

**THE DEVELOPMENT STRATEGY OF WHITE OYSTER MUSHROOM
(*Pleurotus sp.*) BUSINESS IN SUBDISTRICT TASIKMADU KARANGANYAR
REGENCY**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JAMUR TIRAM PUTIH
(*Pleurotus sp.*) DI KECAMATAN TASIKMADU
KABUPATEN KARANGANYAR**

Witia Nuraini Devasari, Endang Siti Rahayu, Susi Wuri Ani

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta

Jl. Ir. Sutami No. 36 A Ketingan Surakarta 57126 Telp./Fax (0271) 637457

E-mail: witianurainidevasari@gmail.com Telp. 085725875939

Abstract: *This research aims to identify the internal and external factors for influence the development of white oyster mushroom business, to formulate alternative strategies that can be applied in the development of white oyster mushroom business, determine the strategic priorities can be applied in the development of white oyster mushrooms in Subdistrict Tasikmadu Karanganyar Regency. The basic method of the research is descriptive analytical method by using survey implementation technique. Location of the research determined by purposive in Subdistrict Tasikmadu Karanganyar Regency. Data used are the primary and secondary. Analysis of the data used: (1) IFE, (2) EFE, (3) SWOT matrix of quantitative approach and qualitative approach, (4) QSP matrix. The results show (1) IFE shows there are six strengths and five weaknesses; (2) EFE shows there are seven opportunities and four threats; (3) Alternative strategies that can be applied that is increase product sales volume by optimizing promotion through online media and offline media, white oyster mushroom entrepreneurs synergize with the Government in product exhibition through diversification processed white oyster mushroom; making cooperation with other partners related to the improvement of softskill and processed white oyster mushrooms; doing pricing strategies to maintain customer loyalty (4) The priority of good strategy to be implemented is to increase the sales volume of the product by optimizing promotion through online media and offline media.*

Keywords : *EFE, IFE, QSPM, SWOT, White Oyster Mushroom Business*

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha jamur tiram putih, merumuskan alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan usaha jamur tiram putih, menentukan prioritas strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan jamur tiram putih di Kecamatan Tasikmadu Kabupaten Karanganyar. Metode dasar penelitian adalah metode deskriptif analitis dengan teknik pelaksanaansurvei. Lokasi penelitian ditentukan secara *purposive* di Kecamatan Tasikmadu Kabupaten Karanganyar. Data yang digunakan adalah primer dan sekunder. Analisis data yang digunakan adalah (1) IFE, (2) EFE, (3) Matriks SWOT pendekatan kuantitatif dan pendekatan kualitatif, (4) QSP matriks. Hasil penelitian menunjukkan (1) IFE menunjukkan terdapat enam kekuatan dan lima kelemahan; (2) EFE menunjukkan terdapat tujuh peluang dan empat ancaman (3) Alternatif strategi yang dapat diterapkan yaitu meningkatkan volume penjualan produk dengan mengoptimalkan promosi melalui media *online* dan media *offline*; pengusaha jamur tiram putih bersinergi dengan Pemerintah dalam pameran produk melalui diversifikasi olahan jamur tiram putih; membuka kerja sama dengan pihak lain terkait dengan peningkatan *softskill* dan olahan jamur tiramputih (4) Prioritas strategi yang baik untuk diterapkan adalah meningkatkan volume penjualan produk dengan mengoptimalkan promosi melalui media *online* dan media *offline*.

Kata Kunci: EFE, IFE, QSPM, SWOT, Usaha Jamur Tiram Putih

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara yang memiliki kekayaan alam yang melimpah, terutama di bidang pertanian. Salah satu sektor yang mempunyai peranan penting adalah sektor hortikultura. Salah satu subsektor hortikultura adalah tanaman sayuran dan buah. Jamur, tomat, cabai, dan paprika merupakan jenis dari tanaman sayuran dan buah semusim yang dipanen berulang kali.

Indonesia merupakan salah satu negara penghasil jamur. Menurut ITPC Osaka (2012) Indonesia termasuk dalam negara pengekspor jamur dunia pada periode 2007 hingga 2011. Selama periode dimaksud terlihat bahwa trend ekspor jamur ke dunia mengalami penurunan yaitu 3,33, hal ini terbukti dengan nilai ekspor yang semula US\$ 1,23 milyar pada tahun 2007 menjadi US\$ 1,22 milyar di tahun 2011. Dari segi gizinya, jamur tiram putih termasuk bahan makanan yang tinggi protein (Sumarsih, 2015). Dengan demikian, jamur tiram adalah pilihan yang tepat untuk dikonsumsi sebagai alternatif menu makanan sehat.

