



INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research

Volume 4 Nomor 4 Tahun 2024 Page 11332-11347

E-ISSN 2807-4238 and P-ISSN 2807-4246

Website: <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>

Strategi Pemasaran, Produksi Dan Profitabilitas Usaha Budidaya Jamur Tiram
(*Pleurotus Ostreatus*) Di Kecamatan Mallawa, Kabupaten Maros
(Studi Kasus Kelompok Tani Hutan Samber Di Desa Samaenre)

Wana Lestari Nugraha^{1✉}, Iskandar Hasan², Iskandar Hasan²

Universitas Muslim Indonesia

Email: wana.lestarinugraha@gmail.com^{1✉}

Abstrak

Penelitian ini dilakukan dengan bertujuan untuk : 1) Mendeskripsikan proses produksi budidaya jamur tiram di Desa Samaenre; 2) Menganalisis profitabilitas usaha budidaya jamur tiram; 3) Menganalisis kelayakan usaha jamur tiram di Desa Samaenre dan 4) Menganalisis strategi pemasaran usaha jamur tiram di Desa Samaenre, Kecamatan Mallawa, Kabupaten Maros. Penelitian ini dilaksanakan di usaha budidaya jamur tiram KTH Samber yang beralamat di Desa Samaenre, Kecamatan Mallawa, Kabupaten Maros. Penelitian dilakukan pada bulan Februari sampai bulan April 2024. Data primer diperoleh dari wawancara dengan menggunakan kuesioner, hasil observasi, dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan yaitu analisis deskriptif, analisis profitabilitas, analisis kelayakan, dan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 1) proses produksi jamur tiram KTH Samber dimulai dari penyediaan media tanam, pencampuran bahan baku baglog dengan takaran yang sesuai, hingga proses fermentasi dan pembuatan baglog, lalu baglog disterilisasi, diinokulasi dengan bibit jamur, dan dibiarkan dalam inkubasi. Setelah baglog siap, dilakukan pemindahan ke kumbung dan penumbuhan jamur, pemeliharaan, hingga akhirnya dilakukan pemanenan, penimbangan, pengemasan dan pemasaran. 2) Profitabilitas yang diperoleh sebesar Rp. 26.389.710. per periode produksi. Hal ini menunjukkan bahwa KTH Samber memiliki profitabilitas yang menguntungkan 3) Nilai R/C ratio yang menunjukkan nilai sebesar 2,94 dan 4) Strategi pemasaran jamur tiram KTH Samber yang dapat dirumuskan berada pada posisi kuadran I yaitu strategi agresif.

Kata Kunci : *Kelayakan, Profitabilitas, Strategi Pemasaran.*

Abstract

This study aims to: 1) describe the production process of oyster mushroom cultivation in Samaenre Village; 2) analyze the profitability of the oyster mushroom cultivation business; 3) assess the feasibility of the oyster mushroom business in Samaenre Village; and 4) examine the marketing strategies for oyster mushroom cultivation in Samaenre Village, Mallawa District, Maros Regency. The research was conducted at the oyster mushroom cultivation business of Samber Forest Farmer Group located in Samaenre Village, Mallawa District, Maros Regency, from February to April 2024. Primary data were collected through interviews using questionnaires, observations, and documentation. Data analysis methods included descriptive analysis, profitability analysis, feasibility analysis, and SWOT analysis. The study's findings are as follows: 1) The production process of oyster mushrooms at the Samber Forest Farmer Group encompasses the preparation of the growing media, mixing of baglog raw materials in appropriate proportions, fermentation, baglog preparation, sterilization, inoculation with mushroom spawn, and incubation. Once the baglogs are ready, they are transferred to the growing house where mushroom's growth, maintenance, and eventually harvesting, weighing, packaging, and marketing occur. 2) The profitability of the venture is IDR 26,389,710 per production cycle, indicating a profitable operation for the Samber Forest Farmer Group. 3) The R/C ratio value is 2.94, demonstrating the business's economic viability. 4) The marketing strategy for the Samber Forest Farmer Group's oyster mushrooms is categorized in quadrant I, suggesting an aggressive marketing approach.

Keywords: *Feasibility, Profitability, Marketing Strategy*

PENDAHULUAN

Jamur adalah salah satu komoditas hortikultura yang dapat digunakan untuk pangan dan nutraceuti (makanan dan minuman untuk pencegahan dan pengobatan penyakit). Budidaya jamur memiliki prospek yang cukup cerah karena kondisi alam yang sangat mendukung, selain itu bahan baku untuk membuat substrat atau baglog tanam jamur kancing, jamur shitake, jamur enokitake, jamur merang dan jamur tiram. Indonesia berprotensi menjadi salah satu negara produsen jamur konsumsi, karena memiliki berbagai jenis jamur yang dimaksud adalah jamur tiram (*Pleurotus ostreatus*). Hal ini dapat menjadi salah satu potensi untuk penerimaan negara Sumarsih, (2011). Peluang pasar produk jamur saat ini cukup tinggi, kebutuhan pasar lokal sekitar 35% dan kebutuhan pasar luar negeri 65%. Di dunia produksi jamur tiram menduduki peringkat kedua setelah jamur kancing (*champignon*) yaitu sekitar 25% dari total produksi jamur dunia. China merupakan produsen sekaligus konsumen jamur tiram yang utama di dunia, diikuti oleh Amerika dan Uni Eropa, Korea, Jepang, dan Taiwan. Produksi jamur tiram segar di dunia pada tahun 2002 diperkirakan sebesar 2.137.500 ton Maulana, (2012).

