabel 2. Matriks SWOT**

IFAS EFAS	STRENGTH (S) • Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	WEAKNESSES (W) • Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal
OPPORTUNITTIES (O) • Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal	STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREATS (T) • Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : Rangkuti, 2017

a. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

b. Strategi ST

Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

c. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

d. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman (Rangkuti, 2017).

Sebelum dilakukan analisis data seperti diatas maka terlebih dahulu dilakukan pengumpulan data dengan menggunakan metode matriks faktor strategi internal dan matriks faktor strategi eksternal seperti pada Tabel di bawah ini.

**Tabel 3. Matriks Faktor Strategi Internal/Eksternal**

<b>Faktor Strategi Internal/Eksternal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Skoring (Bobot x Rating)</b>
Kekuatan/Peluang :			
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
Total skor kekuatan/Peluang	1.00		
Kelemahan/Ancaman :			
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
Total skor kelemahan/ancaman	1.00		
Selisih Kekuatan- Kelemahan/Peluang-Ancaman			

- a. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan untuk IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*) dan yang menjadi peluang dan ancaman untuk EFAS (*Eksternal Strategic Factors Analysis Summary*) dalam kolom 1 (5 sampai dengan 10 faktor IFAS dan EFAS).
- b. Bobot masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap strategis perusahaan (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).
- c. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang

bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk faktor kekuatan dan faktor peluang bersifat positif. Pemberian nilai rating faktor kelemahan dan faktor ancaman adalah negative/kebalikannya. Jika ratingnya sangat besar, ratingnya adalah skala mulai dari 1 (*outstanding*) sampai dengan 4 (*poor*)

- d. Kalikan bobot pada kolom 2 dan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).
- e. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya. Skor total ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

### **Defenisi Batasan Operasional**

1. Sampel dalam penelitian ini adalah pengusaha Rumah Jamur Kisaran (Rumah Makan Jamur Kisaran) yang mana merupakan usaha rumah tangga yang bertempat tinggal di Kelurahan Siumbut Baru, Kota Kisaran.
2. Berbagai olahan makanan dan minuman Jamur Tiram adalah Sop Jamur Ayam Kampung, Tumis Jamur Kangkung, Jamur Crispy, Mie Goreng Nusantara dan Nasi Goreng Bahagia. Dan untuk olahan minumannya adalah Jus Jamur Tiram.
3. Olahan makanan diluar Jamur Tiram adalah Lele Crispy, Ayam Goreng Simba, Mujair Goreng Crispy dan Kentang Goreng.

4. Jenis minuman di luar menu jamur tiram adalah Teh Manis Panas/Dingin, Aqua, Tebs, Teh Botol Sosro, Fruit Tea, Fanta, Sprite, Coca Cola, Cappucino dan Lemon Tea.
5. Produksi adalah jumlah barang atau produk yang dihasilkan dari suatu usaha.
6. Biaya produksi (Cost) adalah seluruh biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha selama proses produksi masih berlangsung dengan satuan Rupiah (Rp).
7. Tenaga kerja yang digunakan hanya tenaga kerja luar keluarga.
8. Harga jual dalam penelitian ini adalah harga yang berlaku pada saat penelitian dalam satuan Rupiah (Rp).
9. Penerimaan adalah harga jual yang dikalikan dengan produksi Rumah Jamur per sajian dan per harga sajian oalahan makanan dalam satuan Rupiah (Rp).
10. Pendapatan (*revenue*) adalah selisih antara penerimaan dengan total biaya per usaha dengan satuan Rupiah (Rp).
11. Keuntungan adalah pendapatan dikurangi upah tenaga kerja keluarga dan bunga modal sendiri per usaha dengan satuan Rupiah (Rp).
12. Analisis kelayakan yang digunakan adalah (R/C) dan (B/C) yaitu untuk mengetahui ratio antara penerimaan dan biaya, dan ratio antara keuntungan dan biaya.
13. Analisis kelayakan (R/C) dan (B/C) adalah kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha. Hasil analisis ini digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan, apakah menerima atau menolak dari suatu gagasan usaha.

14. Strategi pengembangan adalah usaha-usaha yang dilakukan guna mengembangkan Rumah Jamur Kisaran.
15. SWOT merupakan salah satu alat analisis manajemen yang digunakan untuk mensistematisasikan masalah dan menyusun pilihan-pilihan strategi.
16. Kekuatan (*Strenghts*) adalah unsur-unsur yang jika digunakan dengan baik akan memperkuat tujuan atau sasaran.
17. Kelemahan (*Weakness*) adalah kekurangan yang jika dibiarkan akan menggerogoti kekuatan sehingga tujuan menjadi tidak tercapai atau gagal.
18. Peluang (*ooportunities*) adalah kesempatan yang ada sehingga jika kita mempergunakan kesempatan secara efektif dan tepat guna memungkinkan sasaran dapat dicapai dengan baik.
19. Ancaman (*Thrats*) adalah bahaya atau gangguan yang terdapat dalam suatu sistem yang jika dibiarkan akan menggerogoti kekuatan yang ada dan membuat usaha semakin lemah.
20. Penelitian dilakukan selama satu bulan di usaha Rumah Jamur Kisaran.

## DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN

### Sejarah Usaha Rumah Tangga Rumah Jamur Kisaran

Rumah Jamur 208 Kisaran berdiri sejak tanggal 20 Agustus 2012. Sebelumnya sang pemilik usaha yaitu Bapak Rofii hanya mengeluti di bagian budidaya jamur tiram saja. Seiring berkembangnya usaha budidaya dan rasa ingin mengenalkan jamur tiram kepada masyarakat sekitar, maka dibuatlah beberapa percobaan menu. Menu diciptakan sendiri oleh Bapak Rofii dan sang istri, dari mulai meracik bumbu yang tepat sampai ke penamaan olahan yang dihasilkan. Awalnya ada banyak menu olahan jamur tiram yang tersedia di Rumah Jamur 208 Kisaran, mulai dari Sate Jamur Tiram, Bakso Jamur Tiram, Mie Ayam Jamur Tiram dan sebagainya. Namun untuk saat ini hanya ada beberapa olahan jamur tiram saja yang tersedia, hal ini dikarenakan konsumen yang hanya tertarik pada beberapa menu olahan jamur tiram yang tersedia seperti yang terdapat di bawah tabel ini.

**Tabel 4. Daftar Menu Makanan di Rumah Jamur 208 Kisaran**

No	Nama	Harga (Rp)
1.	Sop Jamur Ayam Kampung	13.000
2.	Tumis Jamur Kangkung	6.000
3.	Jamur Crispy	8.000
4.	Lele Crispy	8.000
5.	Ayam Goreng Simba	12.000
6.	Mie Goreng Nusantara	12.000
7.	Nasi Goreng Bahagia	12.000
8.	Nasi Putih	4.000
9.	Kentang Goreng	12.000
10.	Mujair Goreng Crispy	25.000

*Sumber : Data Primer Diolah, 2018*

Dari daftar menu di atas, beberapa nama dari menu tersebut memiliki arti seperti Ayam Goreng Simba, Mie Goreng Nusantara dan Nasi Goreng Bahagia.

Dimana kata Simba yang memiliki arti Siumbut Baru, dengan tujuan agar konsumen ingat akan adanya Rumah Jamur 208 Kisaran di daerah Siumbut baru. Kata Nusantara yang memiliki arti bahwa bumbu rempah-rempah yang digunakan dalam masakan berasal dari penjuru nusantara, dan kata Bahagia yang mengartikan harapan dari sang pemilik agar konsumen yang makan Nasi Goreng Bahagia dapat merasakan kebahagiaan. Tidak hanya makanan, di Rumah Jamur 208 Kisaran juga terdapat beberapa minuman yang dapat dinikmati seperti pada tabel di bawah ini.

**Tabel 5. Daftar Minuman dan Jus di Rumah Jamur 208 Kisaran**

No	Nama	Harga (Rp)
1.	Teh Manis Panas/Dingin	4.000
2.	Aqua	4.000
3.	Tebs	5.000
4.	Teh Botol Sosro	4.000
5.	Fruit Tea	4.000
6.	Fanta	5.000
7.	Sprite	5.000
8.	Coca Cola	5.000
9.	Cappucino	6.000
10.	Lemon Tea	6.000
11.	Jus Jamur Tiram	7.000
12.	Jus Alpukat	7.000
13.	Jus Jeruk	7.000
14.	Jus Kuini	7.000
15.	Jus Martabe	7.000
16.	Jus Wortel	7.000
17.	Jus Timun	7.000
18.	Jus Terong Belanda	7.000
19.	Jus Markisa	7.000

*Sumber : Data Primer Diolah, 2018*

Tema Rumah Jamur Kisaran sendiri cukup unik, dengan baground bangunan yang bergambarkan kartun jamur yang penuh warna, di mana disetiap gambar didominasi oleh warna merah. Warna merah tersebut memiliki arti, di

mana warna merah tersebut merupakan warna kesukaan dari sang pemilik usaha yaitu Bapak Rofii. Tujuan desain di setiap dinding bangunan ini agar menarik perhatian pengunjung yang datang terutama untuk anak-anak. Inovasi-inovasi mulai dari menu sampai pelayanan terus diperhatikan di rumah makan jamur ini, sehingga dapat bertahan dan eksis sampai saat ini.

### **Letak Dan Luas Daerah**

Penelitian ini dilakukan di Kelurahan Siambut Baru. Kelurahan Siambut Baru merupakan salah satu dari 12 kelurahan yang ada di Kecamatan Kota Kisaran Timur. Luas Kecamatan Kota Kisaran Timur sebesar 38,92 Km<sup>2</sup> dengan kepadatan penduduk berjumlah 1891 orang/Km<sup>2</sup>. Kecamatan Kota Kisaran Timur memiliki tinggi wilayah 0-22 Meter dengan iklim tropis yang dipengaruhi oleh dua musim yaitu musim hujan dan musim kemarau. Suhu udara yang terdapat di Kecamatan Kota Kisaran Timur 15-30 0C dengan curah hujan 2000 – 3000 mm/tahun. Kecamatan Kota Kisaran Timur berbatasan langsung dengan :

- Sebelah Utara : Kec. Meranti
- Sebelah Selatan : Kec. Air Batu
- Sebelah Barat : Kec. Kisaran
- Sebelah Timur : Kec. Meranti

### **Keadaan Penduduk**

Di Kecamatan Kota Kisaran Timur pada tahun 2016, jumlah penduduknya mencapai 73,611 Jiwa dengan jumlah penduduk laki-laki 36,340 jiwa dan perempuan 37,271 jiwa. Penduduk Kecamatan Kota Kisaran Timur menurut

jumlah penduduk, luas wilayah, kepadatan penduduk per kelurahan dapat dilihat pada Tabel 5.

