

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JAMUR  
TIRAM PUTIH (*Pleurotus Ostreatus*) (Studi kasus:Lingkungan  
Perdamaian Kec. Stabat Kab. Langkat)**

**SKRIPSI**

Oleh :

**JEKI FEBRIANTO  
NPM : 1404300068  
Program Studi : AGRIBISNIS**



**UMSU**  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2019**

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JAMUR  
TIRAM PUTIH (*Pleurotus Ostreatus*) (Studi Kasus:  
Lingkungan Perdamaian Kec. Stabat Kab. Langkat)**

**SKRIPSI**

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JAMUR  
TIRAM PUTIH (*Pleurotus Ostreatus*) (Studi Kasus:  
Lingkungan Perdamaian Kec. Stabat Kab. Langkat)**  
Oleh:

**JEKI FEBRIANTO**

**1404300068**

**AGRIBISNIS**

**Disusun Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Studi S1 pada  
Fakultas Pertanian Jurusan Agribisnis Universitas Muhammadiyah  
Sumatera Utara**

**Komisi Pembimbing :**

**Ketua**

**Dr. Ir. Mhd Buchari Sibuea, M.Si.**

**Anggota**

**Ainul Mardiyah, S.P. M.Si.**

**Disahkan Oleh :**

**Dekan**



**Ir. Asritanarni Munar, M.P.**

**Tanggal Lulus : 16 Maret 2019**

## PERNYATAAN

Dengan ini saya:

Nama : Jeki Febrianto

NPM : 1404300068

Judul Skripsi : "ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN JAMUR  
TIRAM PUTIH (*Pleorotus Ostreatus*) (Studi Kasus:  
Lingkungan Perdamaian Kec. Stabat Kab. Langkat )

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi ini berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri, baik untuk naskah laporan maupun kegiatan programming yang tercantum sebagai bagian dari skripsi ini. Jika terdapat karya orang lain, saya mencantumkan sumber yang jelas.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari ternyata di temukan adanya penjiplakan (plagiarisme), maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh. Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar tanpa paksaan dari pihak manapun.

Medan / 6 Maret 2019

Yang menyatakan



JEKI FEBRIANTO

## RINGKASAN

Jeki Febrianto (1404300068) dengan judul Skripsi “ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN JAMUR TIRAM PUTIH (*Pleurotus Ostreatus*) (Studi Kasus: Lingkungan Perdamaian Kec. Stabat Kab. Langkat ). Ketua komisi pembimbing bapak Dr. Ir. Muhammad Buchori Sibuea. M,Si dan anggota komisi pembimbing ibu Ainul Mardiyah, S.P.,M.Si. (1) Untuk mengetahui faktor internal dan faktor eksternal yang di hadapi usaha budidaya jamur tiram putih. (2) Untuk mengetahui strategi pengembangan yang dilakukan pada usaha budidaya jamur tiram putih.

Hasil analisis data diperoleh hasil sebagai berikut, (1) Berdasarkan hasil analisis internal usaha budidaya jamur tiram putih “terdapat 4 kekuatan yaitu Kumpang milik sendiri, Adanya ketersediaan saprodi, Produk yang dihasilkan berkualitas, Perawatan mudah, konsep usaha budidaya jamur tiram putih yang sangat pas dengan lokasi yang strategis. Dan kelemahan adalah kurang memiliki modal, produk mudah rusak, kurang menguasai pasar dan informasi pasar. (2) Berdasarkan hasil analisis lingkungan eksternal maka diperoleh peluang yaitu saingan sedikit, permintaan pasar yang luas, tingginya inovasi produk olahan. Dan diperoleh ancaman yaitu adanya jenis jamur di pasaran, harganya tidak stabil, munculnya pengusaha jamur tiram yang baru.(3) Strategi untuk usaha jamur tiram putih dirumuskan oleh analisis SWOT yang menghasilkan alternatif strategi yaitu : a. Strategi S-O adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal, dimana kekuatan internal dapat memanfaatkan tren dan kejadian eksternal. b. Strategi W-O bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal. Strategi yang dapat digunakan oleh para petani jamur tiram putih c. Strategi S-T adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal usahatani jamur tiram putih untuk menghindari atau mengurangi ancaman eksternal. D. Strategi W-T adalah taktik bertahan yang diarahkan pada pengurangan kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal.

## **RIWAYAT HIDUP**

Jeki Febrianto, lahir diKampungBarupada tanggal 23-Februari-1996 dari pasangan Bapak H.Sugimanto dan IbuSuminahPenulis merupakan anakpertamadari empat bersaudara.

Pendidikan yang telah ditempuh adalah sebagai berikut :

1. Tahun 2008, menyelesaikan pendidikan sekolah dasar di SD Negeri 118316 BilahHiir
2. Tahun 2011, menyelesaikan Pendidikan Sekolah Menegah Pertama diNegeri 2 BilahHilir
3. Tahun 2014, menyelesaikan Pendidikan Sekolah Menegah Atas di SMA Negeri 1 BilahHilir
4. Tahun 2014, diterima di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Jurusan Agribisnis.
5. Tahun 2017, mengikuti Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PTPN IV Unit PasarPasirMandoge
6. Tahun 2018, melakukan Penelitian Skripsi dengan judul “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih

## KATA PENGANTAR



*Assalamu`alaikum, Wr.Wb*

Alhamdulillahirabbil`alamin, puji dan syukur kehadiran Allah SWT atas segala karunia dan hidayah-Nya serta kemurahan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Serta tidak lupa pula sholawat dan salam kepada Nabi Besar Muhammad SAW. Skripsi ini merupakan suatu persyaratan yang harus di penuhi oleh mahasiswa untuki menyelesaikan program Studi Strata (S1) pada Fakultas pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Adapun judul dari skripsi ini adalah “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih (*Pleurotus Ostreatus*) “Studi Kasus: Lingkungan Perdamaian, Kecamatan Stabat, Kabupaten Langkat”.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini banyak kesulitan dan hambatan yang di hadapi. Oleh sebab itu , saya mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun sebagai bekal pengalaman untuk menjadi lebih baik di masa yang akan datang.

Medan, Maret 2019  
Penulis,

**Jeki Febrianto**  
**NPM:1404300068**

## UCAPAN TERIMAKASIH

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Kedua orang tua penulis, Ayahanda H. Sugimanto dan Ibunda Suminah yang telah memberikan dukungan moril maupun materi serta doa tulus sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini hingga selesai.
2. Ibu Ir. Asritanarni Munar, M.P., selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Ibu Dr. Dafni Mawar Tarigan, S.P., M.Si selaku Wakil Dekan I Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Dr. Ir. Mhd Buchari Sibuea, selaku ketua Dosen Pembimbing dalam penyusunan Skripsi ini.
5. Ibu Ainul Mardiyah, S.P., M.Si. selaku Anggota Komisi Pembimbing Skripsi yang telah membimbing memberi kritik dan saran kepada penulis.
6. Seluruh Staf pengajar dan karyawan di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Kepada Bapak Kepala Desa Dan seluruh Staf di Kantor Desa Lingkungan Perdamaian, Kec, Stabat, Kab, Langkat, yang telah banyak membantu penulis dan mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian.
8. Kepada Adik saya Aldi Adrianto dan seluruh keluarga besar H. Parjo yang telah banyak memberi dukungan dalam penyelesaian Skripsi ini.
9. Seluruh teman-teman stambuk 2014 seperjuangan jurusan Agribisnis umumnya dan Agribisnis 2 khususnya yang tidak dapat di sebutkan satu

persatu atas bantuan dan dukungannya serta memberikan semangat dalam penyelesaian skripsi ini.



## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>PERNYATAAN</b> .....	<b>i</b>
<b>RINGKASAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>RIWAYAT HIDUP</b> .....	<b>iii</b>
<b>UCAPAN TERIMA KASIH</b> .....	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>ix</b>
<b>PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
LatarBelakang .....	1
PerumusanMasalah .....	4
TujuanPenelitian .....	4
KegunaanPenelitian.....	4
<b>TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>6</b>
Gambaran Umum Jamur .....	6
Jamur Tiram Putih.....	10
Lingkungan internal dan eksternal .....	11
Strategi Pengembangan Usaha .....	12
Strategi .....	12
Konsep Managemen Strategi .....	15
Penelitian Terdahulu .....	15
Kerangka Pemikiran.....	20
<b>METODOLOGI PENELITIAN</b> .....	<b>21</b>
Metode Penelitian.....	21
Metode Penentuan Lokasih Penelitian .....	21

Metode Penarikan Sampel.....	21
Metode Pengumpulan Data .....	22
Metode Analisis Data .....	22
Tahap Input .....	23
Matriks IFE .....	23
Matriks EFE .....	23
Matriks SWOT .....	26
Defenisi dan batasan operasional .....	28
<b>DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN.....</b>	<b>30</b>
Letak Dan Luas Daerah.....	30
Keadaan Penduduk.....	31
Penggunaan Tanah .....	33
Sarana Dan Prasarana Umum .....	33
Karakteristik Sampel.....	34
Karakteristik Responden Menurut Tingkat Umur.....	34
Karakteristik Responden Menurut Pengalaman/Lama Berusahatani..	35
Karakteristik Responden Menurut Pekerjaan.....	35
Karakteristik Responden Menurut Jumlah Tanggungan.....	36
<b>HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>38</b>
Faktor Internal .....	38
Faktor Eksternal .....	40
Analisi Swot.....	41
<b>KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>51</b>
Kesimpulan .....	51
Saran.....	51
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>53</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>55</b>

## DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Nilai gizi jamur tiram .....	2
2.	Strategi Matriks SWOT.....	25
3.	Jumlah penduduk berdasarkan jenis kelamin di kelurahan perdamaian kec, stabat kab,langkat .....	27
4.	Mata Pencaharian Penduduk kelurahan perdamaian.....	28
5.	Sarana dan prasarana di kelurahan perdamaian .....	29
6.	Karakteristik Responden menurut pendidikan .....	30
7.	Karakteristik Responden Menurut tingkat umur .....	31
8.	Karakteristik Responden Menurut Pengalaman Berusaha Tani....	31
9.	Karakteristik Responden Menurut Pekerjaan.....	32
10.	Karakteristik Responden Menurut Jumlah Tanggungan.....	32
11.	Penilaian Analisis SWOT .....	38
12.	Matriks SWOT .....	44

## DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Skema Kerangka Pemikiran .....	16
2.	Diagram Delphi .....	45

## DAFTAR LAPIRAN

1. Karakteristik Responden .....	55
2. Rekapkuisisionerstrategipengembanganusahajamurtiramputih KEKUATAN (4,3,2,1) .....	56
3. Rekapkuisisionerstrategi pengembanganusahajamurtiramputihKelemahan (1,2,3,4).....	57
4. Rekapkuisisioner strategipengembanganusahajamurtiramputihPeluang (4,3,2,1) .....	58
5. Rekapkuisisionerstrategipengembanganusahajamurtiramputih ANCAMAN (1,2,3,4).....	59
6. TabelSkoring .....	60
7. Tabel IFE Prospek Pengembangan Usahatani Jamur TiramPutih.....	61
8. Tabel EFAS Prospek Pengembangan Usahatani Jamur Tiram Putih.....	62

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Sayuran merupakan sumber pangan yang penting untuk dikonsumsi masyarakat setiap hari. Seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat sekarang ini tentang pentingnya kesehatan. Perubahan paradigma masyarakat terhadap pola hidup yang sehat menyebabkan terjadinya peningkatan jumlah konsumsi makanan yang dipandang lebih sehat, termasuk diantaranya konsumsi jamur. Jamur juga dapat dikategorikan sebagai salah satu komoditas pertanian organik, karena dalam proses penanaman jamur tidak menggunakan pupuk buatan atau bahan kimia lainnya. Jamur memiliki kandungan protein nabati yang tinggi, karbohidrat yang sebanding, serta kandungan lemak yang rendah dari daging sapi namun sebanding dengan sayur-sayuran lain. Dengan demikian, jamur merupakan pilihan tepat untuk dikonsumsi sebagai alternatif menu makanan sehat.

Jamur tiram putih merupakan salah satu jenis jamur yang dikenal masyarakat luas. Jamur tiram yang sering dikonsumsi masyarakat dan dibudidayakan adalah jamur tiram putih karena memiliki tekstur daging yang lembut dan rasanya hampir menyerupai daging ayam serta memiliki kandungan gizi yang tinggi dan berbagai macam asam amino esensial, protein, lemak, mineral, dan vitamin yang cukup tinggi (Martawijaya & Nurjayadi, 2010).