Menurut Basuki (2009), dalam tiga tahun terakhir, minat masyarakat untuk mengonsumsi jamur terus meningkat seiring dengan popularitas dan masyarakat jamur tiram sebagai bahan makanan bergizi. Kesadaran masyarakat untuk mengonsumsi jamur terus meningkat, berapapun yang di produksi oleh petani habis terserap. Budidaya jamur tiram memiliki prospek ekonomi yang baik. Pasar jamur tiram yang telah jelas dan permintaan pasar yang selalu tinggi memudahkan para pembudidaya memasarkan hasil produksi jamur tiram. Jamur tiram merupakan salah satu produk komersial dan dapat dikembangkan dengan teknik yang sederhana. Bahan baku yang dibutuhkan tergolong bahan yang murah dan mudah diperoleh seperti serbuk gergaji, dedak dan kapur. Proses budidaya jamur tiram tidak membutuhkan berbagai pestisida atau bahan kimia lainnya. Di samping itu, potensi pasar jamur tiram masih sangat terbuka dan memiliki nilai ekonomis, sebab bisa dikonsumsi semua kalangan Suriawiria, (2006). Jamur tiram merupakan jenis jamur pangan dari kelompok Basidiomycota. Jamur tiram merupakan salah satu jenis jamur kayu yang tumbuh di permukaan batang pohon yang sudah lapuk. Nama jamur tiram di ambil dari bentuk tudungnya yang melengkung, lonjong, dan membulat menyerupai kerang atau cangkang tiram dengan bagian tepi yang bergelombang (Alex, 2011).

Budidaya jamur biasanya menggunakan media serbuk gergaji. selain serbuk gergaji ada beberapa media yang dapat digunakan untuk budidaya jamur tiram antara lain subtrak kayu, ampas tebu, atau sekam. pembiakan jamur tiram biasanya menggunakan baglog, yang di dalamnya sudah terdapat media dan nutrisi yang mendukung pertumbuhan jamur Chazali dan Pertiwi, (2010). Pemenuhan kebutuhan manusia terhadap jamur tiram hanya mengandalkan kemurahan alam. Jamur hanya tumbuh secara alami pada musim hujan. Inisiatif pembudidayaan jamur dilakukan saat kebutuhan terus meningkat. sedangkan persediaan di alam terbatas. Berkat pengamatan dan ketelitian mempelajari cara hidupnya, manusia berhasil membudidayakan jamur untuk memenuhi kebutuhan yang meningkat setiap saat. Salah satu jenis jamur konsumsi adalah jamur tiram disebut jamur kayu karena tumbuh pada media kayu lapuk atau serbuk kayu. Disebut jamur tiram karena bentuk tudungnya membulat lonjong dan menutup seperti cangkang tiram dengan bagian tepi bergelombang (Trubus, 2010). Produksi jamur tiram di Kabupaten Maros dari tahun 2019-2023 dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Produksi Jamur Tiram Tahun 2019 - 2023 Kabupaten Maros

No	Tahun	Produksi (Kg)	Perkembangan (%)
1	2019	513	-
2	2020	6.712	1.208,38
3	2021	12.290	83,10
4	2022	1.086	-91,16
5	2023	5.999	452,39
Rata – rata		5.320	413,18

Sumber : Dinas Pertanian Kabupaten Maros 2023.

Berdasarkan data pada Tabel 1 produksi jamur tiram di Kabupaten Maros dari tahun 2019 - 2023 berfluktuasi. Produksi jamur tiram dari tahun 2019 sampai 2020 mengalami kenaikan yang sangat signifikan dengan total produksi sebesar 6.712 Kg (1.208,38%). Pada tahun 2021 kembali mengalami kenaikan jumlah produksi sebesar 12.290 Kg (83,10%). Namun kembali mengalami penurunan pada tahun 2022 dengan total produksi 1.086 Kg (-91,16%). Tahun 2023 kembali mengalami kenaikan dengan total produksi sebesar 5.999 Kg (452,39%). Kelompok tani jamur tiram di Kecamatan Mallawa Kabupaten Maros saat ini melakukan budidaya dengan metode konvensional. Pelaksanaan budidaya masih dilakukan di bawah kolong rumah kelompok tani. Pemasaran yang dilakukan juga masih terbatas, kondisi pemasaran yang masih terbatas karena kelompok tani belum memiliki lokasi pemasaran yang jelas di Kabupaten Maros. Petani jamur tiram di Kecamatan Mallawa memerlukan strategi yang dapat mengembangkan usahanya tidak hanya pada sektor pemasaran namun juga pada sektor produksi sehingga dapat meningkatkan kualitas produk dan meningkatkan harga dari jamur tiram yang diproduksi oleh petani. Oleh karena itu, peneliti tertarik mengangkat masalah tersebut sebagai objek penelitian dengan mengambil judul “Strategi Pemasaran Dan Profitabilitas Usaha Budidaya Jamur Tiram (*Pleurotus ostreatus*) Di Kecamatan Mallawa, Kabupaten Maros (Studi Kasus Kelompok Tani Hutan Samber Di Desa Samaenre)”.