**Tabel 6. Jumlah Penduduk, Luas Wilayah, Kepadatan Penduduk per Km<sup>2</sup>, Tahun 2016.**

No	Kelurahan	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Luas Wilayah (km <sup>2</sup> )	Kepadatan Penduduk per Km <sup>2</sup>
1.	Sentang	8.674	4.14	2.095
2.	Kedai Ledong	4.245	3.10	1.369
3.	Kisaran Naga	6.564	2.19	2.997
4.	Teladan	6.304	0.70	9.006
5.	Kisaran Timur	3.168	0.51	6.214
6.	Selawan	8.283	2.78	2.979
7.	Mutiara	7.743	2.00	3.872
8.	Siambut baru	4.142	2.70	1.534
9.	Siambut-umbut	5.240	2.90	1.807
10.	Karang Anyer	4.459	5.97	747
11.	Gambir Baru	5.624	5.97	942
12.	Lestari	9.074	5.96	1522
	Jumlah	73.611	38.92	1.891

*Sumber : Kantor Kelurahan Siambut Baru 2016*

Pada tabel 5, dapat kita lihat bahwa jumlah penduduk terbanyak terdapat di Kelurahan Lestari dengan jumlah penduduk 9.074 jiwa. Kemudian untuk luas wilayah terbesar terdapat di Kelurahan Karang anyer dan Gambir Baru dengan luas wilayah sebesar 5.97 Km<sup>2</sup>, dan untuk kepadatan penduduk terbesar terdapat di Kelurahan Teladan dengan jumlah 9.006 Km<sup>2</sup>.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Biaya Operasional

Biaya operasional adalah biaya yang dikeluarkan selama usaha berjalan.

Biaya operasional meliputi biaya tetap dan biaya variabel.

### Biaya tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang besarnya tidak tergantung pada jumlah produksi yang dihasilkan. Biaya tetap yang dikeluarkan dalam usaha “Rumah Jamur Kisaran” ini meliputi biaya Pajak Bumi Bangunan dan upah tenaga kerja dalam Keluarga. Biaya tetap yang dikeluarkan oleh usaha “Rumah Jamur Kisaran” dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 7. Biaya Pajak Bumi Bangunan**

No	Status Kepemilikan	Luas Bangunan (M <sup>2</sup> )	Biaya PBB (Rp/Tahun)	Biaya PBB (Rp/Bulan)	Biaya PBB (Rp/Hari)
1	Pribadi	205	100.000	8,333	321

*Sumber : Data Primer Diolah, 2018*

Dari tabel 8 dapat dilihat bahwa status kepemilikan tanah adalah pribadi dengan luas bangunan usaha sebesar 205 m<sup>2</sup> dengan biaya pajak bumi bangunan (PBB) sebesar Rp. 100.000/tahun, Rp. 8,333/bulan dan Rp. 321/hari.

### Biaya Variabel

Biaya variabel terdiri dari biaya pembelian bahan baku utama, biaya pembelian bahan tambahan penolong dan biaya pembelian input lain. Jenis dan besarnya biaya variabel yang dikeluarkan dapat dilihat pada tabel berikut dan dapat dilihat perinciannya pada lampiran .

**Tabel 8. Total Biaya Variabel Usaha Rumah Jamur Kisaran Selama Satu Bulan Produksi**

No	Biaya Variabel	Harga Total (Rp)	
		Per Hari	Per Bulan
1	Biaya Bumbu-bumbu	233.150	6.061.900
2	Biaya Bahan Baku	1.467.000	38.142.000
3	Biaya Pelengkap	604.000	15.704.000
4	Biaya Tambahan/Input lain	297.110	7.724.860
5	Biaya TK Luar Keluarga	242.307,6923	6.300.000
<b>Jumlah</b>		<b>2.843.568</b>	<b>73.932.760</b>

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

Berdasarkan tabel di atas, banyaknya biaya variabel yang digunakan dalam satu kali produksi sebesar Rp. 2.843.568/hari dan biaya selama satu bulan produksi yaitu sebesar Rp. 73.932.760/bulan, yang terdiri dari biaya bumbu-bumbu, biaya bahan baku, biaya pelengkap, dan biaya tambahan/input lain.

### **Total Biaya Produksi**

Untuk total biaya produksi diperoleh dari total biaya tetap dan penyusutan alat ditambahkan dengan total biaya variabel, untuk lebih lengkapnya dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 9. Total Biaya Produksi**

No.	Jenis Biaya	Satuan	
		Per Hari (Rp)	Per Bulan (Rp)
1	Biaya Penyusutan	16.265,49	422.902,8
2	Biaya Tetap	321	8,333
3	Biaya Variabel	2.843.568	73.932.760
<b>Total Biaya</b>		<b>2.860.154,49</b>	<b>74.355.671,13</b>

Sumber : Data Primer Diolah, 2018

$$TC = TFC + TVC$$

$$= \text{Rp. } 422.911,13 + 73.932.760$$

$$= \text{Rp. } 74.355.671,13$$

Jadi, total biaya produksi per bulan adalah Rp. 74.355.671,13.

### Penerimaan Usaha Rumah Jamur Kisaran

Nilai penerimaan diperoleh dari penjualan oalahan dari setiap menu yang ada di Rumah Jamur Kisaran dikalikan dengan harga jualnya. Harga jual dari setiap menu yang ada dari harga termurah sampai termahal adalah harga jual yang berlaku pada saat dilakukannya penelitian yaitu mulai dari Rp. 4000 sampai Rp. 25.000/porsinya. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 10. Total Penerimaan Rumah Jamur Kisaran**

No	Jenis Menu	Jumlah (Porsi/Hari)	Jumlah (Porsi/Bulan)	Penerimaan Per Hari (Rp)	Penerimaan Per Bulan (Rp)
1	Makanan	414	10.764	4.292.000	111.592.000
2	Minuman	142	3.692	608.000	15.808.000
3	Jus	160	4.160	1.120.000	29.120.000
Total Penerimaan		716	18.616	6.020.000	156.520.000

*Sumber : Data Primer Diolah, 2018*

Dari tabel 11. Diperoleh hasil penerimaan dari Usaha Rumah Jamur Kisaran sebesar Rp. 6.020.000/Hari dan Rp. 156.520.000/Bulan.

### Pendapatan Usaha Rumah Jamur Kisaran

Pada dasarnya pendapatan suatu usaha sangat tergantung pada pengolahan usaha itu sendiri. Pendapatan adalah selisih antara penerimaan dengan total biaya produksi yang dikeluarkan oleh pelaku usaha Rumah Jamur Kisaran. Besarnya pendapatan usaha Rumah Jamur Kisaran dalam satu bulan produksi dapat dilihat pada Tabel berikut ini.

**Tabel 11. Rincian Pendapatan Usaha Rumah Jamur Kisaran Dalam Satu Bulan Produksi**

No	Uraian	Jumlah (Rp)
1	Total Penerimaan	156.520.000
2	Total Biaya	74.355.671,13
3	Total Pendapatan	82.164.329
4	Total Keuntungan	82.164.321

*Sumber : Data Primer Diolah, 2018.*

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa total penerimaan adalah Rp. 156.520.000/Bulan. Sedangkan total biaya produksi adalah Rp. 74.355.671,13 / Bulan, total pendapatan pada usaha Rumah Jamur Kisaran adalah sebesar Rp. 82.164.329/Bulan, dan total keuntungan sebesar Rp. 82.164.321/Bulan selama 26 kali produksi. Pendapatan ini dihitung dari jumlah seluruh biaya faktor produksi usaha Rumah Jamur Kisaran.

### **Analisis Kelayakan Usaha**

Suatu usaha dapat dikatakan layak diusahakan jika pengusaha memperoleh keuntungan dari usaha yang dilakukannya. Dengan manajemen yang baik maka suatu usaha itu akan dapat memberikan keuntungan yang maksimal . Demikian juga untuk usaha Rumah Jamur Kisaran yang berada di Kelurahan Siumbut Baru Kota Kisaran dibutuhkan manajemen yang baik untuk melaksanakan pengelolaan usahanya, untuk mengetahui apakah usaha Rumah Jamur Kisaran tersebut sudah layak atau tidak, maka dapat dianalisis dengan menggunakan analisis Cost Ratio (R/C) Ratio, dan (B/C) Ratio yaitu :

1. Ratio Antara Penerimaan Dan Biaya (R/C Ratio)

$$R/C = \frac{\text{Total Penerimaan}}{\text{Total Biaya}}$$

Kriteria :

Nilai  $R/C > 1$ , maka layak diusahakan

Nilai  $R/C < 1$ , maka tidak layak diusahakan

Nilai  $R/C = 1$ , maka usaha impas

$$R/C = \frac{\text{Rp. 156.520.000}}{\text{Rp. 74.355.671,13}}$$

$$= 2,1$$

Dari perhitungan diatas dapat dilihat nilai R/C 2,1 > 1 maka dapat disimpulkan usaha Rumah Jamur Kisaran yang ada di daerah penelitian dikatakan layak untuk diusahakan.

## 2. Ratio Antara Keuntungan Dengan Biaya (B/C ratio)

$$\text{B/C ratio} = \frac{\text{Total Keuntungan}}{\text{Total Biaya Produksi}}$$

Dengan kriteria :

B/C > 1, maka usaha layak untuk diusahakan

B/C = 1, maka usaha impas

B/C <1, maka usaha tidak layak untuk diusahakan

$$\begin{aligned} \text{B/C ratio} &= \frac{\text{Rp. 82.164.321}}{\text{Rp. 74.355.671,13}} \\ &= 1,1 \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas dapat diartikan bahwa hasil yang diperoleh dari nilai B/C 1,1 > 1, maka dapat disimpulkan bahwa usaha Rumah Jamur Kisaran layak untuk diusahakan.

## Analisis SWOT

Analisis Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan) dan Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman) pada usaha Rumah Jamur Kisaran di Kelurahan Siumbut Baru Kota Kisaran.