Tabel 1 Nilai Gizi Jamur (100gr)

Bahan	Protein (%)	Lemak (%)	Karbohidrat (%)
Jamur Tiram	30.4	8.0	57.6
Jamur Shitake	17.4	8.0	67.6
Jamur Kuoing	7.7	0.8	87.6
Jamur Merang	16.0	0.9	64.5

Sumber: Suriawiria, (2006).

Dengan kandungan protein yang paling tinggi diantara jenis jamur lainnya menjadikan jamur tiram sebagai komoditas unggulan yang paling diminati oleh masyarakat. Selain kebutuhan pangan jamur tiram bermanfaat sebagai obat untuk penderita diabetes dan hipertensi, karena jamur tiram mengandung karbohidrat, lemak, dan kalori yang rendah, sehingga jamur tiram juga cocok untuk dikonsumsi untuk orang yang sedang menjalankan diet (Priyadi 2013).

Jamur tiram putih merupakan salah satu jamur pangan yang tersebar luas didaerah beriklim sedang. Sentra penghasil jamur tiram putih dapat ditemui di Indonesia(2007), sentra penghasil jamur tiram putih di Indonesia masih didominasi Jawa Barat. Beberapa kota yang terkenal menjadi sentra jamur tiram ialah di Lingkungan Perdaianan Kec. Stabat Kab. Langkat.

Kandungan protein pada jamur tiram yang cukup tinggi mampu mensubstitusi protein hewani yang selama ini dinilai berpotensi menyebabkan penyakit degeneratif seperti kanker, jantung, kolesterol dan sebagainya (Dirjen Hortikultura, 2006). Kandungan gizi yang terdapat dalam jamur tiram salah satunya adalah protein 27 persen, lemak 1,6 persen dan karbohidrat 58 persen. Kadar lemak jamur tiram yang lebih rendah dari daging yaitu sebesar 5,5 persen sehingga bagi orang-orang yang sedang melakukan diet, jamur tiram merupakan salah satu pilihan utama (Cahyana et al.,2002).



Seiring perkembangan waktu, kesadaran masyarakat terhadap kesehatan semakin meningkat, sehingga memiliki dampak yang positif terhadap perubahan pola konsumsi makanan dan minuman. Hal tersebut berdampak pada konsumsi jamur tiram sebagai makanan yang bebas kandungan kimia serta tidak membahayakan bagi kesehatan. Banyak menu makanan yang menggunakan jamur tiram putih sebagai bahan dasar utamanya. Rasanya yang mirip daging ayam ini, menjadi alternatif konsumsi kebanyakan vegan (sebutan sebagai vegetarian). Citarasa khas jamur tiram putih inilah, membuatnya banyak dicari dan tentu berdampak pada peluang ekonomi. Jamur tiram putih sangat baik bagi tubuh karena rendah kolestrol dan bisa membantu terapi penyembuhan penyakit, seperti asma atau kanker. Kebanyakan mulai mengkonsumsi jamur tiram putih untuk digunakan pada menu sayuran. Namun, tak jarang jamur tiram putih banyak diolah kembali menjadi crispy, nugget, burger, kripik, krupuk, permen jeli hingga pudding jamur (Nurjayadi,2010).

Hasil pra survey menunjukkan keadaan di tempat usaha budidaya jamur tiram putih ini adalah sentra penjual produk jamur tiram segar, bibit F1, bibit F2 dan baglog. Produk jamur disana adalah produk berkualitas tinggi dan bergizi, siap memenuhi kebutuhan masyarakat akan jamur, serta kebutuhan petani jamur akan produk-produk penunjang budidaya jamur dengan harga yang kompetitif. Tujuan untuk mengembangkan jamur yaitu dengan cara strategi pengembangan karena masih ada satu peluang yang sangat terbuka lebar yaitu ekspor jamur tiram Ke Jepang, Korea, China, ini sangat

menjanjikan untuk perkembangan budidaya jamur tiram kedepannya, dan usaha jamur tiram putih di wilayah Kabupaten Langkat Kecamatan Stabat Ini Ingin Membangun Sumatera Utara agar bisa menjadi sentra jamur tiram terbesar. Berdasarkan uraian diatas di rasa perlu dilakukan penelitian dengan rumusan masalah sebagai berikut.

### **Rumusan Masalah**

1. Bagaimana faktor internal dan faktor eksternal yang di hadapi usaha budidaya jamur tiram putih?
2. Bagaimana strategi pengembangan yang dilakukan pada usaha budidaya jamur tiram putih?

### **Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui faktor internal dan faktor eksternal yang di hadapi usaha budidaya jamur tiram putih.
2. Untuk mengetahui strategi pengembangan yang dilakukan pada usaha budidaya jamur tiram putih.

### **Kegunaan Penelitian**

1. Untuk memberikan masukan terhadap petani mengenai strategi pengembangan usaha jamur tiram.
2. Untuk memberikan masukan kepada Pemerintah atau Pengambil keputusan yang terkait untuk lebih memperhatikan usaha jamur tiram dan usaha mikro kecil menengah lainnya, karena hal ini merupakan penggerak ekonomi daerah.

3. Sebagai bahan informasi dan pengetahuan bagi peneliti selanjutnya atau bagi pihak yang membutuhkan.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Budidaya Jamur Tiram**

Adapun kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh petani tambak dalam membudidayakan jamur tiram di daerah penelitian yaitu sebagai berikut :

#### **1. Menyiapkan kumbung**

Kumbung atau rumah jamur adalah tempat untuk merawat log dan menumbuhkan jamur. Kumbung biasanya berupa sebuah bangunan, yang diisi rak-rak untuk meletakkan log. Bangunan tersebut harus memiliki kemampuan untuk menjaga suhu dan kelembaban. Kumbung biasanya dibuat dari bambu atau kayu. Dinding kumbung bisa dibuat dari tepas atau papan. Atapnya dari genteng atau rumbia.

Sebelum log dimasukkan kedalam kumbung, sebaiknya dilakukan persiapan terlebih dahulu. Berikut langkah-langkahnya:

- Bersihkan kumbung dan rak-rak untuk menyimpan log dari kotoran.
- Dilakukan pengapuran dan penyemprotan dengan fungisida di bagian dalam kumbung. Diamkan selama 2 hari, sebelum log dimasukkan ke dalam kumbung.
- Setelah bau obat hilang, dimasukkan log yang sudah siap untuk ditumbuhkan. Seluruh permukaannya sudah tertutupi serabut putih.

#### **2. Pembuatan bibit/log jamur tiram**

Bahan-bahan yang digunakan dalam pembuatan bibit/log jamur tiram adalah sebagai berikut: Dedak atau katul, Serbuk kayu, Dolomit atau kapur pertanian, Air, Plastik lipat ukuran 18 x 35 ketebalan 0,04 atau 0,05, Karet gelang, F2, Gas elpiji 3kg dan Spirtus.

Kegiatan-kegiatan yang dilakukan dalam proses pembuatan log jamur tiram antara lain:

a. Pencampuran Dan Permentasi

Dalam proses ini bahan-bahan dalam pembuatan log jamur tiram dicampur atau diaduk dengan ukuran tertentu. Contoh untuk menghasilkan 500 log jamur tiram dengan berat rata-rata per log 1,34 kg, menggunakan komposisi sebagai berikut: serbuk kayu kering 400 kg, dedak atau katul 15%, dolomit 7% dan air 40 – 50 %. Setelah bahan-bahan tersebut dicampur secara merata, kemudian dilakukan permentasi selama 2-3 hari. Setelah proses permentase selesai kemudian bahan yang telah dicampur tadi dimasukkan ke dalam plastik lalu dipres untuk memadatkan log tersebut.

b. Sterilisasi Media Log

Sterilisasi adalah suatu proses mematikan seluruh mikroba patogen pada log jamur tiram dengan suhu diatas  $100^{\circ}\text{C}$  dan dalam tekanan tinggi lama proses sterilisasi sekitar 5-6 jam. Sterilisasi bisa menggunakan drum bekas, boiler dll. Untuk bahan bakar yang digunakan juga bisa menggunakan kayu bakar atau gas elpiji.

c. Pembibitan (Inokulasi) dan Inkubasi

Kegiatan inokulasi adalah proses pemindahan sejumlah kecil miselia jamur dari biakan induk ke media tanam. Tujuannya adalah untuk menumbuhkan miselia jamur tiram pada log yang telah dibuat. Inokulasi dapat dilakukan dengan cara ditabur dan di suntikkan. Setelah proses pembibitan (inokulasi) selesai, selanjutnya media

tanam atau log diletakkan kedalam ruang inkubasi. Ruang inkubasi itu sendiri kegunaannya adalah sebagai tempat untuk melihat proses pertumbuhan spora atau miselium pada media log jamur. Jika miselium sudah cukup kuat atau menjalar sempurna, kemudian media atau log di pindahkan ke tempat penangkaran atau rumah jamur (kumbung)

d. **Penyusunan Log Dalam Kumbung**

Terdapat dua cara menyusun log dalam rak, yakni diletakkan secara vertikal dimana lubang log menghadap ke atas. Dan secara horizontal, lubang log menghadap ke samping. Kedua cara ini memiliki kelebihan masing-masing. Log yang disusun secara horizontal lebih aman dari siraman air. Bila penyiraman berlebihan, air tidak akan masuk ke dalam log. Selain itu, untuk melakukan pemanenan lebih mudah. Hanya saja, penyusunan horizontal lebih menyita ruang.

### **3. Pemeliharaan**

Berikut cara-cara perawatan budidaya jamur tiram adalah sebagai berikut:

- Sebelum log disusun, buka terlebih dahulu cincin dan kertas penutup log. Kemudian diamkan kurang lebih 5 hari. Bila lantai terbuat dari tanah lakukan penyiraman untuk menambah kelembaban.
- Setelah itu, potong ujung log untuk memberikan ruang pertumbuhan lebih lebar. Biarkan selama 3 hari jangan dulu disiram. Penyiraman cukup pada lantai saja.
- Lakukan penyiraman dengan sprayer. Penyiraman sebaiknya membentuk kabut, bukan tetesan-tetesan air. Semakin sempurna pengabutan semakin

baik. Frekuensi penyiraman 2-3 kali sehari, tergantung suhu dan kelembaban kumbung. Jaga suhu pada kisaran 16-24°C.

#### **4. Pemanenan**

Biasanya dalam 1-2 minggu sejak pembukaan tutup log, jamur akan tumbuh dan sudah bisa dipanen. Log jamur bisa dipanen 4-5 kali dalam satu kali musim tanam (3-4 bulan). Pemanenan dilakukan terhadap jamur yang telah mekar dan membesar. Tepatnya bila ujung-ujungnya telah terlihat meruncing. Jarak panen pertama ke panen berikutnya berkisar 2-3 minggu.

Jamur merupakan tumbuhan yang mudah dijumpai dan banyak terdapat di alam bebas, misalnya hutan atau di kebun, jamur dapat tumbuh sepanjang tahun, terutama pada musim hujan (Cahyana et al., 1997). Jamur sering juga disebut dengan nama *supa* (sunda) atau *musroom* (inggris). Defenisi lain menurut Cahyana (1997), jamur merupakan organisme yang tidak berklorofil sehingga jamur tidak dapat menyediakan makanan sendiri dengan cara fotosintesis seperti pada tanaman berklorofil. Jamur mengambil zat-zat makanan yang sudah jadi, yang dibuat atau dihasilkan oleh organisme lain, mmaka jamur digolongkan sebagai tanaman heterotrofik. Sementara bagi tanaman yang dapat menyediakan makanan sendiri, seperti karbohidrat (gula,pati,dan lain-lain), di sebut autotrofik(Cahyana Y.A 1997).

Menurut Redaksi Agromedia (2009) jamur selain memiliki banyak manfaat, ternyata ada jenis jamur tertentu yang mengandung racun. Racun jamur ini dapat merusak fungsi organ, bahkan menyebabkan kematian.Untuk mencegah terjadinya keracunan jamur, kita perlu mengetahui ciri-cirinya.

Berikut kriteria fisik jamur beracun yang harus dihindari.

1. Warna tubuh buah bervariasi, dari merah darah, kuning terang dan orange, hingga putih atau pucat.
2. Biasanya memiliki cincin atau cawan pada pangkal batangnya.
3. Mengeluarkan bau amoniak, seperti telur busuk.
4. Jika dipotong dengan pisau stainless akan meninggalkan bekas hitam atau biru.
5. Jika dimasak, fisik jamur akan berubah menjadi gelap. (Redaksi Agromedia, 1997).