METODE PENELITIAN

Metode harus membuat pembaca dapat memahami metode penelitian yang digunakan. Berikan detail yang memadai agar karya dapat dipahami. Metode yang dituliskan harus ditunjukkan dengan referensi: hanya modifikasi yang relevan yang harus dijelaskan. Jangan ulangi detail metode yang telah ditetapkan. Bagian ini memuat rancangan atau desain penelitian yang dilakukan. Pada bagian ini memuat tentang jenis

penelitian, subjek/objek penelitian, teknik/instrumen pengumpulan data dan analisis data. Dilengkapi dengan ilustrasi berupa gambar / bagan desain dan langkah penelitiannya.

Jenis dan Sumber Data

Data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari responden atau objek penelitian melalui instrumen kuesioner. Sumber data diperoleh langsung dari Kelompok Tani Hutan (KTH) Sumber. Data sekunder sebagai pendukung diperoleh dari sumber/informan terkait dengan objek penelitian antara lain: dokumen perencanaan, laporan kegiatan teknis, laporan/buku statistik, laporan kinerja, data monografi desa, maupun dokumen lainnya yang terkait dengan penelitian, baik berasal dari kantor Dinas terkait.

Populasi dan Sampel

Penelitian ini tidak ada populasi, penentuan sampel dalam penelitian ini dilakukan secara sensus, yaitu dengan mengambil seluruh pengurus dan anggota yang terlibat dalam pengelolaan usaha budidaya jamur tiram sebanyak 30 orang di Desa Samaenre, Kecamatan Mallawa, Kabupaten Maros.

Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan penelitian ini adalah pengamatan atau observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Pengamatan atau Observasi

Pengamatan atau observasi suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua di antara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan. Observasi dilakukan dengan mengadakan pengamatan langsung terhadap objek yang akan diteliti sehingga didapatkan gambaran yang jelas mengenai objek yang akan diteliti. Observasi dilakukan melalui pengamatan secara langsung terhadap kegiatan yang dilakukan di tempat penelitian yang berhubungan dengan gambaran umum usaha budidaya jamur tiram dan informasi lainnya yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

1. Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Wawancara (interview) adalah pengumpulan data dilakukan dengan mengajukan pertanyaan langsung oleh pewawancara (pengumpul data) kepada informan, dan jawaban - jawaban informan dicatat atau direkam dengan alat perekam. Wawancara meliputi kegiatan usahatani jamur tiram yang dilakukan oleh KTH di Desa Samaenre, Kecamatan Mallawa, Kabupaten Maros.

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang tidak langsung ditujukan kepada subjek penelitian. Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya - karya. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, cerita, biografi, peraturan kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar, misalnya foto, gambar hidup sketsa dan lain-lain. Dokumentasi yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu proses produksi sarana dan prasarana usahatani jamur tiram.

Analisis Data

1. Analisis Deskriptif. Analisis deskriptif digunakan untuk menjawab tujuan 1 yaitu mendeskripsikan proses produksi budidaya jamur tiram, analisis deskriptif digunakan untuk menggambarkan atau mendeskripsikan data yang terkumpul sebagaimana adanya dalam bentuk, persentase atau rata-rata. Data yang dianalisis secara deskriptif adalah aspek sosial-ekonomi, sumberdaya lahan serta faktor-faktor internal dan eksternal yang diamati. Fungsi dari analisis data ini akan memberikan gambaran secara deskripsi masing-masing dimensi dari faktor internal dan eksternal sesuai dengan kondisi dan karakteristik jawaban responden. Penyajian data deskriptif akan disajikan dengan, grafik, dan histogram.
2. Analisis Profitabilitas. Analisis profitabilitas digunakan untuk menjawab tujuan 2 yaitu menganalisis biaya total, penerimaan dan profitabilitas/keuntungan usahatani jamur tiram.
3. Analisis SWOT. Analisis SWOT digunakan untuk menjawab tujuan 4, Analisis SWOT yaitu suatu teknik perencanaan strategi yang terbagi dua faktor berupa external factor dan internal factor. Faktor yang berasal dari luar atau eksternal berperan dalam pemantauan lingkungan mikro maupun makro melalui peluang serta ancaman (opportunities and threats) yang berhubungan dengan organisasi. Sedangkan faktor internalnya berupa Strength untuk mengevaluasi kekuatan dan weakness untuk mengevaluasi kelemahan perusahaan David F. R., (2012).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis IFE dan EFE