Pola hidup yang sehat menyebabkan terjadinya peningkatan jumlah konsumsi makanan yang dipandang lebih sehat, termasuk diantaranya adalah konsumsi jamur tiram putih. Diperkirakan pada tahun 2015, dengan asumsi kenaikan pasar sekitar 5% per tahun, maka kebutuhan jamur tiram putih untuk wilayah Indonesia akan naik menjadi 21.900 ton/tahun. Petani menyediakan baru sekitar 10.000-12.500 ton/tahun. (Piryadi, 2013).

Kabupaten Karanganyar merupakan salah satu daerah penghasil jamur di Karisidenan Surakarta. Produktivitas jamur konsumsi di Kabupaten Karanganyar mengalami peningkatan setiap tahunnya. Dapat dilihat pada tahun 2013 dimana luas panen mencapai angka 13.343 m² dan produksi jamur mencapai angka 273.155 kg. Hal ini menunjukkan bahwa Kabupaten Karanganyar memiliki potensi yang tinggi di sektor pertanian (BPS Jawa Tengah, 2015).

Jenis jamur yang dihasilkan di Kabupaten Karanganyar adalah jamur tiram putih dan jamur kuping. Daerah penghasil jamur kuping adalah Kecamatan Karangpandan dan Kecamatan Ngargoyoso sedangkan daerah penghasil jamur tiram putih adalah Kecamatan Tasikmadu dan Kecamatan Jumapolo. Kecamatan mempunyai luas penanaman baru tertinggi dibandingkan Kecamatan Jumapolo (dimana ada beberapa permasalahan antara lain: dalam kegiatan manajemen usaha yang kurang tersusun dengan baik menjadi salah faktor yang mengakibatkan kondisi usaha menjadi tidak stabil. Dalam perusahaan ini banyak terjadi rangkap jabatan. Selain itu, pengelola usaha sendiri merangkap untuk mengelola kondisi keuangan, pemasaran, produksi dan administrasi. Kondisi tersebut menyebabkan kurang mampu untuk mengkoordinasi perkembangan usaha.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka tujuan penelitian ini adalah mengidentifikasi faktor internal dan eksternal, merumuskan alternatif strategi, dan menentukan

prioritas strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan usaha jamur tiram putih.

METODE PENELITIAN

Metode dasar penelitian adalah deskriptif analitis dengan menggunakan teknik pelaksanaan survei. Lokasi penelitian ditentukan secara *purposive*, melalui pilihan-pilihan berdasarkan kesesuaian karakteristik yang dimiliki calon sampel/responden dengan kriteria tertentu yang ditetapkan/dikehendaki oleh peneliti dan sesuai tujuan penelitian (Mardikanto, 2009). Penelitian ini dilakukan di usaha jamur tiram putih di Kecamatan Tasikmadu Kabupaten Karanganyar yang memiliki beberapa masalah.

Untuk memilih informan kunci lebih tepat dilakukan secara sengaja (*purposive sampling*). Menurut Bungin (2003) menjelaskan penentuan faktor internal dan eksternal dalam penelitian bertolak dari asumsi tentang realitas dan fenomena sosial yang bersifat unik dan kompleks.

Informan kunci yang dipilih dalam penelitian yaitu :5 pengusaha jamur tiram putih dan masing-masing karyawan divisi produksi dan pemasaran usaha jamur tiram putih. Informan kunci untuk faktor eksternal antara lain 5 orang konsumen, 3 pemasok bahan baku 1 orang dari Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UMKM Kabupaten Karanganyar, 1 orang dari Dinas Pertanian, Tanaman Pangan, Perkebunan dan Kehutanan Kabupaten Karanganyar, dan 2 pesaing di luar Kabupaten Karanganyar. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder.

Teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, pencatatan, dan dokumentasi.

Metode analisis data yang digunakan adalah Matriks *Internal Factor Evaluation* dan *Eksternal Factor Evaluation*, *SWOT Matrix*, serta menggunakan *QSP Matrix*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kondisi Umum Lokasi Penelitian

Usaha jamur tiram putih di Kecamatan Tasikmadu Kabupaten Karanganyar terletak di beberapa desa, yaitu Desa Gaum, Desa Ngijo, Desa Buran dan Desa Kaling. Usaha jamur tiram putih di Kecamatan Tasikmadu masih berbentuk perusahaan perorangan dengan skala usaha yang kecil.