### **Jamur Tiram Putih**

Jamur tiram putih (*Pleurotus* sp.) merupakan jenis jamur kayu yang paling mudah dibudidayakan karena dapat tumbuh di berbagai macam jenis substrat dan mempunyai kemampuan adaptasi terhadap lingkungan yang tinggi. Kemampuan produksi jamur tiram pun relatif tinggi, dari 1000 gram substrat kering, 50-70 persen jamur segar dapat dihasilkan, bahkan saat ini produktivitas panen sudah dapat ditingkatkan hingga 120-150 persen (Dirjen Holtikultura, 2006).

Jamur tiram putih (*Pleurotus* sp.) atau white mushroom ini merupakan salah satu jenis jamur edibel yang paling banyak dan populer dibudidayakan serta paling sering dikonsumsi oleh masyarakat Indonesia. Jamur tiram merupakan jenis jamur kayu yang awalnya tumbuh secara alami pada batang-batang pohon yang telah mengalami pelapukan di daerah hutan (Soenanto, 2000).

Pertumbuhan jamur tiram putih membutuhkan zat-zat seperti selulosa, kalsium karbonat, air, glukosa, kapur, fosfor, nitrogen, karbon, kitin, dan beberapa mineral lainnya. Dalam budidaya jamur tiram dapat digunakan substrat, seperti



kompos serbuk gergaji kayu, sekam, jerami padi dan alangalang. Fungsi dari substrat ini sebagai bahan dasar pertumbuhan jamur. Substrat ini harus mengandung lignin, selulosa, karbohidrat, dan serat yang dapat didegredasi oleh jamur menjadi karbohidrat yang kemudian dapat digunakan untuk sintesis protein. Dedak dan kapur merupakan bahan tambahan pada media, dedak berfungsi sebagai sumber karbohidrat, karbon, dan nitrogen, sedangkan kapur berfungsi sebagai sumber kalsium dan pengatur pH media tanam. Air berfungsi untuk mengatur kelembaban media dan pengatur suhu media.

Media tanam jamur tiram putih yang biasanya menggunakan serbuk gergaji, dedak, kalsium karbonat ( $\text{CaCO}_3$ ) dan air secukupnya. Pemanfaatan limbah pertanian ampas tebu dan kulit pisang dalam media tanam sebagai substrat tambahan untuk meningkatkan pertumbuhan dan hasil jamur tiram putih. Bahan tambahan media yang dapat digunakan adalah ampas tebu dan kulit pisang.

### **Lingkungan Internal dan Eksternal**

Penelitian terdahulu yang telah dilaksanakan dapat menjadi pedoman dalam melakukan penelitian selanjutnya serta sebagai pembanding untuk melengkapi informasi dan data yang tersedia. Pengkajian ini bermanfaat untuk memberikan pemahaman pada penelitian yang akan dilakukan menyangkut gambaran dan konsep penelitian. Penelitian yang menjadi acuan ialah penelitian dengan kajian strategi pengembangan bisnis dengan komoditas yang sama ataupun berbeda.

Dalam penyusunan penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu yang berkaitan dengan strategi pengembangan usaha. Penelitian yang dilakukan oleh Sari (2014), Anggiadinta (2012), Pangastuti (2009), Asrianti

(2013), Ikhsan (2011), dan Djalil (2012) menyatakan bahwa lingkungan suatu usaha dapat dilihat atas lingkungan internal dan eksternal yang merupakan faktor kunci kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman jenis data yang dikumpulkan dalam analisis lingkungan internal dan analisis lingkungan eksternal.

### **Strategi Pengembangan Usaha**

Strategi pengembangan yang diterapkan pada setiap perusahaan memiliki perbedaan karena dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal yang memengaruhi bisnis itu sendiri. Setelah mengetahui faktor-faktor kunci yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman bagi suatu bisnis, kemudian dilakukan analisis dengan menggunakan alat analisis Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*), Matriks EFE (*External Factor Evaluation*), dan memasukkan skor yang dihasilkan ke dalam analisis SWOT untuk merumuskan strategi (Umar, 2003). Alat analisis yang digunakan pada penentuan strategi pengembangan yaitu matriks SWOT. Semua penelitian terdahulu yang digunakan sebagai acuan penelitian selanjutnya menggunakan alat analisis tersebut.

### **Strategi**

Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan jangka panjang. Menurut David (2008) strategi merepresentasikan tindakan yang akan diambil untuk mencapai tujuan jangka panjang. Terdapat elemen strategi yang harus dipenuhi untuk menjamin keberhasilan kegiatan (David, 2008). Pertama, tujuan yang diformulasikan secara sederhana, konsisten dan berjangka

panjang. Kedua, pengertian mendalam terhadap lingkungan persaingan. Ketiga, penilaian objektif terhadap sumberdaya dan implementasi yang efektif.

1. Strategi Integrasi. Strategi ini menghendaki agar perusahaan melakukan pengawasan yang lebih terhadap distributor, pemasok atau pesaingnya, misalnya melalui merger, akuisisi atau membuat perusahaan sendiri. Tipe strategi integrasi terdiri dari :

- a) Strategi Integrasi ke Depan (*forward integration strategy*) yaitu memiliki atau meningkatkan kendali atas distributor atau pengecer.
- b) Strategi Integrasi ke Belakang (*backward integration strategy*) yaitu memiliki atau meningkatkan kendali atas perusahaan pemasok.
- c) Strategi Integrasi Horizontal (*horizontal integration strategy*) yaitu mencoba memiliki atau meningkatkan kendali atas para pesaing.

2. Strategi intensif (*intensive strategy*). Strategi ini memerlukan usaha-usaha yang intensif untuk meningkatkan posisi persaingan perusahaan melalui produk yang ada. Tipe strategi intensif terdiri dari :

- a) Strategi penetrasi pasar (*market development strategy*) yaitu mencari pangsa pasar yang lebih besar dari produk atau jasa yang sudah ada sekarang melalui usaha pemasaran yang lebih gencar.
- b) Strategi pengembangan pasar (*market development strategy*) yaitu memperkenalkan produk atau jasa yang sudah ada di wilayah geografis baru.
- c) Strategi pengembangan produk (*Product Development Strategy*) yaitu mencoba meningkatkan penjualan dengan memperbaiki produk atau jasa yang sudah ada mengembangkan yang baru.

3. Strategi diversifikasi (*diversification strategy*). Strategi ini dimaksudkan untuk menambah produk-produk baru. Strategi ini dilakukan dengan cara mendiversifikasikan aktivitas bisnis. Tipe strategi diversifikasi terdiri dari:
  - a) Strategi diversifikasi konsentrik (*concentric deversification strategy*) yaitu menambah produk atau jasa baru, tetapi masih terkait.
  - b) Strategi diversifikasi konglomerat (*conglomerate deversification strategy*) yaitu menambah produk atau jasa baru yang tidak terkait untuk para pelanggan baru.
  - c) Strategi diversifikasi horisontal (*horizontal deversification strategy*) yaitu menambah produk atau jasa baru, tidak terkait untuk pelanggan yang sudah ada.
4. Strategi bertahan (*defensive strategy*). Strategi ini bermaksud agar perusahaan melakukan tindakan-tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar yang dapat mengakibatkan kebangkrutan.
  - a) Strategi pengurangan biaya (*retrachment strategy*) yaitu merestrukturisasi dengan cara mengurangi biaya dan asset agar bisa meningkatkan penjualan dan keuntungan.
  - b) Strategi pengurangan usaha (*divestiture strategy*) yaitu menjual suatu divisi atau bagian dari suatu organisasi.
  - c) Strategi likuidasi (*liquidation strategy*) yaitu menjual asset sebuah perusahaan secara bertahap sesuai dengan nilainya yang terlihat.

## **Konsep Manajemen Strategi**

Menurut David (2008) manajemen strategi dapat didefinisikan sebagai seni dan ilmu untuk memformulasikan, mengimplementasikan dan mengevaluasi keputusan lintas fungsi yang memungkinkan organisasi dapat mencapai tujuannya. Manajemen strategi sendiri dapat membantu suatu perusahaan dalam melihat peluang dan ancaman pada masa yang akan datang sehingga perusahaan dapat mengetahui solusi yang tepat untuk mengantisipasi keadaan tersebut. Selain itu, manajemen strategi pun dirancang untuk menentukan sasaran yang tepat bagi perusahaan sehingga perusahaan dapat mengembangkan sistem manajemen strategi. Proses manajemen strategi terbagi dalam tiga tahap yaitu tahap perumusan strategi atau formulasi strategi, tahap implementasi strategi dan tahap evaluasi strategi.

## **Penelitian Terdahulu**

Anggiadinta (2012) Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah dilakukan mengenai strategi pengembangan usaha jamur tiram putih (*pleurotus ostreatus*) pada CV. Wahyu Makmur Sejahtera, dapat di tarik kesimpulan sebagai berikut, Perusahaan memiliki dua belas faktor internal yang meliputi enam kekuatan dan enam kelemahan. Faktor internal yang menjadi kekuatan utama adalah jamur tiram putih yang dihasilkan memiliki kualitas yang baik. Kelemahan utamanya adalah kapasitas produksi belum optimal. Kemudian terdapat delapan faktor eksternal yang terdiri dari empat peluang dan empat ancaman. Faktor eksternal yang menjadi peluang utama adalah pertumbuhan ekonomi yang positif sedangkan kelemahan utamanya persaingan usaha jenis. Berdasarkan Analisis matriks IE, Cv. Wahyu Makmur Sejahtera berada pada

kuadran II yaitu posisi Tumbuh dan kembangkan (*grow and build*). Strategi yang digunakan adalah strategi intensif dan strategi integratif. Kemudian pada matriks SWOT. Strategi yang dirumuskan diperoleh tujuh strategi yaitu meningkatkan penjualan jamur tiram putih, menjaga kualitas produksi jamur tiram putih yang dihasilkan. Meningkatkan kapasitas produksi, meningkatkan promosi jamur tiram putih, memanfaatkan program pemerintah dan lembaga usaha komoditi jamur untuk perolehan modal, memperbaiki manajemen perusahaan dan menjaga hubungan baik dengan pemasok bahan baku, pelanggan dan seluruh karyawan. Berdasarkan analisis matriks QSP, prioritas strategi dengan total nilai daya tarik (TAS) paling tinggi adalah memanfaatkan program pemerintah serta lembaga komoditi jamur untuk perolehan modal. Meningkatkan kapasitas produksi dengan salah satu cara menambah kumbung baru untuk budidaya jamur tiram putih, dengan penambahan kumbung baru maka jumlah produksi jamur tiram putih pun dapat meningkat. Dan melakukan pinjaman modal dari lembaga keuangan seperti bank atau lembaga yang terkait dengan usaha jamur tiram putih, meningkatkan volume penjualan jamur tiram putih agar seluruh permintaan jamur tiram putih dapat terpenuhi.

Hari Eko Wira (2011) berdasarkan hasil dan pembahasan mengenai strategi pengembangan usaha jamur the pinewood farm dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut, hasil identifikasi faktor lingkungan eksternal yang menjadi peluang utama adalah peningkatan permintaan komoditas jamur, sedangkan faktor eksternal yang menjadi ancaman utama bagi perusahaan adalah peningkatan persaingan dalam industri jamur besar. Faktor internal yang menjadi kekuatan utama bagi perusahaan kualitas produk

jamur baik dan mampu memproduksi dan mampu membuat bibit sendiri, sedangkan faktor internal yang menjadi kelemahan utama adalah kapasitas produksi jamur belum optimal, Hasil pengolahan matrik IE menunjukkan posisi perusahaan berada pada kuadran II yang memberikan saran tumbuh dan kembangkan. Strategi yang dapat dilakukan adalah strategi intensif dan strategi integratif. Strategi intensif yang diterapkan perusahaan yaitu strategi penetrasi pasar yang merupakan strategi untuk meningkatkan pangsa pasar yang ada untuk barang dan jasa yang ada saat ini melalui peningkatan usaha pemasaran. Strategi integrasi yang dilakukan perusahaan adalah dengan melakukan strategi integrasi yang kebelakang dengan menjalin hubungan dengan pemasok, selain itu dapat dilakukan strategi pengembangan produk. Matrik swot menghasilkan tujuh alternatif strategi yaitu menambah area produksi perusahaan melalui penambahan kumbung jamur, perusahaan membuat suplemen dengan bahan dasar jamur, meningkatkan promosi jamur, mencari dana tambahan, peningkatan efisiensi produksi untuk meningkatkan daya saing perusahaan kerjasama kemitraan, dan penghematan melalui efisiensi biaya total dalam menghadapi ancaman. Perusahaan the pinewood organik farm agar terus memperbaiki segala aktifitas perusahaan dalam menghadapi persaingan yang ketat dalam usaha jamur dan berusaha untuk mencapai tujuan dari perusahaan. Hal ini dilakukan dengan dengan selalu tanggap dengan keadaan industri dan menyusun strategi yang baru sesuai dengan faktor internal dan eksternal perusahaan.