Analisis Internal Factor Evaluation (IFE) dan External Factor Evaluation (EFE) merupakan proses kunci dalam evaluasi posisi dan kondisi usaha jamur tiram KTH Sember di pasar. Analisis IFE akan membantu dalam memahami kekuatan dan kelemahan internal usaha, seperti kemampuan manajemen, sumber daya manusia, dan infrastruktur produksi. Sementara itu, analisis EFE akan menyoroti peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi

oleh usaha, seperti faktor pasar, persaingan industri, dan perubahan regulasi. Melalui kedua analisis ini, KTH Samber dapat memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang posisi relatifnya di pasar dan mengidentifikasi strategi yang tepat untuk mengoptimalkan potensi pertumbuhan dan meminimalkan risiko yang dihadapi. Berdasarkan hasil penelitian, untuk lebih jelasnya mengenai hasil analisis IFE dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Analisis IFE Usaha Jamur Tiram KTH Samber

No	Faktor Strategi Intenal	Total Nilai	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Kekuatan					
1	Modal Usaha	98	0,14	3,27	0,45
2	Kemampuan Manajemen	103	0,15	3,43	0,50
3	Tenaga Kerja	101	0,14	3,37	0,48
4	Modal Usaha	112	0,16	3,73	0,59
5	Pengawasan	75	0,11	2,53	0,26
Sub Total			0,70		2,28
Kelemahan					
1	Sarana dan Prasarana Produksi	74	0,10	2,43	0,25
2	Prosedur Kerja	73	0,10	2,43	0,25
3	Kemampuan Produksi	73	0,10	2,43	0,25
Sub Total			0,30		0,75
Total			1,00		

Sumber : Lampiran 8 (2024)

Tabel 2 menunjukkan faktor kekuatan modal usaha menonjol sebagai salah satu kekuatan utama KTH Samber. Dengan memiliki modal yang kuat, usaha ini memiliki fleksibilitas keuangan untuk mengatasi tantangan dan memanfaatkan peluang yang muncul di pasar. Modal yang memadai memungkinkan investasi dalam pengembangan infrastruktur, peningkatan kualitas produk, dan ekspansi pasar. Namun demikian, hasil analisis juga menyoroti kemampuan produksi sebagai kelemahan utama. Meskipun memiliki modal yang cukup, kemampuan produksi yang kurang optimal dapat menghambat efisiensi operasional dan mengganggu konsistensi dalam memenuhi permintaan pasar. Untuk mengatasi hal ini, KTH Samber perlu fokus pada peningkatan efisiensi dan efektivitas proses produksi, seperti pembaruan teknologi, pelatihan tenaga kerja, dan perbaikan infrastruktur. Dengan memperbaiki kemampuan produksi, KTH Samber dapat meningkatkan daya saingnya di pasar dan memaksimalkan potensi

pertumbuhan usaha. Untuk lebih jelasnya mengenai faktor eksternal dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Analisis EFE Usaha Jamur Tiram KTH Samber

No	Faktor Strategi Ekstenal	Total Nilai	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Peluang					
1	Permintaan Jamur	109	0,16	3,63	0,58
2	Bantuan pemerintah	106	0,16	3,53	0,57
3	Harga Jual Jamur	103	0,15	3,43	0,51
4	Pelatihan Tenaga Kerja	106	0,16	3,53	0,57
5	Perkembangan Media Sosial	105	0,16	3,50	0,56
Sub Total			0,79		2,79
Ancaman					
1	Kondisi Cuaca	47	0,07	1,57	0,11
2	Adanya Kemitraan	49	0,07	1,63	0,12
3	Harga sarana produksi	42	0,07	1,40	0,09
Sub Total			0,21		0,32
Total			1,00		

Sumber : Lampiran 9 (2024)

Tabel 3 menunjukkan faktor peluang permintaan jamur menonjol sebagai salah satu peluang utama bagi KTH Samber. Permintaan yang tinggi menunjukkan adanya pasar yang luas dan potensial untuk produk jamur tiram, yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan penjualan dan pangsa pasar. Dengan kondisi pasar yang baik, KTH Samber memiliki kesempatan untuk memperluas jangkauan pemasarannya dan menarik lebih banyak pelanggan. Namun, di sisi lain, analisis juga menyoroti kondisi cuaca sebagai ancaman terhadap usaha. Kondisi cuaca yang tidak stabil dapat mengganggu produksi jamur tiram, meningkatkan risiko kerusakan pada tanaman dan menghambat ketersediaan produk.

Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah alat yang kuat untuk mengidentifikasi posisi relatif usaha jamur tiram KTH Samber di pasar. Dengan memahami kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi, KTH Samber dapat merumuskan strategi yang efektif untuk memaksimalkan potensi pertumbuhan dan mengatasi tantangan yang dihadapi. Berdasarkan analisis SWOT, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Matriks SWOT

Internal	Eksternal	Peluang (<i>Oppoturnities</i>)	Ancaman (<i>Threats</i>):
		Permintaan jamur	Adanya kemitraan
		Bantuan pemerintah	Harga sarana produksi
		Pelatihan tenaga kerja	Kondisi cuaca
		Perkembangan media sosial	
		Harga jual jamur	
Kekuatan (<i>Streghts</i>):		Strategi S-O :	Strategi S-T :
Modal usaha		Penguatan infrastruktur produksi	Optimalisasi pemanfaatan
Kemampuan Manajemen		dan pengembangan kapasitas	kekuatan internal untuk
Tenaga kerja		tenaga kerja	mengatasi ancaman
Lokasi usaha		Pemanfaatan dukungan pemerintah	eksternal
Pengawasan		dan pengembangan promosi	Diversifikasi dan kolaborasi
		melalui media sosial	untuk mengatasi ancaman
		Meningkatkan keterampilan tenaga	pasar.
		kerja melalui pelatihan yang	Menjalin kemitraan dengan
		dilaksanakan oleh Balai Taman	rumah makan dan
		Nasional Bantimurung Bulusaraung.	supermarket
Kelemahan (<i>Weakness</i>):		Strategi W-O :	Strategi W-T :
Sarana dan prasarana		Peningkatan infrastruktur dan	Peningkatan Infrastruktur dan
produksi		prosedur kerja untuk memanfaatkan	pengembangan kemitraan
Prosedur kerja		peluang pasar	untuk mengatasi ancaman
Kemampuan produksi		Pemanfaatan pelatihan tenaga kerja	Pemanfaatan sumber daya
		dan dukungan pemerintah untuk	dalam menghadapi ancaman
		meningkatkan kualitas dan akses	eksternal
		pasar.	
		Diversifikasi dan kolaborasi untuk	
		mengatasi ancaman pasar.	

Tabel 3 menunjukkan perumusan strategi dengan menggunakan matriks SWOT. Adapun penjelasan terkait strategi yang telah dirumuskan dalam matriks SWOT adalah sebagai berikut :

a) Strategi S-O :

1. Penguatan Infrastruktur Produksi dan Pengembangan Kapasitas Tenaga Kerja

Strategi penguatan infrastruktur produksi dan pengembangan kapasitas tenaga kerja merupakan langkah progresif yang ditujukan untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas usaha jamur tiram KTH Samber. Ini melibatkan alokasi sumber daya untuk memperbaiki atau mengganti peralatan produksi yang usang atau tidak efisien, serta investasi dalam teknologi modern yang dapat mempercepat proses produksi. Selain itu, strategi ini juga melibatkan pelatihan rutin dan pengembangan keterampilan bagi tenaga kerja, termasuk petani lokal yang terlibat dalam budidaya jamur tiram, untuk meningkatkan pemahaman mereka tentang praktik terbaik dalam manajemen pertanian, sanitasi, dan penggunaan teknologi. Dengan meningkatnya infrastruktur produksi yang solid dan tenaga kerja yang terampil, diharapkan KTH Samber dapat menghasilkan produk berkualitas tinggi secara konsisten dan memenuhi permintaan pasar yang terus meningkat.

2. Pemanfaatan Dukungan Pemerintah dan Pengembangan Promosi Melalui Media Sosial

Strategi pemanfaatan dukungan pemerintah dan pengembangan promosi melalui media sosial menjadi pendekatan agresif dalam mengembangkan usaha jamur tiram KTH Samber. Dukungan dari pemerintah dapat mencakup bantuan modal, pelatihan, atau akses lebih mudah ke pasar melalui program-program subsidi atau insentif lainnya. Sementara itu, pengembangan promosi melalui media sosial seperti Instagram, Facebook, atau platform lainnya memungkinkan usaha untuk mencapai audiens yang lebih luas dengan biaya yang relatif rendah. Melalui konten kreatif dan interaktif, seperti foto-foto produk berkualitas tinggi, tutorial, atau testimoni pelanggan, promosi melalui media sosial dapat membangun kesadaran merek dan menarik minat pelanggan potensial.

3. Meningkatkan keterampilan tenaga kerja melalui pelatihan yang dilaksanakan oleh Balai Taman Nasional Bantimurung Bulusaraung.

Strategi untuk meningkatkan keterampilan tenaga kerja melalui pelatihan yang dilaksanakan oleh Taman Nasional Bantimurung Bulusaraung melibatkan beberapa langkah penting. Taman Nasional ini menyediakan pelatihan yang dapat membantu tenaga kerja dalam budidaya jamur tiram, sehingga mereka dapat bekerja lebih efisien dan produktif. Dalam menerapkan strategi ini, pemanfaatan faktor kekuatan seperti modal usaha, kemampuan manajemen, tenaga kerja, lokasi usaha, dan pengawasan sangat penting. Modal usaha digunakan untuk membiayai pelatihan dan peralatan yang diperlukan. Kemampuan manajemen membantu dalam merancang dan mengelola pelatihan secara efektif. Tenaga kerja yang terampil berperan penting dalam menerapkan

keterampilan baru, sementara lokasi usaha yang strategis mendukung akses ke pelatihan dan sumber daya. Pengawasan memastikan bahwa pelatihan dilaksanakan dengan baik dan hasilnya diterapkan di lapangan.

b) Strategi S-T :