Berdasarkan peninjauan ke lapangan dan sesuai dengan beberapa metode yang digunakan, untuk mengetahui faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) pada usaha Rumah Jamur Kisaran. Tahap pertama yang harus dilakukan adalah “tahap pengumpulan data”. Melalui tahap ini maka diketahui faktor internal dan eksternal sebagai berikut :

*Beberapa kekuatan pada usaha Rumah Jamur Kisaran*

1. Kualitas yang terjamin dari segi cita rasa, rasa dari setiap menu yang ada di Rumah Jamur Kisaran di jaga kestabilannya. Hal ini dilakukan untuk menjaga kepuasan konsumen terhadap hasil olahan yang disajikan.
2. Harga Terjangkau, usaha Rumah Jamur Kisaran menawarkan beragam menu olahan dari jamur tiram dan non jamur tiram dengan harga yang bervariasi. Dimulai dari harga terendah 4000-an sampai harga termahal 25.000-an. Dengan harga yang relatif murah, berbagai menu yang ada di Rumah Jamur Kisaran dapat dinikmati dari kalangan bawah sampai kalangan atas.
3. Pelayanan Baik, saat pengunjung datang ke Rumah Jamur Kisaran mereka akan dilayani dengan baik oleh para pekerja atau oleh sang pemilik usaha sendiri. Dengan perpakaian rapi dan tata krama bicara yang sopan, sehingga akan membuat pengunjung merasa puas dan nyaman. Hal ini dilakukan untuk menjaga kenyamanan konsumen dan kepuasan konsumen itu sendiri.
4. Jaminan Konsumen, hal ini berkaitan dengan menu yang ada di Rumah Jamur Kisaran. Jadi apabila pengunjung merasa tidak puas akan menu yang telah dipesan, konsumen dapat menyampaikan ketidak puasannya terhadap sang pemilik usaha itu sendiri atau terhadap karyawan. Dimana dari pihak Rumah Jamur Kisaran memberikan dua pilihan terhadap pengunjung yang tidak puas akan menu yang telah dipesannya, yaitu mengganti pesanan dengan yang baru, atau tidak membayar menu yang telah dipesan.

5. Satu-satunya rumah makan jamur yang ada di Kisaran, usaha Rumah Jamur Kisaran ini merupakan usaha rumah makan yang bertemakan jamur tiram, dimana terdapat berbagai olahan makanan yang berbahan baku jamur tiram dan non jamur tiram. Usaha Rumah Jamur Kisaran merupakan satu-satunya usaha Rumah Jamur yang ada di daerah Kisaran. Sehingga Rumah Jamur Kisaran memiliki daya tarik tersendiri untuk menarik konsumen lebih banyak.
6. Dapat memenuhi bahan baku jamur tiram sendiri, bahan baku jamur yang dibutuhkan oleh Rumah Jamur Kisaran dapat dipenuhi sendiri karena selain memiliki rumah makan ternyata pemilik usaha juga memiliki budidaya jamur tiram sendiri. hal ini merupakan nilai plus dari Rumah Jamur Kisaran di mana jamur tiram disuguhkan masih dalam keadaan segar.

*Beberapa kelemahan pada usaha Rumah Jamur Kisaran*

1. Penyajian yang lama, pengunjung yang datang di Rumah Jamur Kisaran akan menunggu beberapa menit untuk menu dihidangkan di meja pengunjung. Hal ini dikarenakan sistem penyajian menu yang harus dimasak terlebih dahulu setelah dipesan oleh pengunjung. Hal dilakukan karena untuk menjaga kesegaran masakan yang akan dihidangkan.
2. Lokasi parkir yang kurang memadai, lokasi parkir di usaha Rumah Jamur Kisaran sendiri terbilang cukup sempit. Yang artinya lokasi parkir sangat tidak memungkinkan apabila pengunjung yang datang mengendarai mobil, Karena lokasi parkir hanya tersedia untuk sepeda motor saja.

3. Tampilan menu yang kurang menarik, tampilan dari tiap menu yang disajikan oleh Rumah Jamur Kisaran terbilang kurang menarik. Dari segi alat yang digunakan dan penampilan sajiannya.

*Beberapa peluang pada usaha Rumah Jamur Kisaran*

1. Memiliki banyak peminat, menu olahan jamur tiram terbilang cukup jarang untuk kita jumpai. Dengan adanya Rumah Jamur Kisaran ini, memperkenalkan berbagai olahan jamur tiram yang dapat dinikmati oleh semua kalangan. Hadir dengan satu-satunya rumah makan jamur di Kisaran, sehingga membuat Rumah Jamur Kisaran dikenal dan digemari oleh masyarakat sekitar maupun luar daerah.
2. Dapat dikembangkan di daerah lain, menurut pemilik usaha Rumah Jamur Kisaran sendiri jika usahanya dapat berkembang dengan baik. Beliau akan membuka usaha Rumah Jamur ini ditempat lain, dengan itu pendapatan yang diperoleh akan semakin tinggi. Oleh karena itu kualitas usaha pun terus ditingkatkan agar beliau dapat membuka usaha ini ditempat lain.
3. Membuka lapangan pekerjaan, dengan perkembangan usaha ini yang semakin meningkat, akan membuat pengusaha membutuhkan tenaga kerja yang lebih. Oleh karena itu jika usaha berkembang sangat pesat, akan berpotensi terbukanya lapangan pekerjaan bagi masyarakat untuk dapat terlibat dalam usaha ini.
4. Berkembangnya berbagai olahan jamur tiram, dengan terus berjalannya usaha Rumah Jamur Kisaran ini, pengusaha akan terus berinovasi untuk menu-menu baru yang akan disajikan kepada konsumen. Hal ini dilakukan

untuk menjaga konsumen agar tidak bosan dengan menu yang itu-itu saja, dan mencoba menu yang baru untuk memikat konsumen lebih banyak.

5. Lokasi strategis, usaha Rumah Jamur Kisaran berlokasi tepat di Kelurahan Siumbut Baru. Dimana lokasi tersebut masih berada di kota Kisaran, sehingga mudah untuk akses bagi pembeli dan calon pembeli yang tertarik untuk mengetahui dan mencicipi menu yang ada di Rumah Jamur Kisaran.

#### *Beberapa ancaman pada usaha Rumah Jamur Kisaran*

1. Pesaing dari usaha rumah makan/kafe di daerah sekitar, hal ini akan menjadi ancaman bagi pengusaha Rumah Jamur Kisaran, walaupun usaha Rumah Jamur Kisaran satu-satunya yang ada di daerah Kisaran namun dengan adanya rumah makan lain dengan menu yang lebih kekinian dan harga yang lebih murah akan menjadi ancaman bagi usaha Rumah Jamur Kisaran itu sendiri.
2. Banyaknya makanan cepat saji membuat makanan yang menyehatkan seperti olahan jamur tiram sedikit dilupakan, dengan banyaknya makanan cepat saji akan membuat makanan menyehatkan seperti jamur tiram terancam, oleh karena itu kualitas usaha Rumah Jamur Kisaran terus ditingkatkan agar tidak kalah dengan usaha makanan lain.

### **Analisis Matrik IFAS dan EFAS Usaha Rumah Jamur Kisaran**

#### **Matrik IFAS**

Faktor yang dianalisis dengan matrik IFAS ini adalah faktor-faktor strategis internal perusahaan. Faktor-faktor strategis ini merupakan faktor-faktor yang menjadi faktor kekuatan dan kelemahan unit usaha. Hasil identifikasi kekuatan dan kelemahan dimasukkan sebagai faktor-faktor strategi internal,

kemudian diberi bobot dan rating, sehingga diperoleh hasil identifikasi seperti pada tabel . Sedangkan matrik EFAS merupakan hasil identifikasi peluang dan ancaman dimasukkan sebagai faktor-faktor strategi eksternal, kemudian diberi bobot dan rating, sehingga diperoleh hasil identifikasi seperti pada tabel 10 berikut ini.

**Tabel 12. Matriks IFAS Usaha Rumah Jamur Kisaran**

<b>Faktor-Faktor Strategi Internal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Bobot x Rating</b>
<b>Kekuatan</b>			
1. Kualitas yang terjamin dari segi cita rasa	0,19	4	0,76
2. Harga Terjangkau	0,15	3	0,45
3. Pelayanan yang baik	0,13	3	0,39
4. Jaminan Konsumen	0,12	4	0,48
5. Satu-satunya rumah jamur yang ada di Kisaran	0,13	4	0,52
6. Dapat memenuhi bahan baku jamur tiram sendiri	0,11	3	0,33
<b>Jumlah</b>	<b>0,83</b>	<b>21</b>	<b>2,93</b>
<b>Kelemahan</b>			
1. Penyajian yang lama	0,05	1	0,05
2. Lokasi parkir yang kurang luas	0,06	2	0,12
3. Tampilan menu yang kurang menarik	0,06	1	0,06
<b>Jumlah</b>	<b>0,17</b>	<b>4</b>	<b>0,23</b>
<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>25</b>	<b>3,16</b>

*Sumber: Data Primer Diolah, 2018*

Dari tabel 10 dapat diketahui hasil perhitungan matriks IFAS (*Internal Analysis Summary*) menunjukkan bahwa total nilai faktor internal sebesar 3,16. Hal ini menunjukkan bahwa posisi internal usaha Rumah Jamur Kisaran berada diatas rata-rata dalam memanfaatkan kekuatan dan mengatasi kelemahan internalnya.

**Tabel 13. Matriks EFAS Usaha Rumah Jamur Kisaran**

<b>Faktor-Faktor Strategi Eksternal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Bobot x Rating</b>
<b>Peluang</b>			
1. Memiliki banyak peminat	0,21	4	0,84
2. Dapat dikembangkan di daerah lain	0,17	4	0,68
3. Membuka lapangan pekerjaan	0,15	2	0,3
4. Berkembangnya berbagai olahan jamur tiram	0,15	3	0,45
5. Letak lokasi yang strategis di kota Kisaran	0,17	4	0,68
<b>Jumlah</b>	<b>0,85</b>	<b>17</b>	<b>2,95</b>
<b>Ancaman</b>			
1. Pesaing dari usaha rumah makan/cape di daerah sekitar	0,08	2	0,16
2. Banyaknya makanan cepat saji membuat makanan yang menyehatkan sedikit di lupakan	0,07	2	0,14
<b>Jumlah</b>	<b>0,15</b>	<b>4</b>	<b>0,3</b>
<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>21</b>	<b>3,25</b>

*Sumber: Data Primer Diolah, 2018*

Dari tabel 11 dapat diketahui hasil perhitungan matriks EFAS (*Eksternal Analysis Summary*) menunjukkan bahwa total nilai faktor eksternal sebesar 3,25. Hal ini menunjukkan bahwa posisi eksternal usaha Rumah Jamur Kisaran berada diatas rata-rata dalam memanfaatkan peluang dan mengatasi ancaman eksternalnya.