Pangastuti (2009) yang berjudul strategi pengembangan bisnis belimbing instan di kota depok juga menggunakan matriks IFE dan matriks

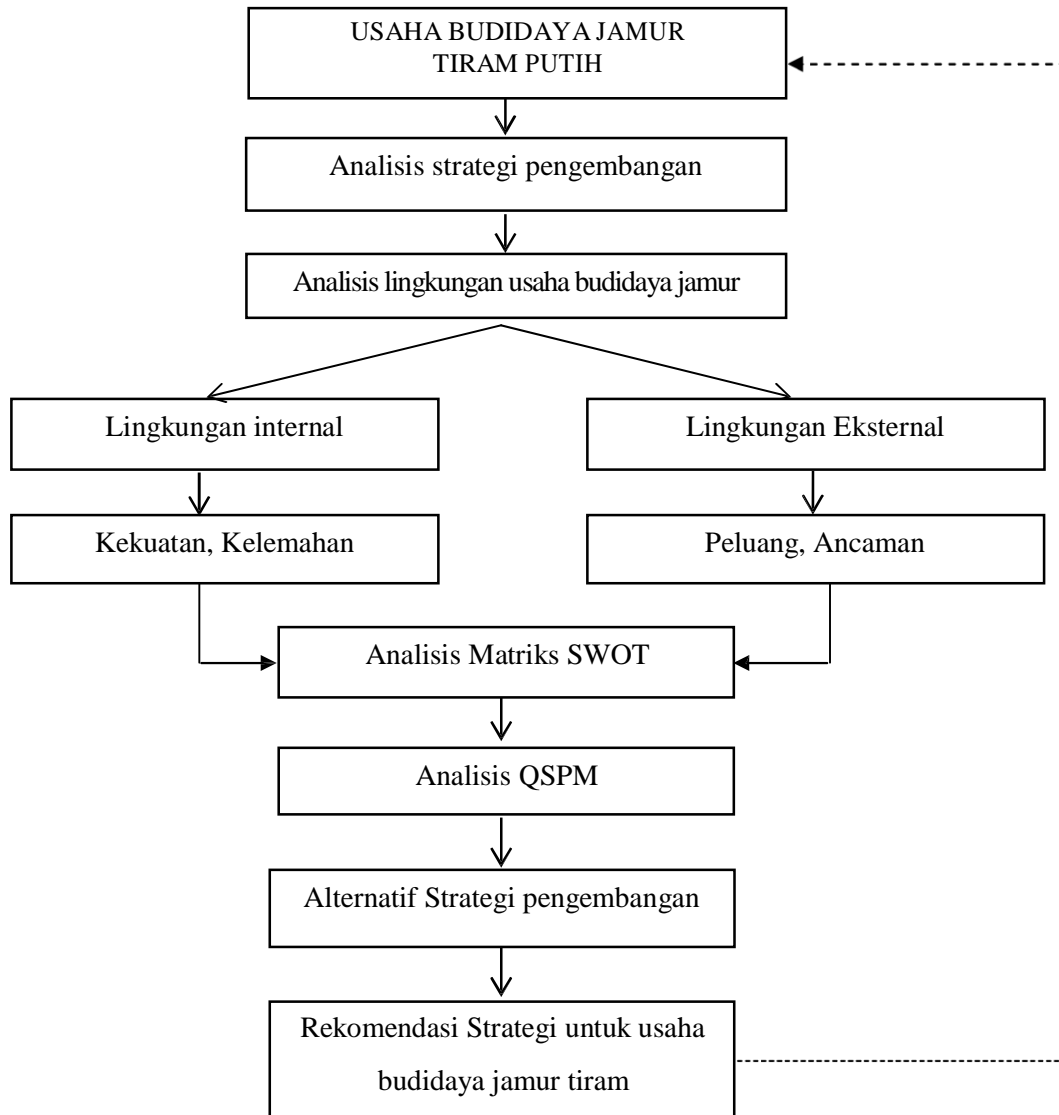
EFE dalam menganalisis faktor kunci internal maupun eksternal, menyatakan bahwa terdapat faktor kunci kekuatan yang memengaruhi usaha belimbing instan adalah pengalaman usaha di bidang industri kecil minuman buah dan kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan pasar yang cukup tinggi. Faktor kunci kelemahan adalah tingkat pendidikan tenaga kerja yang rendah. Lingkungan eksternal yang menjadi faktor kunci peluang pada usaha tersebut adalah perkembangan teknologi.

### **Kerangka Pemikiran**

Kerangka pemikiran operasional usaha Budidaya Jamur Tiram di mulai dari pengidentifikasi masalah yang ada pada usaha Budidaya Jamur Tiram. Berdasarkan hal tersebut maka diperlukan analisis strategi pengembangan yang baru dengan suatu pengkajian mengenai lingkungan Internal dan Eksternal yang ada di “Usaha Budidaya Jamur Tiram”. Kajian mengidentifikasi faktor-faktor yang ada didalamnya yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Setelah diperoleh kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman maka dirumuskan alternatif strategi dalam matriks SWOT yang terdiri dari perumusan alternatif strategi yang sudah dilakukan oleh “Usaha Budidaya Jamur Tiram” dan alternatif strategi yang baru yang dirumuskan. Dalam analisis SWOT terdapat kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman Usaha Budidaya jamur Tiram. Tujuan utama dari penelitian ini adalah menentukan prioritas alternatif strategi yang paling tepat dan bisa digunakan oleh “Usaha Budidaya Jamur Tiram” dalam memasarkan usahanya dengan mempertimbangkan faktor-faktor yang ada di dalam usaha tersebut. Strategi yang telah dirumuskan dalam penelitian ini diharapkan mampu untuk



mengatasi permasalahan sehingga Usaha Budidaya Jamur Tiram dapat lebih berkembang dibandingkan dengan para pesaingnya. Untuk memperjelas alur dan proses perumusan strategi pengembangan tersebut maka dapat dilihat di Gambar :



Gambar 1 : Kerangka Pemikiran.

Keterangan.

———— = Dalam ruang lingkup penelitian

----- = Di luar ruang lingkup penelitian

## **METODOLOGI PENELITIAN**

### **Metode Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan adalah metode study kasus (*case study*) yaitu penelitian yang dilakukan dengan melihat langsung kelapangan. Study kasus merupakan metode yang menjelaskan jenis penelitian mengenai suatu objek tertentu selama kurun waktu, atau suatu fenomena yang di tentukan pada suatu tempat yang belum tentu sama dengan daerah penelitian lain.

### **Metode Penentuan Lokasi Penelitian**

Penelitian dilakukan di Lingkungan Perdamaian Kec. Stabat Kab. Langkat. Penentuan daerah penelitian dilakukan secara purposive (sengaja) dengan pertimbangan bahwa Lingkungan Perdamaian Kec. Stabat Kab. Langkat merupakan salah satu desa yang mengusahakan usaha jamur tiram putih yang ada peluang besar untuk di ekspor ke luar negeri. Dan karena di Lingkungan Perdamaian memiliki banyak pembudidaya jamur tiram, sehingga memudahkan peneliti untuk mencari sampel responden untuk diteliti serta dengan pertimbangan waktu dan kemampuan peneliti.

### **Metode Penentuan Sampel**

Metode penarikan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sampling jenuh atau sensus. Sampling jenuh atau sensus adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Istilah lain sampling jenuh adalah sensus (Sugiyono, 2008).

Metode yang digunakan dalam penentuan sampel adalah metode sensus. Apabila sampel relatif kecil kurang dari 100 orang maka semua anggota sampel digunakan menjadi sampel. Maka peneliti mengambil semua pelaku usaha budidaya jamur tiram putih yang berjumlah 3 orang.

### **Metode Pengumpulan Data**

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari wawancara langsung dengan petani jamur tiram, sedangkan data sekunder diperoleh dari BPS Sumut, Dinas Pertanian Kabupaten Langkat, dan Literatur.

### **Metode Analisis Data**

Metode pengolahan analisis data yang digunakan terdiri dari analisis kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif digunakan mengetahui lingkungan perusahaan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi perusahaan, sedangkan analisis kuantitatif digunakan pada matriks IFE, matriks EFE, matriks SWOT, dan matriks QSPM.

Menurut David (2009), penyusunan strategi dilakukan melalui tiga tahap formulasi yaitu tahap input, tahap pencocokan, dan tahap keputusan. Tahap pertama adalah tahap input dimana dalam penelitian menggunakan matriks IFE dan EFE. Proses selanjutnya adalah tahap pencocokan, pada tahap ini berfokus pada pembuatan alternatif strategi yang tepat dengan mencocokkan faktor eksternal dan faktor internal. Alat analisis yang digunakan pada tahap pencocokan adalah matriks SWOT. Tahap yang terakhir dilakukan analisis menggunakan matriks QSPM untuk menentukan keputusan strategi.

## **Tahap Input**

Tahap input dari analisis perumusan strategi terdiri dari matriks IFE dan EFE. Matriks IFE (*Internal Factor Matrixs*) akan digunakan untuk mengevaluasi kekuatan dan kelemahan internal Pengusaha jamur tiram. Faktor-faktor lingkungan internal dianalisis dengan menggunakan metode analisis deskriptif.

Kekuatan internal kunci yang dianalisis meliputi kekuatan manajemen sumberdaya manusia, pemasaran, keuangan, produksi dan operasi, pengembangan dan penelitian, serta sistem informasi manajemen.

Analisis eksternal dilakukan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan dengan menggunakan matriks EFE (*External Factor Matrixs*). Faktor-faktor dalam lingkungan jauh yang dievaluasi adalah aspek ekonomi, sosial-budaya, politik, pemerintah dan hukum, dan aspek teknologi, sedangkan faktor-faktor dalam lingkungan industri yang dievaluasi adalah kekuatan pemasok, kekuatan pembeli, ketersediaan barang substitusi, persaingan antar perusahaan, dan pesaing pendatang baru.

## **Matriks IFE**

Data internal didapat dari hasil wawancara dengan pihak manajerial usaha jamur, yang diperkuat dengan hasil pengisian kuesioner dari pemilik perusahaan, Matriks IFE digunakan untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan mengklasifikasikannya menjadi kekuatan dan kelemahan perusahaan. Adapun tahapan kerja dalam membuat matriks IFE adalah sebagai berikut:

- a. Identifikasi faktor internal perusahaan kemudian dilakukan wawancara atau diskusi dengan manajer operasional untuk menentukan apakah faktor-faktor tersebut telah sesuai dengan kondisi internal perusahaan saat ini. Faktor internal meliputi kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weakness*).
- b. Penentuan bobot pada analisis internal perusahaan dilakukan dengan cara mengajukan pertanyaan kepada responden terpilih dengan menggunakan metode paired comparison. Metode ini digunakan untuk memberikan penilaian terhadap bobot setiap faktor-faktor penentu internal. Untuk menentukan bobot setiap variabel menggunakan skala 1, 2, dan 3.

1= jika indikator horizontal kurang penting dari pada indikator vertikal

2= jika indikator horizontal sama penting dengan indikator vertikal

3= jika indikator horizontal lebih penting dari pada indikator vertikal

Sumber : David (2009)

$$\alpha_i = \frac{i}{\sum_{i=1}^n i}$$

Keterangan :

$\alpha_i$  = bobot variabel ke-i  $X_i$  = nilai variabel ke-i

$i$  = 1, 2, 3, .....n

$n$  = jumlah variabel

Adapun bobot yang diberikan berkisar 0. 0 (tidak penting) hingga 1. 0 (sangat penting) untuk masing-masing faktor. Bobot yang diberikan kepada masing-masing faktor mengidentifikasi tingkat penting relatif dari faktor terhadap keberhasilan perusahaan dalam industri. Jumlah seluruh bobot harus

sama dengan 1.0 tanpa memandang apakah faktor kunci itu adalah kekuatan dan kelemahan internal. Faktor yang dianggap memiliki pengaruh paling besar dalam kinerja perusahaan harus diberikan bobot paling tinggi.

a). Cara memberikan yaitu peringkat 1 sampai 4 masing-masing faktor untuk mengidentifikasi apakah faktor-faktor tersebut menunjukkan kelemahan utama (peringkat =1), atau kelemahan minor (peringkat = 2) dan kekuatan minor (peringkat = 3) atau kekuatan utama (peringkat =4). Perhatikan bahwa kekuatan harus mendapat peringkat 3 atau 4 dan kelemahan harus mendapatkan peringkat 1 atau 2. Nilai dari pembobotan dikalikan dengan peringkat pada tiap faktor dan semua hasil kali tersebut dijumlah secara vertikal untuk memperoleh total skor pembobotan. Total skor pembobotan akan berkisar antara 1 sampai 4 dengan rata-rata 2.5. Jika total skor pembobotan IFE 3.0-4.0 berarti kondisi internal perusahaan tinggi atau kuat, kemudian jika 2.0-2.99 berarti kondisi internal perusahaan rata-rata atau sedang, dan 1.0-1.99 berarti kondisi internal perusahaan rendah atau lemah.