1. Optimalisasi Pemanfaatan Kekuatan Internal untuk Mengatasi Ancaman Eksternal

Strategi optimalisasi pemanfaatan kekuatan internal untuk mengatasi ancaman eksternal menjadi langkah agresif dalam memperkuat posisi usaha jamur tiram KTH Samber. Ini melibatkan pengalokasian sumber daya yang dimiliki, seperti modal usaha yang cukup, kemampuan manajemen yang solid, tenaga kerja terlatih, lokasi usaha yang strategis, dan sistem pengawasan yang efektif, untuk menghadapi berbagai tantangan dari lingkungan eksternal, seperti fluktuasi harga pasar, persaingan industri, atau perubahan kebijakan pemerintah. Dengan memanfaatkan kekuatan internal ini secara optimal, diharapkan KTH Samber dapat meningkatkan ketahanan usahanya terhadap berbagai ancaman eksternal yang mungkin muncul, sehingga tetap dapat beroperasi secara efisien dan berkelanjutan dalam jangka panjang.

2. Strategi Diversifikasi dan Kolaborasi untuk Mengatasi Ancaman Pasar

Strategi diversifikasi dan kolaborasi adalah langkah maju yang bertujuan untuk mengatasi risiko dari pasar dan ancaman eksternal lainnya dengan cara beragam. Diversifikasi berarti memperluas bisnis atau produk sehingga tidak terlalu tergantung pada satu pasar atau produk saja. Ini bisa dilakukan dengan menambahkan produk baru, menjangkau pasar yang berbeda, atau mencari peluang bisnis yang berbeda. Sementara itu, kolaborasi berarti bekerja sama dengan orang lain atau perusahaan lain untuk mencapai tujuan bersama. Contohnya, KTH Samber bisa bermitra dengan pemasok bahan baku atau distributor untuk mengurangi risiko pasokan atau mencapai pasar baru bersama-sama. Dengan melakukan diversifikasi dan kolaborasi ini, KTH Samber dapat menjadi lebih tangguh dan lebih siap menghadapi perubahan di pasar serta tantangan eksternal lainnya. Misalnya, dengan menambahkan produk-produk tambahan seperti olahan jamur tiram atau bekerja sama dengan distributor besar untuk mencapai pasar yang lebih luas.

c) Strategi W-O :

1. Peningkatan Infrastruktur dan Prosedur Kerja untuk Memanfaatkan Peluang Pasar

Strategi peningkatan infrastruktur dan prosedur kerja adalah langkah maju yang bertujuan untuk memanfaatkan peluang pasar dengan lebih baik. Peningkatan infrastruktur berarti meningkatkan atau memperbaiki fasilitas dan peralatan yang

digunakan dalam proses produksi, seperti tempat penyimpanan, alat pengolahan, atau sarana transportasi. Sedangkan prosedur kerja adalah aturan atau prosedur yang harus diikuti oleh semua orang dalam perusahaan untuk menjaga kualitas dan efisiensi. Penerapannya bisa dimulai dengan melakukan evaluasi terhadap infrastruktur yang ada, mengidentifikasi area-area yang perlu diperbaiki atau ditingkatkan, lalu mengalokasikan sumber daya untuk melakukan perbaikan atau penggantian yang diperlukan. Selain itu, perusahaan juga perlu meninjau kembali dan memperbarui standar operasional yang ada, serta memberikan pelatihan kepada karyawan untuk memastikan bahwa semua orang memahami dan mematuhi aturan yang telah ditetapkan. Dengan melakukan hal ini, KTH Samber dapat meningkatkan efisiensi operasionalnya, meningkatkan kualitas produk, dan memanfaatkan peluang pasar dengan lebih baik.

2. Pemanfaatan Pelatihan Tenaga Kerja dan Dukungan Pemerintah untuk Meningkatkan Kualitas dan Akses Pasar

Strategi pemanfaatan pelatihan tenaga kerja dan dukungan pemerintah adalah langkah maju untuk meningkatkan kualitas produk dan memperluas akses pasar. Pelatihan tenaga kerja melibatkan penyediaan pelatihan atau pembelajaran kepada karyawan agar mereka memiliki keterampilan dan pengetahuan yang diperlukan untuk bekerja dengan baik. Sementara itu, dukungan pemerintah dapat berupa bantuan modal, program pelatihan, atau fasilitas akses pasar. Penerapannya dimulai dengan mengidentifikasi kebutuhan pelatihan karyawan dan mencari program pelatihan yang sesuai. Selanjutnya, perusahaan dapat mengajukan bantuan atau dukungan dari pemerintah melalui program-program yang tersedia. Dengan meningkatkan keterampilan tenaga kerja dan mendapatkan dukungan pemerintah, KTH Samber dapat meningkatkan kualitas produknya dan memiliki akses yang lebih baik ke pasar, sehingga dapat meningkatkan daya saingnya dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

d) Strategi W-T :