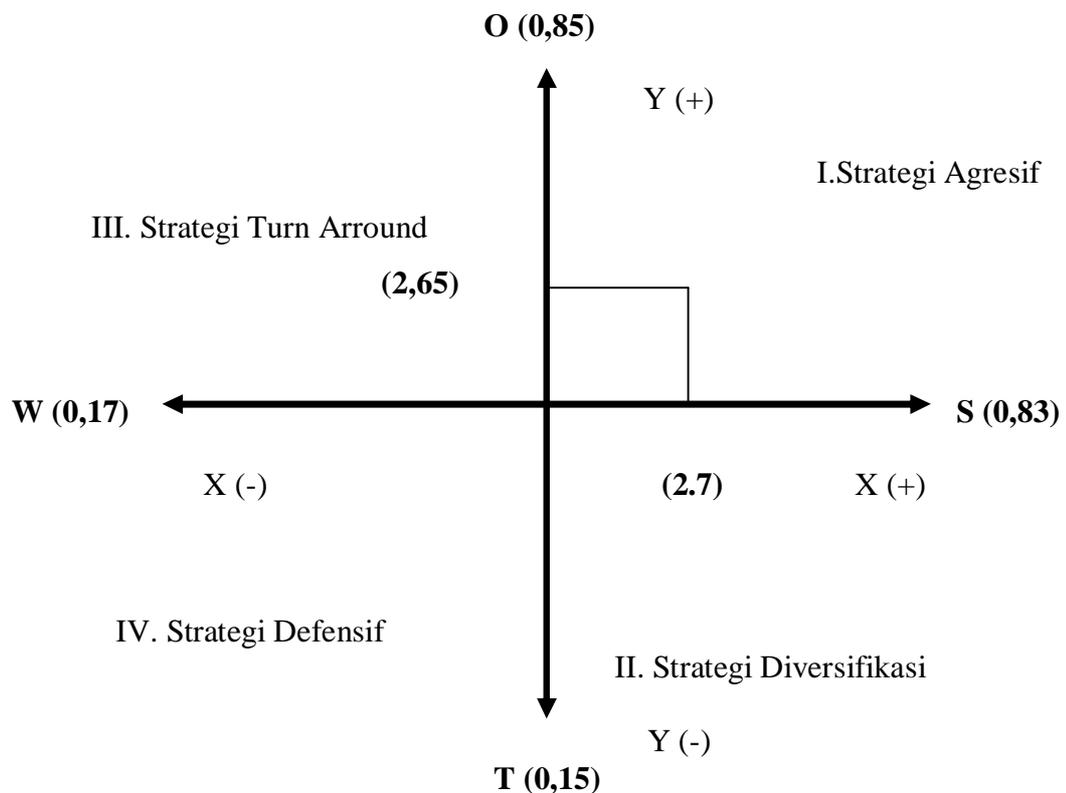
### Matriks Penggabungan IFAS + EFAS

**Tabel 14. Analisis SWOT (IFAS + EFAS) Usaha Rumah Jamur Kisaran**

Faktor dan Elemen Strategi	Rating	Bobot	Skoring (Rating × Bobot)
<b>Kekuatan :</b>	4	0,19	0,76
a. Kualitas yang terjamin dari segi cita rasa			
b. Harga terjangkau	3	0,15	0,45
c. Pelayanan yang baik	3	0,13	0,39
d. Jaminan konsumen	4	0,12	0,48
e. Satu-satunya rumah makan jamur yang ada di kisaran	4	0,13	0,52
f. Dapat memenuhi bahan baku jamur tiram sendiri	3	0,11	0,33
<b>Total Skor Kekuatan</b>	<b>21</b>	<b>0,83</b>	<b>2,93</b>
<b>Kelemahan :</b>	1	0,05	0,05
a. Penyajian yang lama			
b. Lokasi parkir yang kurang	2	0,06	0,12
c. Tampilan menu kurang menarik	1	0,06	0,06
<b>Total Skor Kelemahan</b>	<b>4</b>	<b>0,17</b>	<b>0,23</b>
<b>Selisih Kekuatan – Kelemahan</b>	<b>17</b>	<b>0,66</b>	<b>2,7</b>
<b>Peluang :</b>	4	0,21	0,84
a. Memiliki banyak peminat			
b. Dapat dikembangkan di daerah lain	4	0,17	0,68
c. Membuka lapangan pekerjaan	2	0,15	0,3
d. Berkembangnya berbagai olahan jamur tiram	3	0,15	0,45
e. Lokasi yang strategis di kota Kisaran	4	0,17	0,68
<b>Total Skor Peluang</b>	<b>17</b>	<b>0,85</b>	<b>2,95</b>
<b>Ancaman :</b>	2	0,08	0,16
a. Pesaing dari usaha rumah makan/cape di daerah sekitar			
b. Banyaknya makanan cepat saji membuat makanan yang menyehatkan sedikit dilupakan	2	0,07	0,14
<b>Total Skor Ancaman</b>	<b>4</b>	<b>0,15</b>	<b>0,3</b>
<b>Selisih Peluang – Ancaman</b>	<b>13</b>	<b>0,7</b>	<b>2,65</b>

Sumber: Data primer diolah 2018

Setelah melakukan perhitungan bobot dari masing-masing faktor internal dan eksternal kemudian dilakukan analisis dengan menggunakan matriks posisi. Matriks ini digunakan untuk melihat posisi strategi pengembangan usaha Rumah Jamur Kisaran di Kelurahan Siumbut Baru Kota Kisaran. Berdasarkan tabel 12 maka di peroleh nilai  $X > 0$  yaitu 2,7 dan nilai  $Y > 0$  yaitu 2,65. Posisi titik koordinatnya dapat dilihat pada *Koordinat Cartesius* berikut ini :



**Gambar 2. Matriks Posisi SWOT**

Dari hasil matriks internal-eksternal yang diperoleh dari nilai total skor pembobotan pada usaha Rumah Jamur Kisaran di Kelurahan Siumbut Baru Kota Kisaran adalah untuk internal, bernilai 2,65 yang artinya nilai ini merupakan selisih antara kekuatan dan kelemahan dimana kekuatan lebih besar dibandingkan dengan kelemahan. Untuk faktor eksternal, bernilai, 2,7 yang artinya nilai ini

merupakan selisih antara peluang dan ancaman dimana ternyata nilai peluang lebih besar daripada ancaman.

Hasil ini menunjukkan bagaimana usaha Rumah Jamur Kisaran ini berada pada daerah I (*Strategi Agresif*). Situasi pada daerah I ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Usaha tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*). Strategi agresif ini lebih fokus kepada SO (*Strength – Opportunities*), yaitu dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada.

## Matriks SWOT

**Tabel 15. Matriks SWOT Usaha Rumah Jamur Kisaran**

<p><b>Faktor Internal</b></p>	<p><b>STRENGTH (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kualitas yang terjamin dari segi cita rasa</li> <li>2. Harga terjangkau</li> <li>3. Pelayanan yang baik</li> <li>4. Jaminan konsumen</li> <li>5. Satu-satunya rumah makan jamur di Kisaran</li> <li>6. Dapat memenuhi bahan baku jamur tiram sendiri</li> </ol>	<p><b>WEAKNESSES (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penyajian yang lama</li> <li>2. Lokasi parkir yang kurang luas</li> <li>3. Tampilan menu yang kurang menarik</li> </ol>
<p><b>Faktor Eksternal</b></p>	<p><b>SO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mempertahankan kualitas rasa, jaminan konsumen, harga yang terjangkau, serta meningkatkan pelayanan yang baik agar para peminat tetap membeli di Rumah Jamur Kisaran.</li> <li>2. Satu-satunya rumah jamur sehingga memiliki prospek untuk dikembangkan di daerah lain.</li> <li>3. Kebutuhan jamur di Rumah Jamur Kisaran dipenuhi sendiri karena rumah makan jamur memiliki budidaya jamur sendiri, dimana hal ini dapat membuka lapangan pekerjaan baik di rumah jamur maupun budidayanya.</li> </ol>	<p><b>WO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memanfaatkan lokasi parkir yang kurang dengan membuka cabang di daerah lain yang lebih strategis dan luas.</li> </ol>
<p><b>THREATS (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pesaing dari usaha rumah makan/cape di daerah sekitar</li> <li>2. Banyaknya makanan cepat saji membuat makanan yang menyehatkan sedikit dilupakan</li> </ol>	<p><b>ST</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mempertahankan cita rasa agar konsumen semakin menyukai makanan yang menyehatkan dibanding makanan cepat saji.</li> <li>2. Rasa yang khas, pelayanan yang baik, harga yang terjangkau, jaminan konsumen serta merupakan satu-satunya rumah makan jamur yang ada di Kisaran mampu mengungguli pesaing dari rumah makan/cape di daerah sekitar.</li> </ol>	<p><b>WT</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengoptimalan tampilan menu untuk mengembangkan prospek Rumah Jamur Kisaran.</li> <li>2. Pengoptimalan penyajian yang lama dengan melengkapi alat produksi yang lebih modern.</li> </ol>

## **1. Strategi SO**

Strategi ini dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Jika sebuah perusahaan memiliki kelemahan besar, maka perusahaan akan berusaha untuk mampu mengatasi dan mengubah menjadi sebuah peluang.

- a) Mempertahankan kualitas rasa, jaminan konsumen, harga yang terjangkau serta meningkatkan pelayanan yang baik agar para peminat tetap membeli di Rumah Jamur Kisaran. Dengan adanya rasa yang khas terdapat pada tiap menu yang disajikan akan membuat konsumen lebih tertarik untuk mencicipi tiap menu yang ada.
- b) Satu-satunya rumah jamur sehingga memiliki peluang yang besar untuk menarik konsumen dan mengembangkannya di daerah lain untuk meningkatkan pendapatan.
- c) Kebutuhan jamur di Rumah Jamur Kisaran dipenuhi sendiri karena rumah makan jamur memiliki budidaya jamur sendiri. Dimana hal ini dapat membuka lapangan pekerjaan baik di usaha rumah jamur maupun budidayanya, dan dengan adanya pembudidayaan jamur sendiri bahan baku yang disediakan dalam keadaan segar dan dijamin kebersihannya.