Berikan peringkat 1 sampai 4 untuk masing-masing faktor peluang atau ancaman, yaitu:

- 1) Sangat rendah, respon perusahaan dalam meraih peluang atau mengatasi ancaman tersebut rendah
- 2) Rendah, respon perusahaan dalam meraih peluang atau mengatasi ancaman tersebut sedang (respon perusahaan sama dengan rata-rata)
- 3) Tinggi, respon perusahaan dalam meraih peluang atau mengatasi ancaman tersebut diatas rata-rata.

- 4) Sangat tinggi, respon perusahaan dalam meraih peluang atau mengatasi ancaman tersebut superior.

Nilai dari pembobotan kemudian dikalikan dengan peringkat pada tiap faktor dan semua hasil kali tersebut dijumlahkan secara vertical untuk memperoleh total skor pembobotan. Total skor pembobotan akan berkisar antara 1 sampai 4 dengan rata-rata 2.5. Jika total skor pembobotan EFE 3.0-4.0 berarti perusahaan merespon kuat terhadap peluang dan ancaman yang mempengaruhi perusahaan, kemudian jika 2.0-2.99 berarti perusahaan merespon sedang terhadap peluang dan ancaman yang ada, dan 1.0-1.99 berarti perusahaan tidak dapat merespon peluang dan ancaman yang ada.

### **Matriks SWOT**

Analisis SWOT didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi akan memaksimalkan kekuatan dan peluang serta meminimalkan kelemahan dan ancaman. Matriks SWOT digunakan untuk mengembangkan empat tipe alternatif strategi, yaitu :

- 1) Strategi SO (*Strength-Opportunities*). Strategi ini menggunakan kekuatan perusahaan untuk meraih peluang-peluang yang ada di luar perusahaan (*eksternal*). Pada umumnya, perusahaan berusaha melaksanakan strategistrategi WO, ST, atau WT untuk menerapkan strategi SO.
- 2) Strategi WO (*Weakness-Opportunities*). Strategi ini bertujuan untuk memperkecil kelemahan-kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang-peluang eksternal.



- 3) Strategi ST (*Strength-Threats*). Strategi ini bertujuan untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman-ancaman dengan memanfaatkan kekuatan internal perusahaan.
- 4) Strategi WT (*Weakness-Threats*). Strategi ini merupakan taktik untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman eksternal. Tujuh langkah yang diperlukan untuk menyusun matriks SWOT, sebagai berikut:
  - a) Mengidentifikasi peluang eksternal perusahaan
  - b) Mengidentifikasi ancaman eksternal perusahaan
  - c) Mengidentifikasi kekuatan internal perusahaan
  - d) Mengidentifikasi kelemahan internal perusahaan
  - e) Mencocokkan kekuatan internal dengan peluang eksternal dan kemudian dicatat hasilnya dalam sel strategi SO
  - f) Mencocokkan kelemahan internal dengan peluang eksternal dan kemudian dicatat hasilnya dalam strategi WO
  - g) Mencocokkan kekuatan internal dengan ancaman eksternal dan kemudian dicatat hasilnya dalam sel strategi ST Mencocokkan kelemahan internal dengan ancaman eksternal dan kemudian dicatat hasilnya dalam sel strategi WT.

Tabel 2. Matriks SWOT

<b>IFAS</b> <b>EFAS</b> Internal Perusahaan	<b>STRENGTH-S</b> Faktor-faktor Kekuatan Internal perusahaan	<b>WEAKNESS-W</b> Kelemahan
<b>OPPORTUNITIES-O</b> Peluang Faktor Eksternal Perusahaan	<b>STRATEGI S-O</b> Ciptakan strategi yang Menggunakan Kekuatan Untuk memanfaatkan Peluang	<b>STRATEGI W-O</b> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
<b>THREATS-T</b> Ancaman Faktor Eksternal Perusahaan	<b>STRATEGI S-T</b> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengetahui ancaman	<b>STRATEGI S-O</b> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: David (2009)

### Batasan Operasional

#### Defenisi :

1. Strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktifitas dalam kurun waktu tertentu.
2. Analisis ekonomi adalah alat yang digunakan untuk mengetahui keadaan-keadaan yang bersifat makrodari suatu keadaan ekonomi.
3. Lingkungan internal adalah semua sumber daya manusia dan fisik yang mempengaruhi organisasi.
4. Lingkungan eksternal adalah semua elemen diluar organisasi yang relevan untuk operasi.
5. SWOT adalah metode perencanaan strategi yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam suatu proyek atau bisnis.

6. Matriks QSPM (*Quantitative Strategi Planning Matriks*) merupakan alat analisis yang menentukan nilai daya tarik dari berbagai strategi yang didasarkan akan seberapa jauh faktor-faktor keberhasilan kunci kritis eksternal dan internal dimanfaatkan.
7. strategi pengembangan dalam konteks agropolitan adalah upaya untuk melakukan analisis terhadap kondisi lingkungan kawasan baik internal yang meliputi kelemahan dan kekuatan dan kondisi lingkungan eksternal yaitu peluang dan ancaman yang akan dihadapi, kemudian diambil alternatif untuk menentukan strategi yang harus dilakukan. Analisis lingkungan internal merupakan suatu proses untuk menilai faktor-faktor keunggulan strategis perusahaan/organisasi untuk menentukan dimana letak kekuatan dan kelemahannya.

## DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN

### Letak dan Luas Daerah

Kabupaten Langkat merupakan salah satu Kabupaten di Provinsi Sumatera Utara, Indonesia. Ibu kota kabupaten ini terletak di Stabat. Kabupaten Langkat mempunyai kedudukan yang cukup strategis, yaitu berada pada jalur lintas sebelah utara berbatasan dengan kelurahan Paya Mabar Kecamatan Stabat, sebelah selatan berbatasan dengan Kelurahan Kwala Bingai Kecamatan Stabat, sebelah timur berbatasan dengan Kelurahan Dendang Kecamatan Stabat, sebelah barat berbatasan dengan Kwala Bingai Kecamatan Stabat.

Kelurahan Perdamaian pada mulanya bernama "TANAH MERAH" dan sekitar Tahun 1955 terjadi perselisihan antar warga yang melibatkan para pemuda yang terbentuk dalam berbagai organisasi dan saat itu pada akhirnya pertikaian tersebut dapat diselesaikan dengan cara damai dan sejak itu dirubahlah nama "Kampung Tanah Merah" menjadi "PERDAMAIAN" Yang oleh pemerintah Kab, Langkat saat itu diunjuk Bapak KASRAN.JS menjadi kepala kampung yg memimpin dari Tahun 1955-1968, sejak itu kampung Perdamaian berkembang pesat menjadi wilayah pemukiman, dengan luas Kelurahan perdamaian Kecamatan Stabat 210,8 Ha. Adapun jumlah penduduk Kelurahan Perdamaian Kecamatan Stabat sebanyak 11,322 jiwa yang terdiri dari laki laki sebanyak 5,596 jiwa dan perempuan sebanyak 5,726 jiwa yang diambil dari data kependudukan Tahun 2015.

Kelurahan Perdamaian memiliki luas lahan 210,8 Ha, dengan curah hujan rata-rata 2593 mm dengan suhu rata-rata 26.6 °C serta memiliki batasan wilayah secara administratif adalah sebagai berikut :

- Sebelah Utara : Kelurahan Paya Mabar Kec, Stabat
- Sebelah Selatan : Kelurahan Kwala Bingai Kec, Stabat
- Sebelah Timur : Kelurahan Dendang Kec, Stabat
- Sebelah Barat : Berbatas dengan Kelurahan Kwala Bingai  
Kec, Stabat

### **Keadaan Penduduk**

Penduduk merupakan salah satu indikator penting dari perkembangan dan pembangunan suatu wilayah, sehingga laju pertumbuhan penduduk perlu diperhatikan dengan baik.

Keadaan penduduk menurut jenis kelamin di Kelurahan Pulo Padang dapat di lihat pada Tabel 3 berikut ini:

**Tabel 3. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin di Kelurahan Perdamaian Kecamatan Stabat. Kabupaten Langkat**

Tahun	Jenis Kelamin		Jumlah	Persentase (%)
	Laki – laki	Perempuan		
2017	5596	5726	11,322	100

*Sumber : Kantor Kelurahan Perdamaian Kec, Stabat 2018*

Dari tabel 3 di atas dapat diketahui bahwa jumlah total penduduk di Kelurahan Perdamaian Kec, Stabat 11,322 jiwa, laki-laki 5596 jiwa dan perempuan 5726 dengan jumlah persentase 100.

Mata pencaharian utama penduduk Kelurahan Perdamaian Kec,Stabat dapat dilihat pada tabel 4 berikut ini:

**Tabel4. Mata Pencaharian Penduduk Kelurahan Perdamaian**

No	Mata Pencaharian Penduduk	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	PNS	441	14,5
2.	Pengawai BUMN	52	1,7
3.	TNI/POLRI	65	2,2
4.	Wiraswasta	1304	42,4
5.	Karyawan Swasta	136	4,4
6.	BHL	474	15,5
7.	Becak	86	2,9
8.	Petani	63	2,1
9.	Pedangan	112	3,7
10.	Supir	74	2,4
11.	Pemulung	3	0,0
12.	Bidan	9	0,2
13.	Honoror	30	1
14.	Pensiunan	99	3,3
15.	Mekanik	18	0,6
16.	Pendeta	3	0,0
17.	Jurnalis	1	0,0
18.	Buruh Bangunan	18	0,5
19.	Dosen	1	0,0
20.	Paranormal	1	0,0
21.	Dokter	7	0,2
22.	Pembantu Ibu Rumah Tangga	36	1,2
23.	Pengusaha	37	1,2
24.	Tenaga Kerja Indonesia	2	0,0
25.	Notaris	3	0,0
<b>Jumlah</b>		<b>3075</b>	<b>100</b>

*Sumber : Kantor Kelurahan Perdamaian, 2018*

Dari Tabel 4 dapat dilihat bahwa sebagian besar kepala keluarga memiliki mata pencaharian utama sebagai BHL sebanyak 4 orang, PNS 68 orang, Wirausaha 235 orang, dan petani 28 orang.

### Penggunaan Tanah

Berdasarkan data dari Kelurahan Perdamaian, laus penggunaan tanah di Kelurahan Perdamaian adalah 210,8 Ha. Adapun beberapa penggunaan tanah diklasifikasikan sebagai berikut. Untuk luas permukiman 113 Ha, luas Persawahan 31,4 Ha, Perkebunan 7,2 Ha, Kuburan 0,3 Ha, Pekarangan 58,6 Ha, Perkantoran 0,2 Ha, Luas Prasarana umum lainnya 0,10 Ha.

### Sarana dan Prasaran Umum

Semakin baik sarana dan prasarana disuatu daerah maka akan mempercepat laju pembangunan dalam berbagai sektor yang diperlukan. Sarana dan prasarana di Kelurahan Perdamaian terdiri dari sarana pendidikan, kesehatan, serta tempat ibadah. Secara rinci sarana dan prasarana yang terdapat di Kelurahan Perdamaian dapat dilihat pada tabel berikut ini.

**Tabel 5. Sarana dan Prasarana di Kelurahan Perdamaian Tahun 2018**

No.	Sarana dan Prasarana	Unit
1.	Pendidikan	
	a. Play Group	2
	b. TK	4
	c. SD	6
	d. SMP	2
	e. SMA	5
	f. SEKOLAH ISLAM (RA)	2
	g. MIN	1
	h. PESANTREN	1
2.	Kesehatan	
	a. Posyandu	11
3.	Tempat Ibadah	
	a. Mesjid	6
	b. mushola	6
	c. Gereja	2
	d. Balai Sosial Budha	1

Sumber : Kantor Kelurahan Perdamaian, 2018.