Tabel 1. Profil Usaha Jamur Tiram Putih di Kecamatan Tasikmadu

Nama usaha	Alamat
Agro Solo Jamur (2007)	Maguan RT 10 RW 06 Desa Gaum
Modern Jamur (2013)	Pokoh Baru RT 03 RW 07 Desa Ngijo
UD. Sky Agro(2004)	Desa Buran
Kinanty Jamur(2014)	Pondok RT 05 RW 04 Desa Gaum
Jamur Tiram 777(2008)	Geneng RT 04 RW 05 Desa Kaling

Sumber:BP3K Kecamatan Tasikmadu, 2016

Usaha jamur tiram putih merupakan suatu usaha yang bersifat padat karya karena keseluruhan kegiatan produksi masih menggunakan peralatan sederhana yang dioperasikan secara manual. Dalam menjalankan usahanya, usaha jamur tiram putih di Kecamatan Tasikmadu Karanganyar memanfaatkan tenaga kerja lokal. Oleh karena itu, keberadaan usaha tidak hanya menguntungkan secara finansial bagi pemilik, tetapi juga

menguntungkan secara sosial bagi masyarakat di sekitar lokasi usaha. Pengalaman para pengusaha jamur tiram putih di Kecamatan Tasikmadu beraneka ragam. Keragaman tersebut dapat ditunjukkan dari lamanya masing-masing pengusaha berkecimpung dalam usaha. Jika dilihat dari kedua faktor tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengusaha yang sudah berpengalaman dan juga pengusaha yang baru dalam tahap pembelajaran atau awal menjalani bisnis ini.

Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih di Kecamatan Tasikmadu Kabupaten Karanganyar

Matriks IFE digunakan untuk menganalisis faktor-faktor internal dan mengklasifikasikannya menjadi kekuatan dan kelemahan bagi strategi pengembangan usaha jamur tiram putih. Matriks *Eksternal Factor Evaluation* (EFE) akan menganalisis faktor-faktor eksternal pada strategi pengembangan usaha jamur tiram putih yang terbagi menjadi dua bagian yaitu peluang dan ancaman. Matriks Internal Eksternal digunakan untuk mengetahui posisi usaha yang digambarkan pada 9 kuadran posisi. Berikut adalah matriks IFE, EFE dan IE pengembangan usaha jamur tiram putih di Kecamatan Tasikmadu Kabupaten Karanganyar.

Tabel 2. Matriks IFE Usaha Jamur Tiram Putih

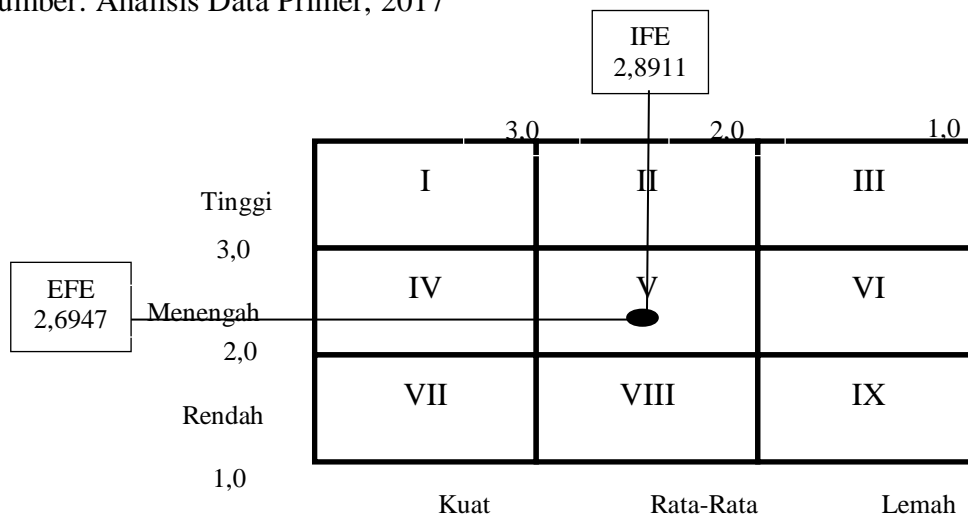
Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan			
1. Pembukuan dilakukan secara rutin	0,0982	3	0,2946
2. Kejujuran dan kedisiplinan tenaga kerja baik	0,1163	3	0,3489
3. Memproduksi dan menjual <i>baglog</i> dan bibit jamur tiram putih	0,0910	4	0,3640
4. Evaluasi pengorganisasian dan komunikasi terjalin dengan baik antara pemilik dan tenaga kerja	0,0982	4	0,3928
5. Memiliki distributor yang terpercaya	0,1018	4	0,4072
6. Pemilik usaha memasarkan usaha dengan pelatihan dan konsultasi usaha jamur tiram putih	0,1110	3	0,3330
Jumlah			2,1405
Kelemahan			
1. Keterbatasan modal	0,0819	2	0,1638
2. Belum ada program peningkatan <i>softskill</i> tenaga kerja	0,0836	1	0,0836
3. Proses produksi masih tradisional	0,0581	2	0,1162
4. Adanya rangkap jabatan pemilik	0,0672	3	0,2016
5. Promosi yang belum optimal	0,0927	2	0,1854
Jumlah	1		0,7506
Total			2,8911