## **2. Strategi WO**

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

- a) Memanfaatkan lokasi parkir yang kurang dengan membuka cabang di daerah lain yang lebih strategis dan luas sehingga dapat menarik pengunjung lebih banyak lagi dan memuaskan para pengunjung dengan fasilitas parkir yang ada.

### **3. Strategi ST**

Strategi ini dalam rangka menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman yang berasal dari lingkungan eksternal perusahaan.

- a) Mempertahankan cita rasa yang dimiliki di tiap menu dari Rumah Jamur Kisaran yang dapat mengalahkan pesaing dari rumah makan lain disekitar seperti menciptakan ciri khas sendiri, penyajian menu yang lebih menarik, dekorasi tempat yang dapat mengalahkan pesaing sehingga konsumen semakin menyukai makanan yang menyehatkan dibanding makanan cepat saji.
- b) Rasa yang khas, pelayanan yang baik, harga yang terjangkau, jaminan konsumen, serta merupakan satu-satunya rumah makan jamur yang ada di Kisaran yang mampu menarik konsumen dengan fasilitas yang disuguhkan serta pilihan menu yang menarik dengan cita rasa Rumah Jamur Kisaran sendiri yang mampu mengungguli pesaing dari rumah makan lain di sekitar.

### **4. Strategi WT**

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

- a) Pengoptimalan tampilan menu untuk mengembangkan prospek Rumah Jamur Kisaran. Dimana dalam penyajian menu merupakan penilaian yang utama yang akan dilihat oleh pengunjung, dengan adanya cita rasa yang khas serta tampilan yang menarik akan dapat menarik konsumen lebih banyak lagi dan dapat berkembang.
- b) Pengoptimalan penyajian yang lama dengan melengkapi alat produksi yang lebih modern. Dimana dalam penyajian dituntut untuk cepat agar pengunjung yang datang tidak merasa bosan menunggu terlalu lama untuk menu yang dipesan. Dengan adanya alat produksi yang lebih modern dapat mempercepat dalam penyajian menu yang dipesan oleh pengunjung.

#### Strategi pengembangan usaha Rumah Jamur Kisaran

Dalam menentukan “strategi pengembangan” suatu usaha atau perusahaan dapat dilakukan dengan cara yang telah dibahas pada halaman sebelumnya yaitu dengan menggunakan “Analisis SWOT” tetapi analisis SWOT kurang sempurna apabila tidak di dukung oleh beberapa teori yang ada pada “strategi bisnis”.

Strategi bisnis sering juga disebut kegiatan bisnis secara fungsional karena strategi ini menggunakan kinerja *manager* pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen diperusahaan tersebut, misalnya strategi operasional, strategi keunggulan produk, dan strategi yang berkaitan dengan keuangan dan lain-lain.

Terdapat tiga macam strategi bisnis yang mampu menunjukkan usaha (perusahaan) :

1. Strategi yang pertama adalah pilihan strategi yang berorientasi pada *product leadership* (keunggulan produk), dimana lebih mengutamakan kualitas produk, keuntungan, pemeliharaan, dan harga produk itu sendiri.
2. Strategi yang kedua adalah pilihan yang berorientasi pada *operational excellence* (keunggulan operasional), dimana satu usaha yang membangun proses bisnis yang super efisien. Harapannya, dengan efisiensi proses ini, mereka mampu menekan ongkos produksi, dan ujung-ujungnya bakal mampu menjual produknya dengan harga yang lebih kompetitif.
3. Strategi yang ketiga adalah strategi yang mengacu pada *customer intimacy* (keintiman dengan pelanggan). Dalam katagori ini, yang paling utama adalah membangun hubungan yang intim dengan para pelanggannya, dengan harapan akan terciptanya relasi yang langgeng dan berkelanjutan.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

1. Dalam usaha Rumah Jamur Kisaran produksi berbagai olahan menu sebanyak 716 porsi per hari dan 18.616 porsi per bulan yang terdiri dari makanan, minuman dan jus. Dengan harga mulai dari terendah Rp. 4000 – Rp. 25.000, mendapat penerimaan sebesar Rp. 6.020.000/hari dan 156.520.000/bulan dengan biaya produksi sebesar Rp. 2.860.154,49/hari dan Rp. 74.355.671,13/bulan dan dapat dihitung pendapatannya sebesar Rp. 3.159.845,51/hari dan Rp. 82.164.329/bulan, kemudian untuk keuntungan diperoleh sebesar Rp. 3.159.524,51/hari dan Rp. 82.164.321/bulan. Didaerah penelitian usaha Rumah Jamur Kisaran mendapat R/C sebesar 2,1 sehingga  $R/C\ 2,1 > 1$  dan B/C sebesar 1,1 sehingga  $B/C\ 1,1 > 1$  maka usaha Rumah Jamur Kisaran di daerah penelitian layak untuk diusahakan.
2. Strategi pengembangan yang harus dilakukan usaha Rumah Jamur Kisaran adalah strategi SO (*Strength - Opportunities*), yaitu :
  - a. mempertahankan kualitas rasa, jaminan konsumen, harga yang terjangkau serta meningkatkan pelayanan yang baik agar para peminat tetap membeli di Rumah Jamur Kisaran. Dengan adanya rasa yang khas terdapat pada tiap menu yang disajikan akan membuat konsumen lebih tertarik untuk mencicipi tiap menu yang ada.
  - b. Satu-satunya rumah jamur sehingga memiliki peluang yang besar untuk menarik konsumen dan mengembangkannya di daerah lain untuk meningkatkan pendapatan.

- c. Kebutuhan jamur di Rumah Jamur Kisaran dipenuhi sendiri karena rumah makan jamur memiliki budidaya jamur sendiri. Dimana hal ini dapat membuka lapangan pekerjaan baik di usaha rumah jamur maupun budidayanya, dan dengan adanya pembudidayaan jamur sendiri bahan baku yang disediakan dalam keadaan segar dan dijamin kebersihannya.

### **Saran**

1. Kepada pengelola usaha Rumah Jamur Kisaran agar tetap memproduksi berbagai olahan jamur tiram dan terus mengembangkan menu yang ada dengan menciptakan produk yang lebih menarik dengan cita rasa yang khas yang lebih baik dan mempercantik sajian menu serta dekorasi tempat usaha agar harga produk lebih tinggi dan dapat menarik pengunjung lebih banyak lagi.
2. Kepada pemerintah setempat agar memberikan bantuan berupa permodalan kepada pelaku usaha Rumah Jamur Kisaran agar dapat mengembangkan usahanya menjadi lebih besar lagi dengan bantuan teknologi, salah satunya menggunakan teknologi alat pengolahan atau masak untuk berbagai olahan yang ada.

## DAFTAR PUSTAKA

- David, FR. 2006. *Concepts of Strategic Management*. Diterjemahkan oleh Sindoro, A. PT Indeks Kelompok Gramedia. Jakarta.
- Deageng, T. 2017. *Strategi Pemasaran Tempe Skala Industri Rumah Tangga*. Umsu. Medan.
- Dewa, 2013. *Pengertian Bisnis Internal dan Eksternal*. <http://dewajasin.wordpress.com/2013/12/29/pengertian-bisnis-internal-dan-eksternal>.
- James, M, Dkk. 1995. *Ekonomi Manajemen*. Binarupa. Jakarta.
- Niari, M,S. 2015. *Analisis Value Added Pengolahan Jamur Tiram Menjadi Jamur Crispy Di Kota Medan*. USU. Medan.
- Ngatini. 2017. *Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Agribisnis Tanaman Okra*. Umsu. Medan.
- Yuliarti, N. 2017. *Untung Berlipat dari Budi Daya Jamur Tiram*. Lily Publisher. Yogyakarta.
- Rangkuti, F. 2015. *Analisis SWOT. Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Siregar, S,H. 2017. *Strategi Pemasaran Produk Olahan Jamur Tiram Putih Di Kota Medan*. USU. Medan.
- Sugiyono, 2010. *Metode Penelitian Pendidikan*. Alfabeta, Bandung.
- Sumarsih, S. 2015. *Bisnis Bibit Jamur Tiram*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Suratiyah, K. 2015. *Ilmu Usaha Tani*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Tommy, A. 2017. *Analisis Pendapatan dan Strategi Pengembangan Usaha Holat Sebagai Salah Satu Makanan Khas Tapanuli Selatan*. Umsu. Medan.
- Weygandt, Dkk. 2005. *Accounting Principle. Salemba Empat*. Jakarta.

**Lampiran 1. Biaya Variabel**

## a. Biaya Bumbu-bumbu

No.	Nama Bahan	harga per @ (Rp)	Harga Total (Rp)		Penggunaan (Satuan)	
			Per Hari	Per Bulan	Per Hari	Per Bulan
1	Cabai merah	50.000	25.000	650.000	0,5 kg	13 kg
2	Cabai hijau	50.000	50.000	1.300.000	1 kg	26 kg
3	Bawang putih	25.000	25.000	650.000	1 kg	26 kg
4	Bawang merah	22.000	26.400	686.400	1,2 kg	31,2 kg
5	Tomat	8.000	16.000	416.000	2 kg	52 kg
6	Jahe	25.000	6.250	162.500	0,25 kg	6,5 kg
7	Kunyit	10.000	2.500	65.000	0,25 kg	6,5 kg
8	Cabai kecil	80.000	40.000	1.040.000	0,5 kg	13 kg
9	Kemiri	20.000	2.000	52.000	0,1 kg	2,6 kg
10	Merica	200.000	20.000	520.000	0,1 kg	2,6 kg
11	Bunga lawang	20.000	1.000	26.000	0,05 kg	1,3 kg
12	Kapu laga	20.000	1.000	26.000	0,05 kg	1,3 kg
13	Buah pala	80.000	4.000	104.000	0,05 kg	1,3 kg
14	Sasa putih	1.000	2.000	52.000	2 bks	52 bks
15	Masako	1.000	2.000	52.000	2 bks	52 bks
16	Belacan	5.000	5.000	130.000	1 bks	26 bks
17	Bumbu ayam	5.000	5.000	130.000	0,25 kg	6,5 kg
<b>Jumlah</b>			<b>233.150</b>	<b>6.061.900</b>		