## Karakteristik Sampel

### Karakteristik Responden Menurut Pendidikan

Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang semakin banyak pula pengetahuan atau wawasan yang dimiliki, baik itu menciptakan, menerapkan teknologi baru serta inovasi-inovasi yang baru. Selain itu semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang semakin dewasa dalam bertindak. Dari hasil penelitian yang dilakukan didapat bawah tingkat pendidikan responden yaitu terdiri dari SMP, Serta SMA. Hal ini dapat dilihat pada Tabel 6.

**Tabel 6. Karakteristik Responden Menurut Pendidikan**

No.	Tingkat Pendidikan	Jumlah Responden (Orang)	Persentase (%)
1.	SMP	1	33
2.	SMA	2	67
	Jumlah	3	100

*Sumber : Diolah dari Data Primer, 2018.*

Pada Tabel 6 dapat dilihat bahwa tingkat pendidikan responden sebagai petani jamur tiram memiliki tingkat pendidikan SMP sebanyak 1 orang dengan persentase 33% dan pendidikan SMA 2 orang dengan persentase 67%.

### Karakteristik Responden Menurut Tingkat Umur

Tingkat umur mempengaruhi kemampuan seseorang dalam melakukan aktifitas maupun konsep berpikir seseorang. Petani rakyat yang memiliki umur lebih muda tentunya memiliki kondisi yang fisik yang lebih kuat, keinginan untuk mencoba hal baru, serta memiliki daya berpikir yang kreatif. Sebaliknya, petani rakyat yang berumur tua atau usia lanjut cenderung untuk lebih menjaga kesehatannya dan juga hanya berfikir hal yang dilakukan saat ini sudah cukup untuk memenuhi kebutuhannya, dari data primer yang diperoleh, jumlah responden berdasarkan umur dapat di lihat di Tabel 7.



**Tabel 7. Karakteristik Responden Menurut Tingkat Umur**

No.	Umur (Tahun)	Jumlah Responden (Orang)	Persentase (%)
1.	30-40	3	100
	Jumlah	3	100

Sumber : Diolah Dari Data Primer, 2018.

Tabel 7 menunjukkan bahwa umur responden yaitu dari 30 tahun sampai 40 tahun. Umur petani responden pada interval 30-40 tahun memiliki nilai persentase 100% atau 3 responden. Dimana umur petani jamur tiram di daerah penelitian digolongkan masih muda dan mampu menciptakan inovasi-inovasi baru mengenai jamur tiram.

#### **Karakteristik Responden Menurut Pengalaman/Lama Berusahatani**

Pengalaman atau lama berusahatani akan membantu memecahkan masalah yang dihadapi dalam usahatani. Dalam penelitian ini dilihat berapa lama petani dalam menjalankan usahatani nya. Hasil penelitian dapat dilihat pada tabel 8.

**Tabel 8. Karakteristik Responden Menurut Pengalaman Berusahatani**

No.	Lama Berusahatani (Tahun)	Jumlah Responden (Orang)	Persentase (%)
1.	5-7	3	100
	Jumlah	3	100

Sumber : Diolah Dari Data Primer, 2018.

#### **Karakteristik Responden Menurut Pekerjaan**

Apabila seseorang sudah menemukan pekerjaan yang tepat atau sesuai dengan keinginannya maka orang tersebut akan fokus dengan pekerjaannya demi memenuhi kebutuhan kehidupannya. Pada penelitian ini dilihat pekerjaan utama atau sampingan responden selain sebagai petani kelapa sawit. Hasil penelitian dapat dilihat pada tabel 8.

**Tabe 9. Karakteristik Responden Menurut Pekerjaan**

No.	Jenis Pekerjaan	Jumlah Responden (Orang)	Persentase (%)
1.	Petani	1	33,33
2.	Petani dan Security	1	33,33
3.	Petani dan Marketing Sales	1	33,33
Jumlah		3	100

*Sumber : Diolah Dari Data Primer, 2018.*

Tabel 9 menunjukkan bahwa dalam penelitian ini terdapat 2 jenis pekerjaan dari responden selain sebagai petani jamur tiram pekerjaan sehari-hari ada juga mempunyai 2 pekerjaan yaitu petani dan Security serta petani dan Marketing sales. Ada 2 petani yang memiliki tugas pokoknya yang mereka jalani setiap hari sedangkan usaha jamur tiram merupakan pekerjaan sampingan mereka disela-sela kekosongan.

#### **Karakteristik Responden Menurut Jumlah Tanggungan**

Jumlah tanggungan suatu keluarga merupakan salah satu alasan dan hambatan bagi petani jika pekerjaan dan penghasilannya tidak sesuai dengan kondisi keluarganya. Petani jamur tiram putih rakyat memiliki pendapatan yang tidak jamur tiram putih terlalu besar sehingga para petani menjadi pekerjaan lainnya agar kebutuhan keluarganya tercukupin. Deskripsi responden berdasarkan jumlah tanggungan dapat dilihat pada tabel 10.

**Tabel 10. Karakteristik Responden Menurut Jumlah Tanggungan**

No.	Jumlah Tanggungan (Jiwa)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	0-1	0	0
2.	2-3	5	100
Jumlah		5	100

*Sumber : Diolah dari Data Primer, 2018*

Tabel 10 menunjukkan bahwa responden yang memiliki jumlah tanggungan terbanyak adalah 2 responden yaitu antara 2-3 jiwa dengan tingkat persentase

100%, Hal ini dilakukan untuk melihat keadaan keluarga dalam mengatasi masalah kebutuhan ekonominya.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam pembahasan ini akan dipaparkan secara jelas apa saja faktor internal dan eksternal dalam usahatani jamur tiram dan bagaimana strategi pengembangan usahatani jamur tiram.

### **Faktor internal**

Analisis Lingkungan Internal bertujuan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan yang ada pada usahatani jamur tiram putih. Lingkungan Internal ini didapat dari hasil wawancara. Berikut penjelasan Lingkungan Internal yang terdapat pada usahatani jamur tiram di daerah penelitian:

#### Kekuatan

Analisis kekuatan, situasi ataupun kondisi yang merupakan kekuatan dari suatu organisasi atau perusahaan pada saat ini. Kekuatan yang dimiliki perusahaan adalah sebagai berikut.

1. Kumbung Milik Sendiri

Dengan adanya kepemilikan kumbung atau tempat budidaya jamur tiram maka akan memudahkan petani jamur melakukan usahanya, kapan saja dan dapat menghemat biaya produksi

2. Adanya ketersediaan saprodi

Ketersediaan saprodi (sarana produksi) dapat memudahkan petani dalam mengembangkan usahanya dan mengefektifkan segala pekerjaan petani yang berkaitan dengan pengadaan saprodi.

3. Produk yang dihasilkan berkualitas

produk yang dihasilkan oleh petani sudah sesuai dengan standar mutu yang diminta oleh pasar seperti kualitas jamur yang baik, bibit

yang baik dan baglog yang berhasil di inokulasi, hingga pemanenan jamur tiram.

#### 4. Perawatan Mudah

Dalam proses produksi usahatani jamur tiram perawatan jamur tiram cukup mudah untuk dilakukan, perawatan jamur tiram penanganan hama yang biasa dilakukan secara manual.

#### Kelemahan

Kelemahan adalah situasi ataupun kondisi yang merupakan kelemahan dari suatu organisasi atau perusahaan pada saat ini. Merupakan cara menganalisis kelemahan di dalam sebuah perusahaan ataupun organisasi yang menjadi kendala yang serius dalam kemajuan suatu perusahaan. Berikut adalah faktor internal kelemahan yang dimiliki oleh petani jamur tiram putih di daerah penelitian.

##### 1. Kurang Memiliki Modal

Kondisi keuangan masih terbatas karena modal yang digunakan adalah milik pribadi. Hal tersebut menjadi kendala perusahaan dalam pengembangan usaha Jamur ini.

##### 2. Produk Mudah Rusak

Produk hasil pertanian yang mudah rusak atau busuk merupakan salah satu persoalan yang harus dihadapi oleh petani jamur apabila terjadi penurunan permintaan jamur dipasar, karena daya tahan jamur tiram tidak begitu lama.

##### 3. Kurang menguasai pasar dan informasi pasar

Kurang menguasai informasi pasar merupakan salah satu persoalan yang sering dihadapi oleh petani,

## **Faktor Eksternal**

Analisis lingkungan eksternal perusahaan berkaitan dengan keadaan luar perusahaan yang berpengaruh terhadap kegiatan di perusahaan. Identifikasi terhadap faktor-faktor eksternal sangat dibutuhkan karena merupakan keadaan yang tidak dapat dikendalikan secara langsung. Faktor-faktor eksternal teridentifikasi menggambarkan peluang dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan. Berikut penjelasan Lingkungan Internal yang terdapat pada usahatani jamur tiram di daerah penelitian:

### **Peluang**

Peluang, situasi atau kondisi yang merupakan peluang diluar suatu organisasi atau perusahaan dan memberikan peluang berkembang bagi organisasi dimasa depan. Cara ini adalah untuk mencari peluang ataupun terobosan yang memungkinkan suatu perusahaan ataupun organisasi bisa berkembang di masa yang akan depan atau masa yang akan datang. Berikut adalah factor eksternal kelemahan yang dimiliki oleh petani jamur tiram putih di daerah penelitian:

1. Saingan sedikit
2. Permintaan pasar yang luas
3. Tingginya inovasi produk olahan

### **Ancaman**

Ancaman adalah cara menganalisis tantangan atau ancaman yang harus dihadapi oleh suatu perusahaan ataupun organisasi untuk menghadapi berbagai macam faktor lingkungan yang tidak menguntungkan pada suatu perusahaan atau organisasi yang menyebabkan kemunduran. Jika tidak segera di atasi, ancaman tersebut akan menjadi penghalang bagi suatu usaha yang bersangkutan baik di

masa sekarang maupun masa yang akan datang. Berikut adalah factor eksternal kelemahan yang dimiliki oleh petani jamur tiram putih di daerah penelitian:

1. Adanya jenis jamur lain dipasaran
2. Harga yang tidak Stabil
3. Munculnya pengusaha jamur tiram yang baru

### **Analisis SWOT**

Analisis SWOT sebagai dasar penentuan prospek pengembangan usahatani jamur tiram putih. Standar Analisis SWOT Pada Prospek Pengembangan usahatani jamur tiram putih:

1. Pembobotan (Weighting) dan Penilaian (Rating)

Dalam analisis SWOT setiap factor/variabel strategi diukur dengan melakukan pembobotan dan penilaian untuk menghitung jumlah nilai bobot dari kekuatan dan kelemahan dengan peluang dan ancaman. Pembobotan dan penilaian dilakukan dengan ketentuan sebagai berikut :

- a. Pembobotan (weighting) dilakukan berdasarkan pertimbangan pengaruh faktor atau variabel tersebut terhadap pencapaian tujuan perusahaan dibandingkan dengan faktor-faktor atau variabel-variabel lainnya dalam kelompoknya. Faktor yang mempunyai pengaruh yang paling besar terhadap pencapaian tujuan perusahaan diberi bobot terbesar, demikian seharusnya hingga faktor yang mempunyai pengaruh paling kecil diberi bobot terkecil. Total bobot untuk setiap faktor, peluang, ancaman, kekuatan, dan kelemahan adalah 100%.

- b. Penilaian (rating) untuk setiap faktor atau variabel dilakukan dengan Skala Likert menggunakan nilai 1 sampai dengan 4. Penilaian dilakukan dengan membandingkan antara kondisi faktor yang dinilai saat ini.
  - c. Skor (scoring) dilakukan dengan mengalikan bobot dengan nilai, sehingga akan diperoleh jumlah skor Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman. Jumlah skor kekuatan dikurangi dengan jumlah skor kelemahan diperoleh skor IFE (*Internal Factors Evaluation*). Jumlah skor peluang dikurangi dengan jumlah skor ancaman diperoleh skor EFE (*External Factors Evaluation*)
  - d. Berdasarkan skor IFE dan EFE digambarkan diagram Delphi untuk menentukan posisi perusahaan.
2. Penilaian analisis SWOT berdasarkan faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dapat dilihat pada Tabel 10.