Sumber: Analisis Data Primer, 2017

Tabel 3. Matriks EFE Usaha Jamur Tiram Putih

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang			
1. Pertumbuhan ekonomi masyarakat meningkat	0,0574	3	0,1722
2. Diversifikasi olahan jamur tiram putih dari Disdagnakerkop UKM Kabupaten Karanganyar	0,0750	4	0,3000
3. Respon yang baik dari masyarakat	0,0807	4	0,3228
4. Kesadaran masyarakat tentang <i>trend</i> pola hidup sehat	0,0674	4	0,2696
5. Permintaan jamur tiram putih meningkat	0,0508	4	0,2032
6. Perkembangan teknologi tinggi	0,0682	3	0,2046
7. Terjalin hubungan yang baik antara produsen dan pemasok bahan baku	0,0599	3	0,1794
8. Menjalani kerja sama dalam Koperasi Bina Jamur Karanganyar	0,0699	2	0,1398
Jumlah			1,7916
Ancaman			
1. Inflasi dapat meningkatkan harga jual produk dan biaya produksi	0,0441	1	0,0441
2. Belum ada kebijakan mengenai usaha jamur tiram putih	0,0532	2	0,1064
3. Pendampingan dari pemerintah kurang merata	0,0491	2	0,0982
4. Persepsi masyarakat bahwa jamur beracun	0,0549	1	0,0549
5. Tuntutan konsumen menginginkan variasi komoditas jamur lain	0,0574	1	0,0574
6. Harga teknologi produksi yang mahal	0,0758	2	0,1516
7. Keterlambatan pengiriman bahan baku pada akhir tahun	0,0722	2	0,1444
8. Persaingan ketersediaan bahan baku	0,0591	1	0,0591
Jumlah	1		0,7161
Total			2,5077

Sumber: Analisis Data Primer, 2017



Gambar 1. Matriks IE

Berdasarkan Tabel 2 dari matriks IFE diketahui faktor kekuatan utama dalam pengembangan usaha jamur tiram putih Kecamatan Tasikmadu Kabupaten

Karanganyardengan skor tertinggi 0,1163 adalah faktor kejujuran dan kedisiplinan tenaga kerja baik. Faktor kelemahan utama dalam pengembangan usaha jamur tiram putih di Kecamatan Tasikmadu Kabupaten Karanganyar dengan skor terbesar 0,0927 adalah promosi yang belum optimal.

Berdasarkan Tabel 3 matriks EFE dapat diketahui semakin tinggi tingkat kepentingan faktor terhadap usaha jamur tiram putih maka semakin tinggi pula bobot yang diberikan. Faktor peluang yang paling penting adalah respon yang baik dari masyarakat dengan bobot 0,0807, sedangkan faktor peluang yang memiliki tingkat kepentingan terendah adalah permintaan jamur tiram putih meningkat dengan bobot 0,0508. Faktor ancaman dengan tingkat kepentingan tertinggi adalah faktor harga teknologi produksi yang mahal dengan bobot 0,0758, sedangkan faktor ancaman dengan tingkat kepentingan terendah adalah inflasi dapat meningkatkan harga jual produk dan biaya produksi dengan bobot 0,0441.

Matriks IE diidentifikasi menjadi 9 sel perusahaan, tetapi pada prinsipnya kesembilan sel itu dapat dikelompokkan menjadi tiga strategi utama, yaitu : *growth strategy*, *stability strategy*, *retrenchement strategy* (Umar, 2002). Menurut Wheelen dan Hunger (2012), *stability strategy* adalah strategi yang diterapkan tanpa mengubah arah strategi yang telah ditetapkan.

Setelah mengetahui skor dari masing-masing faktor strategi eksternal dan faktor strategi internal maka akan dimasukkan kedalam matriks IE. Matriks ini akan menunjukkan posisi usaha berada di sel mana, dalam sel tersebut

diketahui strategi yang sesuai untuk perusahaan (Rangkuti, 2016). Pada sumbu x dari Matriks IE, skor bobot IFE usaha jamur tiram putih adalah sebesar 2,8911. Pada sumbu y dari Matriks IE, skor bobot EFE usaha jamur tiram putih adalah sebesar 2,6947. Maka dari itu, posisi usaha jamur tiram putih di Kecamatan Tasikmadu Kabupaten Karanganyar adalah terletak di kuadran V.