## b. Biaya Bahan Baku

No.	Nama Bahan	Harga @ (Rp)	Harga Total (Rp)		Penggunaan (Satuan)	
			Per Hari	Per Bulan	Per Hari	Per Bulan
1	Jamur tiram	25.000	375.000	9.750.000	15 kg	390 kg
2	Kangkung	1.000	15.000	390.000	15 ikat	390 ikat
3	Ayam kampung	50.000	150.000	3.900.000	3 kg	78 kg
4	Ikan mujair	30.000	120.000	3.120.000	4 kg	104 kg
5	Ikan lele	20.000	80.000	2.080.000	4 kg	104 kg
6	Ayam Potong	27.000	405.000	10.530.000	15 kg	390 kg
7	Mie kuning	10.000	40.000	1.040.000	4 kg	104 kg
8	Beras	12.000	180.000	4.680.000	15 kg	390 kg
9	Kentang	12.000	18.000	468.000	1,5 kg	39 kg
10	Jeruk	10.000	15.000	390.000	1,5 kg	39 kg
11	Kuini	15.000	15.000	390.000	1 kg	26 kg
12	Terong belanda	10.000	5.000	130.000	0,5 kg	13 kg
13	Markisa	12.000	6.000	156.000	0,5 kg	13 kg
14	Teh	2.500	5.000	130.000	2 ktk	52 ktk
15	Timun	4.000	12.000	312.000	3 kg	78 kg
16	Pokat	10.000	10.000	260.000	1 kg	26 kg
17	Wortel	8.000	16.000	416.000	2 kg	52 kg
<b>Jumlah</b>			<b>1.467.000</b>	<b>38.142.000</b>		

## c. Biaya Pelengkap

No.	Nama Bahan	Harga @ (Rp)	Harga Total (Rp)		Penggunaan	
			Per Hari	per bulan	Per Hari	Per Bulan
1	Sawi	5.000	5.000	130.000	1 kg	26 kg
2	Kol	4.000	6.000	156.000	1,5 kg	39 kg
3	Brokoli	15.000	15.000	390.000	1 kg	26 kg
4	Daun sop/Daun pre	20.000	20.000	520.000	1 kg	26 kg
5	Kerupuk	6.000	6.000	156.000	0,5 bks	13 bks
6	Tepung Roti	8.000	16.000	416.000	2 kg	52 kg
7	Telur	45.000	90.000	2.340.000	2 ppn	52 ppn
8	Jeruk nipis	20.000	5.000	130.000	0,25 kg	6,5 kg
9	Gula Putih	12.000	48.000	1.248.000	4 kg	104 kg
10	Garam	16.000	32.000	832.000	2 bks	52 bks
11	Kecap Manis	30.000	75.000	1.950.000	2,5 kg	65 kg
12	Saus dena	8.000	8.000	208.000	2 bks	52 bks
13	Tepung sajiku	10.000	30.000	780.000	3 bks	78 bks
14	Minyak makan	15.000	120.000	3.120.000	8 kg	208 kg
15	Gas 3 kg	22.000	88.000	2.288.000	4 kg	104 kg
16	Aqua galon	4.000	8.000	208.000	2 gln	52 gln
17	Es batu kristal	8.000	32.000	832.000	4 bks	104 bks
<b>Jumlah</b>			<b>604.000</b>	<b>15.704.000</b>		

## d. Bahan Tambahan

No.	Nama Bahan	Harga @ (Rp)	Harga Total (Rp)		Penggunaan (Satuan)	
			Per Hari	Per Bulan	Per Hari	Per Bulan
1	Aqua botol	3.000	15.000	390.000	5	130
2	Teh botol	45.500	136.000	3.536.000	5	130
3	Tebs	4.000	20.000	520.000	5	130
4	Fruit tea	3.000	15.000	390.000	5	130
5	Fanta	4.000	20.000	520.000	5	130
6	Sprite	4.000	20.000	520.000	5	130
7	Coca cola	4.000	20.000	520.000	5	130
8	Cappucino	5.000	12.500	325.000	5	130
9	Sabun ekonomi	2.500	12.500	325.000	5	130
10	Stereform	31.200	6.000	156.000	20	520
11	Plastik putih	15.000	575	14.950	50	1300
12	Plastik asoi sedang	15.000	575	14.950	50	1300
13	Tissue	9.000	18.000	468.000	2	52
14	Plastik asoi besar	25.000	960	24.960	50	1300
<b>Jumlah</b>			<b>297.110</b>	<b>7.724.860</b>		

## e. Biaya Tenaga Kerja Luar Keluarga Per Satu Bulan

No.	Uraian	Jumlah (TK)	Gaji Per Bulan (Rp)	Total Gaji (Rp)	Gaji Per Hari (Rp)
1	Cuci Piring	1	800.000	800.000	30.769,23077
2	Pelayan	3	900.000	2.700.000	103.846,1538
3	Tukang Masak	1	1.200.000	1.200.000	46.153,84615
4	Kasir	1	1.600.000	1.600.000	61.538,46154
<b>Jumlah</b>		<b>6</b>		<b>6.300.000</b>	<b>242.307,6923</b>

## f. Total Biaya Variabel

No.	Uraian	Penggunaan Biaya (Rp)	
		Per Hari	Per Bulan
1	Biaya Bumbu-bumbu	233.150	6.061.900
2	Biaya Bahan Baku	1.467.000	38.142.000
3	Biaya Pelengkap	604.000	15.704.000
4	Bahan Tambahan	297.110	7.724.860
5	Biaya TK Luar Keluarga	242.307,6923	6.300.000
	<b>Total Biaya</b>	<b>2.843.568</b>	<b>73.932.760</b>

## Lampiran 2. Biaya Tetap

No	Nama Alat	Unit	Harga @	Harga Total (Rp)
1	Magic com	1	900.000	900.000
2	Kompor gas 2 tungku	4	250.000	1.000.000
3	Kompor gas 1 tungku	1	125.000	125.000
4	Kuali besar	1	180.000	180.000
5	Kuali sedang	9	100.000	900.000
6	Dandang	3	200.000	600.000
7	Sutil	5	35.000	175.000
8	Centong nasi	4	5.000	20.000
9	Centong sayur	4	35.000	140.000
10	Jepitan masak	5	20.000	100.000
11	Bakul	8	35.000	280.000
12	Blender	3	350.000	1.050.000
13	Ceret Masak	3	150.000	450.000
14	Mangkuk kaca sedang	30	100.000	300.000
15	Mangkuk cuci tangan	60	4.000	240.000
16	Piring kaca	48	9.000	432.000
17	Piring sedang	15	7.000	105.000
18	Mangkuk sayur	24	8.000	192.000
19	Pisau	7	30.000	210.000
20	Timbangan kecil	1	90.000	90.000
21	Kulkas besar	1	1.500.000	1.500.000
22	Kulkas sedang	1	1.250.000	1.250.000
23	Dispenser	1	150.000	150.000
24	Gelas jus	24	4.000	96.000
25	Gelas sedang	24	5.000	120.000
26	Sendok	120	1.000	120.000
27	Garfu	120	1.000	120.000
28	Termos	1	70.000	70.000
29	Tempat tissue	23	5.000	115.000
30	Lumpang	1	75.000	75.000
31	Ember besar	3	60.000	180.000
32	Ember sedang	17	30.000	510.000
33	Stelling sedang	1	750.000	750.000
34	Meja dapur	5	350.000	1.750.000
35	Kipas	9	200.000	1.800.000
36	Meja pengunjung	23	250.000	5.750.000
37	Parang	2	100.000	200.000
Jumlah			7.434.000	22.045.000

**Lampiran 3. Biaya Penyusutan**

## a. Umur Ekonomis 10 Tahun

<b>No.</b>	<b>Nama Alat</b>	<b>Unit</b>	<b>Harga @</b>	<b>Per Tahun</b>	<b>Penyusutan Per Bulan</b>	<b>Per Hari</b>
1	Stelling sedang	1	750.000	75.000	6250	240,3846154
2	Meja dapur	5	350.000	35.000	2916,66667	112,1794872
3	Meja pengunjung	23	250.000	25.000	2083,33333	80,12820513
<b>Jumlah</b>				<b>135.000</b>	<b>11.250</b>	<b>432,6923077</b>

## b. Umur Ekonomis 5 Tahun

No.	Nama Alat	Unit	Total harga (Rp)	Penyusutan		
				Per Tahun	Per Bulan	Per Hari
1	Kompor gas 2 tungku	4	1.000.000	200000	16.667	641,0256
2	Kompor gas 1 tungku	1	125.000	25000	2.083	80,12821
3	Kuali Besar	1	180.000	36000	3.000	115,3846
4	Kuali Sedang	9	900.000	180000	15.000	576,9231
5	Dandang	3	600.000	120000	10.000	384,6154
6	Ceret masak	3	450.000	90000	7.500	288,4615
7	Timbangan kecil	1	90.000	18000	1.500	57,69231
8	Kulkas besar	1	1.500.000	300000	25.000	961,5385
9	Kulkas Sedang	1	1.250.000	250000	20.833	801,2821
10	Dispenser	1	150.000	30000	2.500	96,15385
11	Tempat tissue	23	115.000	23000	1.917	73,71795
12	Lumpang	1	75.000	15000	1.250	48,07692
13	Parang	2	200.000	40000	3.333	128,2051
<b>Jumlah</b>				<b>1.327.000</b>	<b>110.583</b>	<b>4253,205</b>

## c. Umur Ekonomis 3 Tahun

No.	Nama Alat	Unit	Total Harga		Penyusutan	
			(Rp)	Per Tahun	Per Bulan	Per Hari
1	Blender	3	1.050.000	350.000	29.167	1.121,795
2	Piring sedang	15	105.000	35.000	2.917	112,1795
3	Mangkuk sayur	24	192.000	64.000	5.333	205,1282
4	Termos	1	70.000	23,333,33333	1.944	74,78632
5	Ember besar	3	180.000	60.000	5.000	192,3077
6	Kipas	9	1.800.000	600.000	50.000	1.923,077
7	Ember sedang	17	510.000	170.000	14.167	544,8718
8	Magic com	1	900.000	300.000	25.000	961,5385
<b>Jumlah</b>				<b>1.602.333,333</b>	<b>133.528</b>	<b>5.135,684</b>