1. Peningkatan Infrastruktur dan Pengembangan Kemitraan untuk Mengatasi Ancaman

Strategi peningkatan infrastruktur dan pengembangan kemitraan adalah langkah penting untuk mengatasi berbagai ancaman yang dihadapi oleh KTH Samber. Peningkatan infrastruktur melibatkan pembangunan atau peningkatan fasilitas dan peralatan yang digunakan dalam proses produksi agar lebih efisien dan berkualitas. Sementara itu, pengembangan kemitraan mengacu pada kerjasama dengan pihak lain, seperti pemasok atau mitra bisnis, untuk saling mendukung dan mengatasi tantangan bersama. Penerapannya dimulai dengan identifikasi area infrastruktur yang perlu ditingkatkan,

kemudian alokasi sumber daya untuk pembangunan atau perbaikan yang diperlukan. Selanjutnya, perusahaan dapat mencari dan menjalin kemitraan dengan pihak-pihak yang dapat memberikan dukungan atau sumber daya tambahan. Dengan cara ini, KTH Samber dapat mengurangi dampak dari berbagai ancaman, seperti perubahan harga bahan baku atau persaingan pasar yang ketat, dan meningkatkan keberlanjutan usahanya.

2. Pemanfaatan Sumber Daya dalam Menghadapi Ancaman Eksternal

Strategi Pemanfaatan Sumber Daya dalam Menghadapi Ancaman Eksternal adalah langkah proaktif untuk mengurangi risiko dan menghadapi tantangan yang mungkin timbul dari luar. Diversifikasi sumber daya melibatkan pengelolaan beragam aset dan modal, termasuk keuangan, tenaga kerja, dan infrastruktur, sehingga usaha menjadi lebih fleksibel dan tangguh dalam menghadapi perubahan kondisi pasar atau lingkungan. Sementara itu, kesiapan terhadap ancaman eksternal memerlukan pemahaman yang baik tentang faktor-faktor luar yang dapat memengaruhi usaha, seperti perubahan regulasi, persaingan pasar, atau kondisi cuaca. Cara penerapannya meliputi analisis risiko secara rutin, pengembangan rencana kontingensi, dan upaya untuk memperluas jaringan kerjasama atau kemitraan dengan pihak-pihak terkait. Dengan melakukan diversifikasi sumber daya dan meningkatkan kesiapan terhadap ancaman eksternal ini, KTH Samber dapat menjadi lebih adaptif dan dapat bertahan dalam menghadapi berbagai situasi yang mungkin terjadi.

3. Menjalin Kemitraan dengan Rumah Makan dan Super Market

Kemitraan dengan rumah makan dan supermarket lokal merupakan strategi efektif untuk memastikan pasokan jamur tiram yang stabil dan memperluas jangkauan pasar. Dengan menjalin kerjasama, KTH Samber dapat menyediakan jamur tiram secara rutin kepada mitra bisnis ini, yang akan membantu meningkatkan volume penjualan secara konsisten. Selain itu, kehadiran produk di tempat-tempat yang sering dikunjungi oleh konsumen, seperti restoran dan supermarket, akan meningkatkan visibilitas dan kepercayaan terhadap produk jamur tiram KTH Samber. Kemitraan ini juga membuka peluang untuk mendapatkan umpan balik langsung dari pelanggan melalui mitra bisnis, yang bisa digunakan untuk meningkatkan kualitas dan layanan produk. Dengan demikian, kerjasama dengan restoran, kafe, dan supermarket tidak hanya memperluas pasar, tetapi juga membangun reputasi yang lebih kuat dan meningkatkan loyalitas pelanggan.

Modal Usaha yang memadai, Anda dapat melakukan investasi yang diperlukan untuk meningkatkan kapasitas produksi dan memastikan kualitas produk jamur yang konsisten. Investasi ini dapat mencakup pengadaan fasilitas atau peralatan yang mendukung produk

Anda agar memenuhi standar yang diinginkan oleh rumah makan atau supermarket. Modal juga memungkinkan Anda untuk menjalin kemitraan dengan pihak-pihak yang mungkin memerlukan jaminan kualitas dan kapasitas penyediaan produk. Kemampuan manajerial yang baik membantu dalam membangun hubungan yang solid dengan rumah makan dan supermarket. Manajer yang kompeten dapat merancang proposal kemitraan yang menarik dan menangani negosiasi dengan efektif. Mereka juga dapat memastikan bahwa semua aspek operasional, seperti pengiriman dan pemantauan stok, dikelola dengan baik, sehingga kemitraan berjalan lancar.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, adapun kesimpulan dari penelitian ini adalah sebagai berikut : 1). Proses produksi jamur tiram KTH Sember melalui beberapa tahap. Dimulai dari penyediaan media tanam dengan komposisi yang tepat, pencampuran bahan baku baglog dengan takaran yang sesuai, hingga proses fermentasi, pembuatan baglog, lalu baglog disterilisasi, diinokulasi dengan bibit jamur, dan dibiarkan dalam inkubasi. Setelah baglog siap, dilakukan pemindahan ke kumbung dan penumbuhan jamur hingga, pemeliharaan, akhirnya dilakukan pemanenan, penimbangan, pengemasan dan pemasaran. 2). Profitabilitas yang diperoleh oleh usaha budidaya jamur tiram KTH Sember sebesar Rp. 26.389.710 perperiode produksi, setelah mempertimbangkan biaya produksi dan tetap. Hal ini menunjukkan bahwa KTH Sember memiliki profitabilitas yang menguntungkan. 3). Nilai R/C ratio yang menunjukkan nilai sebesar 2,94 mengindikasikan bahwa usaha budidaya jamur tiram KTH Sember berada dalam kondisi yang layak diusahakan. 4). Strategi pemasaran jamur tiram KTH Sember yang dapat dirumuskan berada pada posisi kuadran I yaitu strategi agresif. Strategi agresif bertujuan untuk memanfaatkan kekuatan internal yang ada untuk mengoptimalkan peluang eksternal yang terbuka.