**Tabel 11. Penggabungan Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS) dan Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS)**

FAKTOR - FAKTOR INTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT x RATING
<b>KEKUATAN</b>			
1. Kumbung Milik Sendiri	0,20	4	0,8
2. Adanya ketersediaan saprodi	0,10	3	0,3
3. Produk yang dihasilkan berkualitas	0,10	3	0,3
4. Perawatan Mudah	0,10	4	0,4
Jumlah			1,80
<b>KELEMAHAN</b>			
1. Kurang Memiliki Modal	0,20	3	0,6
2. Produk Mudah Rusak	0,10	2	0,2
3. Kurang menguasai pasar dan informasi pasar	0,20	2	0,4
Jumlah	1,00		1,20
<b>INTERNAL FACTOR EVALUATION (Kekuatan-Kelemahan)</b>			<b>0,60</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2018



FAKTOR - FAKTOR EXTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT x RATING
PELUANG			
1. Saingan Sedikit	0,15	3	0,45
2. Permintaan pasar Yang Luas	0,10	3	0,30
3. Tingginya Inovasi Produk Olahan	0,15	3	0,45
Jumlah			1,20
ANCAMAN			
1. adanya Jenis Jamur Lain dipasaran	0,20	2	0,40
2. Harga yang tidak Stabil	0,20	2	0,40
3. Munculnya pengusaha jamur yang baru	0,15	2	0,30
Jumlah	1,00		1,10
EXTERNAL FACTOR EVALUATION (Peluang - Ancaman)			0,10

Sumber : Data Primer Diolah 2018

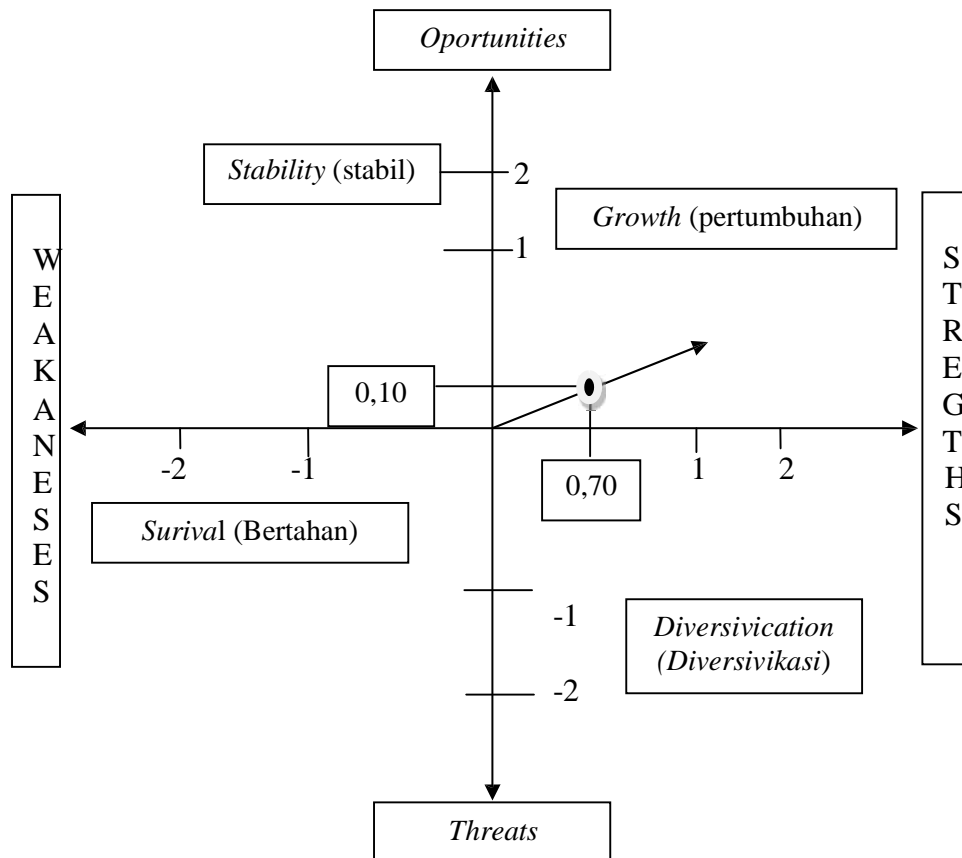
### 3. Posisi Usahatani Jamur tiram putih Di Daerah Penelitian

Berdasarkan Gambar 2, skor IFE adalah 0,60 yang terletak pada kuadran kekuatan dan EFE adalah 0,10 yang terletak pada **kuadran I (growth)**, pertumbuhan, merupakan situasi yang menguntungkan. Dimanausaha tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Posisi ini memiliki arti bahwa petani jamur tiram putih di daerah penelitian secara konsolidatif memiliki kekuatan untuk melakukan pengembangan usaha dengan memanfaatkan peluang-peluang yang ada.

Pada tabel diatas nilai pada rating, bobot, dan skor rating diperoleh dari hasil penelitian serta perkalian maupun penambahan dengan rumus tertentu. Pada kekuatan dan peluang angka rating tertinggi berada pada grade (sangat setuju) dengan rating 4 dan paling rendah pada grade (sangat tidak setuju) dengan rating 1. Sedangkan pada peluang dan ancaman adalah kebalikannya yaitu grade (sangat setuju) rating 1 dan grade (sangat tidak setuju) rating 4.

Untuk menentukan rating didapat dari pilihan terbanyak saat penelitian yang tercantum pada kuisisioner. Kemudian seluruh rating dijumlahkan (kekuatan dan kelemahan) dan (peluang dan ancaman) dibagi dengan rating dari poin yang akan dihitung bobotnya, setelah itu untuk mendapatkan skor rating di dapat dengan cara bobot dikali dengan rating. Pada saat pencapaian bobot hasil yang di dapat tidak boleh lebih dari 1 atau 100%. Setelah diketahui hasil dari masing-masing faktor eksternal dan internal maka nilai itulah yang akan digunakan sebagai data analisis menggunakan matriks posisi.

4. Dengan kata lain petani jamur tiram putih di daerah penelitian dapat menggunakan faktor-faktor kekuatan yaitu kumbung milik sendiri, ketersediaan saprodi, perawatan yang mudah, dan produk yang dihasilkan berkualitas. Dengan memanfaatkan faktor- faktor peluang yaitu saingan yang sedikit, banyak terdapat inovasi produk olahan jamur dan permintaan pasar yang luas. Selengkapnya terlihat pada Gambar 2 Berikut :



Gambar 2. Diagram Delphi

## 5. Pengertian Strategi

### a Strategi Bersaing

Oxford Pocked Dictionary : “Merupakan seni perang, khususnya perencanaan gerakan pasukan, kapal dan sebagainya menuju posisi yang layak, rencana tindakan atau kebijakan dalam bisnis atau politik dan sebagainya”.

Alfred Chandler (1962) Strategi and structure : “Merupakan penetapan sasaran dan tujuan jangka panjang sebuah perusahaan, dan arah tindakan serta alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai sasaran dan tujuan itu.

Robert D Buzzell & Bradley T Gale (1987) : “Strategi adalah kebijakandan keputusan kunci yang digunakan oleh manajemen yang mempunyaidampak yang besar pada kinerja keuangan. Kebijakan dan keputusan inibiasanya melibatkan komitmen sumber daya yang penting dan tidak dapatdiganti dengan mudah”.

Kenneth Andrew (1971) Konsep Strategi Kooperatif :

“Strategy adalah pola sasaran, maksud atau tujuan dan kebijakan sertarencana-rencana penting untuk mencapai tujuan itu, yang dinyatakandengan cara seperti menetapkan bisnis yang di anut atau yang akan di anutoleh perusahaan, dan jenis atau akan menjadi apa perusahaan ini”.Dalam manajemen strategi yang baru, Mintzberg mengemukakan5P yang sama artinya dengan strategi, yaitu:

### 1 Strategi adalah Perencanaan (Plan)

Konsep strategi tidak lepas dari aspek perencanaan, arahan atauacuan gerak langkah perusahaan untuk mencapai suatu tujuan di masadepan. Akan tetapi, tidak selamanya strategi adalah perencanaan ke masa depan yang belum dilaksanakan. Strategi juga menyangkutsegala sesuatu yang telah dilakukan sebelumnya.

### 2 Strategi adalah Pola (Patern)

Menurut Mintzberg, srtattegi adalah pola (strategy is patern), yangselanjutnya disebut sebagai intended strategy, karena belum terlaksanadan berorientasi ke masa depan. Atau disebut juga sebagai realizedstrategy karena telah dilakukan oleh perusahaan.

### 3 Strategi adalah Posisi (Position)

Yaitu memposisikan produk tertentu ke pasar tertentu yang dituju. Strategi sebagai posisi menurut Mintzberg cenderung melihat kebawah, yaitu ke suatu titik bidik di mana produk tertentu bertemudengan pelanggan, dan melihat ke luar yaitu meninjau berbagai aspek lingkungan eksternal.

#### 4 Strategi adalah Perspektif (Perspektif)

Jika dalam arti Pola dan Posisi cenderung melihat ke bawah dan keluar, maka sebaliknya dalam Perspektif cenderung lebih melihat kedalam yaitu ke dalam organisasi, dan ke atas yaitu melihat grandvision dari perusahaan.

#### 5 Strategi adalah Permainan (Play)

Dalam arti ini, strategi adalah suatu manuver tertentu untuk memperdaya lawan atau pesaing. Suatu merek misalnya meluncurkan merek kedua agar posisinya tetap kukuh dan tidak tersentuh, karena merek-merek pesaing akan sibuk berperang melawan merek kedua.

#### 5. Bentuk Strategi Pada Prospek Pengembangan usahatani jamur tiram putih

Bentuk Strategi prospek pengembangan usahatani jamur tiram putih di daerah penelitian menggunakan Strategi S O (Strength and Opportunities). Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Strategi ST menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal . Adapun Strategi SO yang dapat dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Petani dapat memaksimalkan penggunaan kumbung yang dimilikinya untuk memperoleh produktivitas maksimum.
2. Perawatan tanaman yang mudah dan ketersediaan saprodi dapat menekan biaya produksi sehingga memberikan keuntungan yang maksimal bagi petani.

3. Produk yang berkualitas dan harga jual dari jamur tiram putih yang stabil dapat menudahkan petani dalam memasarkan hasil produksinya tanpa khawatir adanya penurunan harga

**Tabel 12. Matrik SWOT**

<p style="text-align: center;"><b>IFAS</b></p> <p style="text-align: center;"><b>EFAS</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>STRENGTH (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kumbung Milik sendiri</li> <li>2. adanya ketersediaan saprodi</li> <li>3. produk yang dihasilkan berkualitas</li> <li>4. Perawatan Mudah</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>WEAKNESSES (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. kurang memiliki modal</li> <li>2. produk mudah rusak</li> <li>3. Kurang menguasai pasar dan informasi pasar</li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b>OPPORTUNITIES (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. saingan sedikit</li> <li>2. permintaan pasar yang luas</li> <li>3. tingginya inovasi produk olahan</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi SO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Petani dapat memaksimalkan kumbung yang dimilikinya untuk memperoleh produktivitas maksimum untuk memenuhi permintaan pasar yang cukup luas untuk menambah pendapatan petani</li> <li>b. Produk yang dihasilkan berkualitas dan permintaan pasar yang luas dapat dimanfaatkan oleh petani untuk memasarkan hasil produksi</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi WO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Untuk mengatasi kelemahan kurang menguasai informasi pasar petani harus segera mengatasinya dengan mencari informasi melalui internet dan memasarkan produksinya melalui media sosial karena permintaan pasar yang luas.</li> <li>b. produk yang mudah rusak dapat diatasi dengan tingginya inovasi produk olahan makanan jamur tiram</li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b>THREATS (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. adanya jenis jamur lain dipasaran</li> <li>2. harga yang tidak stabil</li> <li>3. munculnya petani jamur baru</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi ST</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Kekuatan yang dimiliki petani yaitu produk yang berkualitas dapat mengatasi ancaman jenis jamur lain dipasaran, karena dengan kualitas produk yang baik akan menarik minat konsumen</li> <li>b. perawatan yang mudah dan ketersediaan saprodi akan memberikan motivasi untuk memaksimalkan hasil produksi sehingga faktor ancaman munculnya petani jamur baru akan dapat teratasi dengan meningkatkan mutu dan hasil produksi</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi WT</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. faktor produk yang mudah rusak dapat diatasi dengan penanganan pasca panen yang baik.</li> <li>b. Kurang memiliki modal dapat diatasi dengan membuat koperasi pengadaan saprodi dan simpan pinjam dan bekerja sama dengan pihak perbankan. serta melakukan hubungan yang baik dengan konsumen.</li> </ol>

Sumber : Data Primer Diolah 2018

### **1) Strategi S-O (*Strengths-Opportunities*)**

Strategi S-O adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal, dimana kekuatan internal dapat memanfaatkan tren dan kejadian eksternal.