## d. Umur Ekonomis 2 Tahun

No.	Nama Alat	Unit	Total Harga (Rp)	Penyusutan		
				Per Tahun	Per Bulan	Per Hari
1	Sutil	5	175.000	87.500	7.292	280,4487
2	Centong nasi	4	20.000	10.000	833	32,05128
3	Centong sayur	4	140.000	70.000	5.833	224,359
4	Jepitan masak	5	100.000	50.000	4.167	160,2564
5	Bakul	8	280.000	140.000	11.667	448,7179
6	Mangkuk plastik	60	240.000	120.000	10.000	384,6154
		<b>Jumlah</b>		<b>477.500</b>	<b>39.792</b>	<b>1.530,449</b>

## e. Umur Ekonomis 1 Tahun

No.	Nama Alat	Unit	Total Harga (Rp)	Penyusutan		
				Per Tahun	Per Bulan	Per Hari
1	Mangkuk kaca	30	300.000	300.000	25.000	961,5385
2	Piring kaca	48	432.000	432.000	36.000	1384,615
3	Gelas jus	24	96.000	96.000	8.000	307,6923
4	Gelas sedang	24	120.000	120.000	10.000	384,6154
5	Sendok	120	120.000	120.000	10.000	384,6154
6	Garfu	120	120.000	120.000	10.000	384,6154
7	Pisau	7	210.000	210.000	17.500	673,0769
<b>Jumlah</b>				<b>1.398.000</b>	<b>116.500</b>	<b>4.480,769</b>

## f. Total Biaya Penyusutan

No.	Umur Ekonomis (Thn)	Total Penyusutan		
		Per Hari	Per Bulan	Per Tahun
1	10	432,6923077	11.250	135.000
2	5	4253,205	110.583	1.327.000
3	3	1.530,449	39.791,67	477.500,1
4	2	5.135,684	133.527,8	1.602.333
5	1	4.480,769	116.500	1.398.000
<b>Jumlah</b>		<b>16.265,49</b>	<b>422.902,8</b>	<b>5.074.834</b>

## Lampiran 4. Daftar Penjualan Seluruh Menu Di Rumah Jamur Kisaran

## a. Daftar Penjualan Menu Makanan

No.	Menu Makanan	Harga @	Porsi/Hari	Total harga/Hari	Porsi/Bulan	Total Harga/Bulan
	Sop Jamur Ayam					
1	Kampung	13.000	60	780.000	1.560	20.280.000
2	Tumis Jamur Kangkung	6.000	50	300.000	1.300	7.800.000
3	Jamur Crispy	8.000	50	400.000	1.300	10.400.000
4	Lele Crispy	8.000	24	192.000	624	4.992.000
5	Ayam Goreng Simba	12.000	50	600.000	1.300	15.600.000
6	Mie Goreng Nusantara	12.000	50	600.000	1.300	15.600.000
7	Nasi Goreng Bahagia	12.000	50	600.000	1.300	15.600.000
8	Nasi Putih	4.000	50	200.000	1.300	5.200.000
9	Kentang Goreng	12.000	10	120.000	260	3.120.000
10	Mujair Goreng Crispy	25.000	20	500.000	520	13.000.000
	Jumlah		414	4.292.000	10.764	111.592.000

## b. Daftar Penjualan Menu Jus

No.	Menu Jus	Harga @	Porsi/Hari	Total Harga/Hari	Porsi/Bulan	Total Harga/Bulan
1	Jus Jamur Tiram	7.000	30	210.000	780	5.460.000
2	Jus Alpukat	7.000	15	105.000	390	2.730.000
3	Jus Jeruk	7.000	25	175.000	650	4.550.000
4	Jus Kuini	7.000	15	105.000	390	2.730.000
5	Jus Martabe	7.000	5	35.000	130	910.000
6	Jus Wortel	7.000	20	140.000	520	3.640.000
7	Jus Timun	7.000	30	210.000	780	5.460.000
8	Jus Terong Belanda	7.000	10	70.000	260	1.820.000
9	Jus Markisa	7.000	10	70.000	260	1.820.000
	Jumlah		160	1.120.000	4160	29.120.000

## c. Daftar Penjualan Menu Minuman

No.	Menu Minuman	Harga @	Porsi/Hari	Total Harga/Hari	Porsi/Bulan	Total Harga/Bulan
1	Teh Manis Panas/Dingin	4.000	30	120.000	780	3.120.000
2	Aqua	4.000	5	20.000	130	520.000
3	Tebs	5.000	5	25.000	130	650.000
4	Teh Botol Sosro	4.000	72	288.000	1.872	7.488.000
5	Fruit Tea	4.000	5	20.000	130	520.000
6	Fanta	5.000	5	25.000	130	650.000
7	Sprite	5.000	5	25.000	130	650.000
8	Coca Cola	5.000	5	25.000	130	650.000
9	Cappucino	6.000	5	30.000	130	780.000
10	Lemon Tea	6.000	5	30.000	130	780.000
Jumlah			142	608.000	3692	15.808.000

**Lampiran 5. Kuisisioner Penelitian****KUISISIONER****ANALISIS PENDAPATAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA RUMAH  
JAMUR KISARAN (DI KELURAHAN SIUMBUT BARU KOTA KISARAN)**

Kepada Yth :

Bapak/Ibu/Saudara/i

Di

Tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan Hormat

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Evica Adetiyah

NPM : 1404300279

Jurusan : Agribisnis/Fakultas Pertanian

Bersamaan surat ini saya memohon maaf karena telah mengganggu kesibukan bapak/ibu/saudara/i untuk mengisi kuisisioner ini dengan sebaik-baiknya karena jawaban dari kuisisioner ini akan digunakan sebagai data penelitian skripsi.

Demikian surat ini saya sampaikan, atas bantuan dan kerjasama dari bapak/ibu/saudara/i saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

## Kuesioner Penelitian

### A. Karakteristik Responden

Nama :

Usia :

Jenis Kelamin :

Pendidikan :

Pekerjaan :

Jumlah Tanggungan :

### B. Petunjuk Pengisian

1. Sebelum mengisi pertanyaan tersebut saya berharap kesediaan bapak/ibu untuk membaca terlebih dahulu pertanyaan-pertanyaan ini.
2. Pilihlah salah satu jawaban yang tersedia dengan member tanda (√) pada kolom yang tersedia.
3. Keterangan pilihan :
 

SS	: Sangat Setuju	(4)
S	: Setuju	(3)
TS	: Tidak Setuju	(2)
STS	: Sangat Tidak Setuju	(1)
4. Terima kasih banyak untuk waktu yang telah bapak/ibu berikan sehingga informasi yang bapak/ibu berikan dapat berguna dalam penelitian saya ini.

1. Apakah usaha rumah jamur kisan sebagai pekerjaan utama bapak/ibu ?

Jawab :

2. Kenapa bapak/ibu memilih usaha rumah jamur ?

Jawab :

3. Sudah berapa lamakah bapak/ibu melakukan usah rumah jamur kisaran?

Jawab :

4. Menu apa sajakah yang tersedia di rumah makan rumah jamur kisaran?

Jawab :

5. Berapa porsi olahan makanan jamur yang dapat terjual dalam setiap harinya dan berapa harga jual dalam satu porsinya ?

Jawab :

6. Berapa kg jamur tiram yang digunakan setiap hari ?

Jawab :

7. Darimana bapak/ibu mendapatkan jamur tiram setiap harinya ?

Jawab :

8. Dalam membuat menu jamur tiram ini kan kita tahu menggunakan bahan penunjang lainnya seperti daun bawang, wortel, kentang, kangkung, ayam, dan ikan lele, darimana bapak/ibu mendapatkan bahan penunjang untuk setiap harinya dan berapa banyak daun bawang, wortel, kentang, kangkung, ayam, dan ikan lele digunakan setiap harinya ?

Jawab :

9. Berapa kg bumbu yang habis dalam setiap harinya dan jenis bumbu apa saja yang digunakan ?

Jawab :

10. Alat-alat apa saja yang bapak/ibu gunakan dalam membuat olahan jamur tiram ini dan berapa harga alat yang digunakan dalam usaha ini ?

Jawab :

11. Apakah tempat usaha sudah milik bapak/ibu sendiri ?

Jawab :

12. Berapakah luas bangunan rumah makan rumah jamur kisanan?

Jawab :

13. Berapakah jumlah tenaga kerja yang bapak/ibu gunakan ?

Jawab :

14. Berapakah gaji yang harus bapak/ibu bayar untuk tenaga kerja ?

Jawab :

15. Menurut bapak/ibu adakah keunggulan atau kekuatan dari usaha rumah jamur kisanan yang bapak/ibu lakukan, apa saja?

Jawab :

16. Adakah kelemahan dari usaha rumah jamur kisanan yang bapak/ibu lakukan, apa saja?

Jawab :

17. Adakah peluang untuk usaha rumah jamur kisanan yang bapak/ibu lakukan, apa saja?

Jawab :

18. Adakah ancaman untuk rumah jamur kisanan yang bapak/ibu lakukan, apa saja?

Jawab :

19. Bagaimana strategi yang bapak/ibu lakukan untuk mengembangkan usaha rumah jamur kisanan?

Jawab :

**Analisis Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary)**

PERNYATAAN		JAWABAN			
		SS	S	TS	STS
<b>KEKUATAN (STRENGHT)</b>					
1					
2					
3					
4					
5					
6					
<b>KELEMAHAN (WEAKNESS)</b>					
1					
2					
3					
4					
5					
6					

**Analisis Matriks EFAS (Eksternal Factor Analysis Summary)**

PERNYATAAN		JAWABAN			
		SS	S	TS	STS
<b>PELUANG (OPPORTUNITIES)</b>					
1					
2					
3					
4					
5					
6					
<b>ANCAMAN (THREATS)</b>					
1					
2					
3					
4					
5					
6					

### **Lampiran Tujuan Kuisisioner Penelitian Bobot**

Untuk mendapatkan penilaian responden mengenai faktor-faktor strategi internal dan strategi eksternal pengembangan yaitu dengan cara pemberian bobot terhadap seberapa besar faktor tersebut dapat mempengaruhi atau membentuk keberhasilan pengembangan usaha rumah jamur kisan sebagai salah satu makanan yang menyehatkan.

Petunjuk pengisian kuisisioner pembobotan terhadap kekuatan dan kelemahan, serta peluang dan ancaman perusahaan. Pemberian nilai dari setiap variabel dilakukan berdasarkan atas perbandingan secara berpasangan antara dua faktor yang mempengaruhi usaha rumah jamur kisan. Metode tersebut digunakan untuk memberikan penilaian terhadap bobot setiap faktor penentu (strategi) internal dan eksternal.