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, A. (2016). Perencanaan strategi pemasaran dengan pendekatan bauran pemasaran dan SWOT pada perusahaan POPSY TUBBY. *Jurnal Performa: Jurnal Manajemen dan Start-up Bisnis*, 1(3), 297-306.
- Ambarsari, R., & Hermanto, S. B. (2017). Pengaruh ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan, profitabilitas, struktur aktiva, likuiditas terhadap struktur modal. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi (JIRA)*, 6(3).
- Arnold, P. W., Nainggolan, P., & Damanik, D. (2020). Analisis kelayakan usaha dan strategi

- pengembangan industri kecil tempe di kelurahan setia negara kecamatan siantar sitalasari: business feasibility analysis and development strategy of small tempe industry in setia negara village, siantar sitalasari district. *Jurnal Ekuilnomi*, 2(1), 29-39.
- Basda, M. I., Hasan, I., & Rasyid, R. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Kopi Bubuk. *Wiratani: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 5(2), 158-167.
- Burano, R. S. (2020). Strategi Pemasaran Produk Olahan Jamur Tiram Di Kelompok Wanita Tani Rosella. *Jurnal Menara Ekonomi: Penelitian dan Kajian Ilmiah Bidang Ekonomi*, 6(2).
- David, F. R., & David, F. R. (2017). Strategic management: concepts and cases: A competitive advantage approach. *Pearson*.
- Farhah, F., Laapo, A., & Howara, D. (2017). Analisis Kelayakan Usaha Jamur Tiram Di Desa Mpanau Kecamatan Biromaru Kabupaten Sigi. *Agrotekbis: E-Jurnal Ilmu Pertanian*, 5(3), 394-401.
- Harina, H., Nuraeni, N., & Salim, M. (2019). Analisis Produksi Dan Pemasaran Usahatani Bawang Merah (*Allium Cepa L*) Studi Kasus Di Desa Banti, Kecamatan Baraka, Kabupaten Enrekang. *Wiratani: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 2(2).
- Nuraini, U., Sukardi, L., & Efendy, E. (2022). Strategi Pemasaran Jamur Tiram Di Kota Mataram. *Agroteksos*, 31(1), 44-62.
- Nurhayati, N., Busaeri, S. R., & Hasan, I. (2020). Analisis Kelayakan Usahatani Cengkeh di Desa Kompong, Kecamatan Pitumpanua, Kabupaten Wajo. *Wiratani: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 3(1), 47-56.
- Nurhikmah, N., Rosada, I., & Hasan, I. (2019). Analisis Produksi dan Pendapatan Usahatani Cabai Rawit di Kelurahan Malakke, Kecamatan Belawa, Kabupaten Wajo. *Wiratani: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 2(2).
- Permana, G., Rochdiani, D., & Yusuf, M. N. (2019). Analisis Kelayakan Usahatani Jamur Tiram Putih (Studi Kasus di Desa Rajadesa Kecamatan Rajadesa Kabupaten Ciamis). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 6(3), 615-619.
- Radjaloa, V. H. A., Mappangaja, R., & Rosada, I. (2021). Analisis Dan Strategi Pemasaran Komoditas Cengkeh (*Syzigium Aromaticum*). *Agrotek: Jurnal Ilmiah Ilmu Pertanian*, 5(1), 45-54.
- Ramdan, M. (2017). Profitabilitas USAhatani Cabai Merah (*Capsicum Annum L.*) Di Kecamatan Panjalu Kabupaten Ciamis. *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 1(1), 65-70.
- Ramdan, M. (2017). Profitabilitas USAhatani Cabai Merah (*Capsicum Annum L.*) Di

Kecamatan Panjalu Kabupaten Ciamis. *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 1(1), 65-70.

Rizki, S. D., Hadi, F., & Afdhal, M. (2022). Peningkatan Strategi Pemasaran Jamur Di Kampung Jamur Limau Manis. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Dharma Andalas*, 1(1), 94-101.

Sumarlan, N. A. L., & Fauzia, I. (2016). Strategi Pemasaran Jamur Tiram Putih (*Pleurotus SP*) Di Kota Medan. *Journal Of Agriculture And Agribusiness Socioeconomics*, 4(8), 94276.

Tari, E. (2016). Analisis Kelayakan Usaha Budidaya Jamur Tiram (*Pleurotus Ostratus*) Di Kota Bengkulu. *Agritepa: Jurnal Ilmu Dan Teknologi Pertanian*, 3(2), 85-94.