- a. Petani dapat memaksimalkan kumpang yang dimilikinya untuk memperoleh produktivitas maksimum untuk memenuhi permintaan pasar yang cukup luas untuk menambah pendapatan petani
- b. Produk yang dihasilkan berkualitas dan permintaan pasar yang luas dapat dimanfaatkan oleh petani untuk memasarkan hasil produksi

### **2) Strategi W-O (*Weakness-Opportunities*)**

Strategi W-O bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal. Strategi yang dapat digunakan oleh para petani jamur tiram putih adalah :

- a. Untuk mengatasi kelemahan kurang menguasai informasi pasar petani harus segera mengatasinya dengan mencari informasi melalui internet dan memasarkan produksinya melalui media sosial karena permintaan pasar yang luas.
- b. Produk yang mudah rusak dapat diatasi dengan tingginya inovasi produk olahan makanan jamur tiram.

### **3) Strategi S-T (*Strengths-Threats*)**

Strategi S-T adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal usahatani jamur tiram putih untuk menghindari atau mengurangi ancaman eksternal. Strategi yang dapat digunakan oleh petani jamur tiram putih yaitu :

- a. Kekuatan yang dimiliki petani yaitu produk yang berkualitas dapat mengatasi ancaman jenis jamur lain dipasaran, karena dengan kualitas produk yang baik akan menarik minat konsumen
- b. Perawatan yang mudah dan ketersediaan saprodi akan memberikan motivasi untuk memaksimalkan hasil produksi sehingga faktor ancaman munculnya petani jamur baru akan dapat teratasi dengan meningkatkan mutu dan hasil produksi

#### **4) Strategi W-T (*Weakness-Threats*)**

Strategi W-T adalah taktik bertahan yang diarahkan pada pengurangan kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal.

- a. factor produk yang mudah rusak dan harga yang tidak stabil dapat diatasi dengan penanganan pasca panen yang baik. Sehingga bias disimpan untuk waktu yang lama
- b. Kurang memiliki modal dapat diatasi dengan membuat koperasi pengadaan saprodi dan simpan pinjam dan bekerja sama dengan pihak perbankan.serta melakukan hubungan yang baik dengan konsumen.



## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian maka dapat di peroleh beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil analisis internal usaha budidaya jamur tiram putih “ROBIN MUSHRHOM” terdapat 4 kekuatan yaitu Kumbung milik sendiri, Adanya ketersediaan saprodi, Produk yang dihasilkan berkualitas, Perawatan mudah, konsep usaha budidaya jamur tiram putih yang sangat pas dengan lokasi yang strategis. Dan kelemahan adalah kurang memiliki modal, produk mudah rusak, kurang menguasai pasar dan informasi pasar.
2. Berdasarkan hasil analisis lingkungan eksternal maka diperoleh peluang yaitu saingan sedikit, permintaan pasar yang luas, tingginya inovasi produk olahan. Dan diperoleh ancaman yaitu adanya jenis jamur di pasaran, harganya tidak stabil, munculnya pengusaha jamur tiram yang baru.
3. Strategi untuk usaha jamur tiram putih dirumuskan oleh analisis SWOT yang menghasilkan alternatif strategi yaitu :
  - a. Strategi S-O adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal, dimana kekuatan internal dapat memanfaatkan tren dan kejadian eksternal.
  - b. Strategi W-O bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal. Strategi yang dapat digunakan oleh para petani jamur tiram putih

- c. Strategi S-T adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal usahatani jamur tiram putih untuk menghindari atau mengurangi ancaman eksternal.
- d. Strategi W-T adalah taktik bertahan yang diarahkan pada pengurangan kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal.

### **Saran**

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat dilihat bahwa strategi pengembangan sangat penting pengaruhnya dalam suatu usaha, Oleh karena itu saran yang dapat diberikan untuk usaha jamur tiram Robin Mushroom adalah sebagai berikut :

1. Meningkatkan produksi jamur faktor-faktor internal dan eksternal sesuai dengan prioritas strategi yang telah dirumuskan.
2. lebih mengenalkan usaha jamur tiram putih kepada masyarakat Kota Medan dengan cara berbagai cara yang dapat menarik perhatian masyarakat Medan.
3. Dapat mengimplementasikan strategi yang telah dirumuskan dan disosialisasikan kepada seluruh karyawan agar strategi dapat dijalankan dengan baik.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anggiandinta, A. 2012. *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih (pleurotus ostreatus) pada CV. Wahyu Makmur Kabupaten Bogor*. [skripsi]. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor
- Asrianti E. 2013. *Strategi Pengembangan Usaha Pepaya California pada Mitra Alam, Kabupaten Bogor, Jawa Barat* [skripsi]. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor
- Cahyana YA, Muchroddji, Bakrun M, 2001. *Jamur Tiram: Pembibitan, Pembudidayaan, Analisis Usaha*. Cetakan VI. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Cahyana, Y,A 1997. *Pembibitan, Pembudidayaan, Analisis Usaha Jamur Tiram*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- David FR. 2009. *Manajemen Strategi : Konsep. Dono S, penerjemah ; Wuriati P, editor*. Jakarta (ID): Salemba Empt. Terjemahan dari Strategi Management. ED ke-12.
- Djalil D, Ansar, Ambar AA.,2012. *Sensitivitas dan Strategi Pengembangan Usaha Ayam Arab petelur Berbasis Argibisnis* [jurnal] [diunduh 18 juni 2016] Tersedia Pada: internationaljournalpps. wordpress. Com
- Ikhsan S, Aid A. 2011. *Analisis SWOT untuk Merumuskan Strategi Pengembangan Komoditas Karet di Kabupaten Pulang pisau, Kalimantan Tengah*. [jurnal]. Volume 1 nomor 3 september 2011: Jurnal Agribisnis Pedesaan
- Matrawijawa, Elang LLIK &MY Nuryadi. 2010. *Bisnis Jamur Tiram dirumah Sendiri*. Bogor (ID): IPB Pres
- Sari, M. 2014. *Strategi Pengembangan Bisnis Baby Buncis (phaseolus vulgarl.) di Baby French Farmer Group, Kabupaten Bandung Barat*. [skripsi]. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor
- Soenanto, Hardi. 2000. *Jamur Tiram Budidaya dan Peluang Usaha*. Semarang. CV Aneka Ilmu.
- Umar, Husein. 2003. *Strategic Management In Action: konsep, Teori, dan Teknik Menganalisis Manajemen Strategis Strategic Business Unit Berdasarkan konsep Michael R. Porter, Fred R. David, Dan Wheelen-Hunger*. Jakarta: Gramedia.
- Pangastuti W. 2009. *Strategi Pengembangan Bisnis Belimbing Instan di kota Depok* [skripsi]. Surakarta (ID): Universitas Sebelas Maret

Priyadi, U, T. 2013. *Bisnis Jamur Tiram*. Agromedia Pustaka. Cetakan Pertama Jakarta.

**Lampiran 55 .Rekap Kuisisioner Prospek Pengembangan Usahatani Jamur Putih KEKUATAN (4,3,2,1)**

No	Nama Sampel	KumbangM111 kSendiri	Adayanketersedi ansaprodi	Produk yang dihasilkanbe rkualitas	Perawatan mudah
1	RobinCandra	4	3	3	3
2	Dedi	4	3	3	4
3	Hendri	4	4	4	4
	<b>Jumlah</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>11</b>
	Rating	4	3	3	4

*Sumber ; Data Primer Diolah, 2018*

**Lampiran 2.Rekap Kuisisioner Prospek Pengembangan Usahatani Jamur Tiram Putih KELEMAHAN (1,2,3,4)**

No	Nama Sampel	KurangMe miliki Modal	ProdukMudah Rusak	KurangMenguasa iPasar Dan ImpormasiPasar	Jumlah
1	RobinCandra	2	2	2	6
2	Dedi	2	2	2	6
3	Hendri	3	2	2	7
	<b>Jumlah</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>11</b>
	Rating	3	2	2	4

*Sumber ; Data Primer Diolah, 2018*

**Lampiran 3. Rekap Kuisisioner Prospek Pengembangan Usahatani Jamur Tiram  
Putih PELUANG (4,3,2,1)**

No	Nama Sampel	Saingan Sedi kit	Permintaan Yang Luas	Tingginya Inovasi Produk Olahan
1	RobinCandra	4	3	3
2	Dedi	3	3	3
3	Hendri	3	3	3
	<b>Jumlah</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>9</b>
	Rating	3	3	3

*Sumber ; Data Primer Diolah, 2018*

**Lampiran 4. Rekap Kuisisioner Prospek Pengembangan Usahatani Jamur Tiram Putih ANCAMAN (1,2,3,4)**

---

No	Nama Sampel	BanyakJenisJamur Lain dipasaran	Harga yang tidakStabil	Munculnyapengusahajamur yang baru
1	RobinCandra	2	2	2
2	Dedi	1	2	2
3	Hendri	2	2	2
	<b>Jumlah</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>6</b>
	Rating	2	2	2

---

*Sumber ; Data Primer Diolah, 2018*



**Lampiran 5. Tabel Skoring**

No	Variabel	Dimensi	Bobot (%)	Rating	Skor
1	Kekuatan	1. KumbangMilikSendiri	0,20	4	0,8
		2. Adanyaketersediansaprodi	0,10	3	0,3
		3. Produk yang dihasilkanberkualitas	0,10	3	0,3
		4. Perawatan Mudah	0,10	4	0,4
<b>Jumlah Kekuatan</b>					<b>1,80</b>
2	Kelemahan	1. KurangMemiliki Modal	0,20	3	0,6
		2. ProdukMudahRusak	0,10	2	0,2
		3. Kurang menguasai pasar dan informasi pasar	0,20	2	0,4
		<b>Jumlah Kelemahan</b>			
<b>Jumlah Kekuatan + Kelemahan</b>			<b>1,00</b>		<b>3,00</b>
3	Peluang	1. SainganSedikit	0,15	3	0,45
		2. Permintaanpasar Yang Luas	0,10	3	0,30
		3. TingginyaInovasiProdukOlahan	0,15	3	0,45
		<b>Jumlah Peluang</b>			
4	Ancaman	1. adanya JenisJamur Lain dipasaran	0,20	2	0,40
		2. Harga yang tidakStabil	0,20	2	0,40
		3. Munculnyapengusahajamurtiram yang baru	0,15	2	0,30
		<b>Jumlah Ancaman</b>			
<b>Jumlah Peluang + Jumlah Ancaman</b>			<b>1,00</b>		<b>2,30</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2018

**Lampiran 6. Tabel IFE Prospek Pengembangan Usahatani Jamur Tiram Putih**

FAKTOR - FAKTOR INTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT x RATING
KEKUATAN			
1. KumbangMilikSendiri	0,20	4	0,8
2. Adayanketersediansaprodi	0,10	3	0,3
3. Produk yang dihasilkanberkualitas	0,10	3	0,3
4. Perawatan Mudah	0,10	4	0,4
Jumlah			1,80
KELEMAHAN			
1. KurangMemiliki Modal	0,20	3	0,6
2. ProdukMudahRusak	0,10	2	0,2
3. Kurang menguasai pasar dan informasi pasar	0,20	2	0,4
<b>Jumlah</b>	<b>1,00</b>		<b>1,20</b>
INTERNAL FACTOR EVALUATION (Kekuatan-Kelemahan)			0,60

Sumber : Data Primer Diolah 2018

**Lampiran 7. Tabel EFAS Prospek Pengembangan Usahatani Jamur Tiram Putih**

FAKTOR - FAKTOR EXTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT x RATING
PELUANG			
1. SainganSedikit	0,15	3	0,45
2. Permintaanpasar Yang Luas	0,10	3	0,30
3. TingginyaInovasiProdukOlahan	0,15	3	0,45
<b>Jumlah</b>			<b>1,20</b>
ANCAMAN			
1. adanya JenisJamur Lain dipasaran	0,20	2	0,40
2. Harga yang tidakStabil	0,20	2	0,40
3. Munculnyapengusahajamur yang baru	0,15	2	0,30
<b>Jumlah</b>	<b>1,00</b>		<b>1,10</b>
EXTERNAL FACTOR EVALUATION (Peluang - Ancaman)			0,10

Sumber : Data Primer Diolah 2018