Untuk menentukan pembobotan terhadap kekuatan dan kelemahan usaha rumah jamur kisan.

1. Jika indikator horizontal tidak penting dibandingkan dengan indikator vertikal.
2. Jika indikator horizontal kurang penting dibandingkan dengan indikator vertikal.
3. Jika indikator horizontal cukup penting dibandingkan dengan indikator vertikal.
4. Jika indikator horizontal penting dengan indikator vertikal.
5. Jika indikator horizontal lebih penting dibandingkan dengan indikator vertikal.

Ø Pembobotan terhadap kekuatan dan kelemahan usaha rumah jamur.

<b>Faktor Strategi Internal</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>F</b>	<b>G</b>	<b>H</b>	<b>I</b>	<b>Total</b>	<b>Bobot</b>
<b>(A)</b>											
<b>(B)</b>											
<b>(C)</b>											
<b>(D)</b>											
<b>(E)</b>											
<b>(F)</b>											
<b>(G)</b>											
<b>(H)</b>											
<b>(I)</b>											
<b>Total</b>											

Keterangan

#### **Kekuatan**

- A. Kualitas yang terjamin dari segi cita rasa
- B. Harga terjangkau
- C. Pelayanan yang baik
- D. Jaminan konsumen
- E. Satu-satunya rumah makan jamur yang ada di kisaran
- F. Dapat memenuhi bahan baku jamur tiram sendiri

#### **Kelemahan**

- G. Penyajian yang lama
- H. Lokasi parkir yang kurang
- I. Tampilan menu yang kurang menarik

Ø Pembobotan terhadap peluang dan ancaman usaha rumah jamur kisan.

<b>Faktor Strategi Eksternal</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>F</b>	<b>G</b>	<b>Total</b>	<b>Bobot</b>
(A)									
(B)									
(C)									
(D)									
(E)									
(F)									
(G)									
<b>Total</b>									

Keterangan

### **Peluang**

- A. Memiliki banyak peminat
- B. Dapat dikembangkan di daerah sekitar
- C. Membuka lapangan pekerjaan
- D. Berkembangnya berbagai olahan jamur tiram
- E. Lokasi yang strategis di kota Kisaran

### **Ancaman**

- F. Pesaing dari usaha rumah makan/cafe di daerah sekitar
- G. Banyaknya makanan cepat saji membuat makanan yang menyehatkan seperti olahan jamur tiram sedikit dilupakan

Ø Pemberian nilai rating terhadap kekuatan usaha rumah jamur kisan. Pemberian nilai adalah sebagai berikut :

#### Petunjuk Pengisian

Pemberian nilai rating berdasarkan atas kekuatan usaha rumah jamur kisan.

Pemberian nilai adalah sebagai berikut :

Nilai 4 = Jika faktor kekuatan tersebut merupakan kekuatan utama usaha (mayor)

Nilai 3 = Jika faktor kekuatan tersebut merupakan kekuatan utama usaha (minor)

Menurut ibu bagaimana faktor kekuatan tersebut mempengaruhi kondisi usaha holat.

Kekuatan	4	3
Kualitas yang terjamin dari segi cita		
Harga terjangkau		
Pelayanan yang baik		
Jaminan konsumen		
Satu-satunya rumah makan jamur yang ada di kisaran		
Dapat memenuhi bahan baku jamur tiram sendiri		

Ø Pemberian nilai rating terhadap kelemahan usaha rumah jamur kisaran.

#### Petunjuk Pengisian

Pemberian nilai rating berdasarkan atas kelemahan usaha rumah jamur kisaran.

Pemberian nilai adalah sebagai berikut :

Nilai 2 = Jika faktor kekuatan tersebut merupakan kelemahan utama usaha (mayor)

Nilai 1 = Jika faktor kekuatan tersebut merupakan kelemahan utama usaha (minor)

Menurut ibu bagaimana faktor kekuatan tersebut mempengaruhi kondisi usaha rumah jamur kisaran.

Kelemahan	2	1
Penyajian yang lama		
Lokasi parkir yang kurang		
Tampilan menu yang kurang menarik		

Ø Pemberian nilai rating terhadap peluang usaha rumah jamur kisaran

#### Petunjuk Pengisian

Pemberian nilai rating berdasarkan atas peluang usaha rumah jamur kisaran.

Pemberian nilai adalah sebagai berikut :

Nilai 4 = Jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan peluang tersebut sangat tinggi

Nilai 3 = Jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan peluang tersebut tinggi

Nilai 2 = Jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan peluang tersebut sedang

Nilai 1 = Jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan peluang tersebut rendah

Menurut ibu bagaimana kemampuan usaha dalam merespon peluang tersebut.

Peluang	1	2	3	4
Memiliki banyak peminat				
Dapat dikembangkan di daerah lain				
Membuka lapangan pekerjaan				
Berkembangnya berbagai olahan jamur tiram				
Lokasi yang strategis berada di kota kisanan				

Ø Pemberian nilai rating terhadap ancaman usaha rumah jamur kisanan.

Petunjuk Pengisian

Pemberian nilai rating berdasarkan atas ancaman usaha rumah jamur kisanan.

Pemberian nilai adalah sebagai berikut :

Nilai 4 = Jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan ancaman tersebut sangat tinggi

Nilai 3 = Jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan ancaman tersebut tinggi

Nilai 2 = Jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan ancaman tersebut sedang

Nilai 1 = Jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan ancaman tersebut rendah

Menurut ibu bagaimana pengaruh faktor ancaman terhadap usaha :

Ancaman	1	2	3	4
Pesaing dari usaha holat di tempat lain				
Banyaknya makanan cepat saji membuat makanan yang menyehatkan sedikit di lupakan				

### Lampiran 6. Faktor-Faktor Internal dan Eksternal Di Daerah Penelitian

<b>SWOT</b>	
<p><i>Internal</i> <i>Strengths (Kekuatan)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kualitas yang terjamin dari segi cita rasa</li> <li>2. Harga terjangkau</li> <li>3. Pelayanan yang baik</li> <li>4. Jaminan konsumen</li> <li>5. Satu-satunya rumah makan jamur yang ada di Kisaran</li> <li>6. Dapat memenuhi bahan baku jamur tiram sendiri</li> </ol>	<p><i>Eksternal</i> <i>Opportunities</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memiliki banyak peminat</li> <li>2. Dapat dikembangkan di daerah lain</li> <li>3. Membuka lapangan pekerjaan</li> <li>4. Berkembangnya berbagai olahan jamur tiram</li> <li>5. Lokasi strategis</li> </ol>
<p><i>Internal</i> <i>Weaknesses</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penyajian yang lama</li> <li>2. Lokasi parkir yang kurang</li> <li>3. Tampilan menu yang kurang menarik</li> </ol>	<p><i>Eksternal</i> <i>Threaths</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pesaing dari usaha rumah makan/cafe di daerah sekitar</li> <li>2. Banyaknya makanan cepat saji membuat makanan yang menyehatkan seperti olahan jamur tiram sedikit dilupakan</li> </ol>

### Lampiran 7. Matriks Penilaian Bobot Faktor Strategi Internal

#### Perhitungan Pembobotan Internal

<b>Faktor Strategi Internal</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>F</b>	<b>G</b>	<b>H</b>	<b>I</b>	<b>Total</b>	<b>Bobot</b>
<b>(A)</b>		5	4	5	5	4	4	4	5	36	0,19
<b>(B)</b>	4		5	4	3	3	3	3	3	28	0,15
<b>(C)</b>	2	3		4	3	3	3	3	3	24	0,13
<b>(D)</b>	2	3	3		3	3	3	3	3	23	0,12
<b>(E)</b>	4	3	3	3		3	3	2	3	24	0,13
<b>(F)</b>	3	3	3	3	3		3	2	1	21	0,11
<b>(G)</b>	1	1	1	1	1	2		1	1	9	0,05
<b>(H)</b>	1	1	2	1	1	2	3		1	12	0,06
<b>(I)</b>	1	1	2	1	1	2	3	1		12	0,06
<b>Total</b>										189	1

### Lampiran 8. Matriks Penilaian Bobot Faktor Strategi Eksternal

#### Perhitungan Pembobotan Eksternal

<b>Faktor Strategi Eksternal</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>F</b>	<b>G</b>	<b>Total</b>	<b>Bobot</b>
<b>(A)</b>		4	5	5	4	4	4	26	0,21
<b>(B)</b>	5		4	3	4	3	2	21	0,17
<b>(C)</b>	4	4		3	3	2	3	19	0,15
<b>(D)</b>	4	3	3		4	2	2	18	0,15
<b>(E)</b>	4	3	4	3		3	3	20	0,17
<b>(F)</b>	3	2	2	2	1		1	11	0,08
<b>(G)</b>	2	1	1	1	2	2		9	0,07
<b>Total</b>								124	1

**Lampiran 9. Rating Dari Setiap Faktor-Faktor Internal Dan Eksternal Yang Dipilih**

PERNYATAAN		JAWABAN			
		SS	S	TS	STS
<b>KEKUATAN (STRENGHT)</b>					
1	Kualitas yang terjamin dari segi cita rasa	ü			
2	Harga terjangkau		ü		
3	Pelayanan yang baik		ü		
4	Jaminan konsumen	ü			
5	Satu-satunya rumah makan jamur yang ada di Kisaran	ü			
6	Dapat memenuhi bahan baku jamur tiram sendiri		ü		
<b>KELEMAHAN (WEAKNESS)</b>					
1	Penyajian yang lama	ü			
2	Lokasi parkir yang kurang		ü		
3	Tampilan menu yang kurang menarik	ü			

<b>PELUANG (OPPORTUNITIES)</b>					
1	Memiliki banyak peminat	ü			
2	Dapat dikembangkan di daerah lain	ü			
3	Membuka lapangan pekerjaan			ü	
4	Berkembangnya berbagai olahan jamur tiram		ü		
5	Lokasi yang strategis di kota Kisaran	ü			
<b>ANCAMAN (THREATS)</b>					
1	Pesaing dari usaha rumah makan/cafe di daerah sekitar		ü		
2	Banyaknya makanan cepat saji membuat makanan yang menyehatkan sedikit dilupakan		ü		

## Keterangan

SWOT	Rating			
	Sangat Besar (SB)	Besar (B)	Kecil (K)	Sangat Kecil (SK)
Kekuatan dan Peluang	4	3	2	1
Kelemahan dan Ancaman	1	2	3	4

Lampiran Gambar