Sebagaimana ditunjukkan pada Gambar 1 bahwa perusahaan berada pada posisi sel *V Hold* (jaga) dan *Maintain* (pertahankan) yang antara lain terdiri dari strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk (David, 2011). Berdasarkan kondisi usaha jamur tiram putih di Kecamatan Tasikmadu Kabupaten Karanganyardengan segala faktor internal dan eksternalnya, seperti banyaknya pesaing di luar Kabupaten Karanganyar yang lebih dikenal masyarakat, disisi lain usaha jamur tiram putih di Kecamatan Tasikmadu sudah mengoptimalkan seluruh sumberdaya yang ada, maka strategi yang cocok dengan posisi usaha tersebut adalah strategi pengembangan produk dan strategi penetrasi pasar. Strategi penetrasi pasar bertujuan untuk meningkatkan nilai pangsa penjualan jamur tiram putih baik bibit, baglog, jamur serta makanan olahan jamur tiram putih melalui mekanisme memperbesar pangsa pasar. Strategi pengembangan produk bertujuan meningkatkan pangsa penjualan melalui pengembangan produk jamur tiram putih dengan berbagai inovasi produk baru.

Menurut Jannah *et al.* (2013) alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis adalah matriks SWOT yang dapat menggambarkan

secara jelas peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat diselesaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Ikhsan dan Aid (2011) memperkuat dengan pernyataan bahwa SWOT merupakan alat

formulasi pengambilan keputusan untuk menentukan strategi yang ditempuh berdasarkan kepada logika untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman suatu perusahaan.

Tabel 4. Matriks SWOT Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih di Kecamatan Tasikmadu Kabupaten Karanganyar

	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Faktor Internal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembukuan dilakukan secara rutin 2. Kejujuran dan kedisiplinan tenaga kerja baik 3. Memproduksi dan menjual <i>baglog</i> dan bibit jamur tiram putih 4. Komunikasi terjalin baik antara pemilik dan tenaga kerja 5. Memiliki distributor yang terpercaya 6. Pemilik usaha membuka pelatihan dan konsultasi usaha jamur tiram putih 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Keterbatasan modal 2. Belum ada program peningkatan <i>softskill</i> tenaga kerja 3. Proses produksi masih tradisional 4. Adanya rangkap jabatan pemilik 5. Promosi yang belum optimal
Peluang (O)	Strategi S-O	Strategi W-O
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pertumbuhan ekonomi masyarakat meningkat 2. Diversifikasi olahan jamur tiram putih dari Disdagnakerkop UKM Kabupaten Karanganyar 3. Respon yang baik dari masyarakat 4. Kesadaran masyarakat tentang <i>trend</i> pola hidup sehat 5. Permintaan jamur tiram putih meningkat 6. Perkembangan teknologi tinggi 7. Terjalin hubungan yang baik antara produsen dan pemasok bahan baku 8. Menjalani kerja sama dalam Koperasi Bina Jamur Karanganyar 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjaga dan meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan (S2,S3,S4,S5, O3,O5,O6,O7) 2. Meningkatkan volume penjualan produk dengan mengoptimalkan promosi melalui media <i>online</i> dan media <i>offline</i> (S3,S5,S6, O1,O4,O5,O6) 3. Pengusaha jamur tiram putih bersinergi dengan pemerintah dalam pameran produk melalui diversifikasi olahan jamur tiram putih (S3,S5,S6,O2, O3,O4) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuka kerja sama dengan pihak lain terkait dengan peningkatan <i>softskill</i> tenaga kerja dan olahan jamur tiram putih (W1,W3W4,O1,O2,O3, O4,O5) 2. Memanfaatkan daya beli masyarakat dengan mengadakan promosi melalui acara Kabupaten Karanganyar (W1,W5,O1,O2,O3,O4, O5,O6)
Ancaman (T)	Strategi S-T	Strategi W-T
<ol style="list-style-type: none"> 1. Inflasi dapat meningkatkan harga jual produk dan biaya produksi 2. diversifikasi olahan jamur tiram putih, 3. Belum ada kebijakan mengenai usaha jamur tiram putih 4. Pendampingan dari pemerintah kurang merata 5. Persepsi masyarakat bahwa jamur beracun 6. Tuntutan konsumen menginginkan variasi komoditas jamur lain Harga teknologi produksi yang mahal 7. Keterlambatan pengiriman bahan baku pada akhir tahun 8. Persaingan ketersediaan bahan baku 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan strategi harga untuk mempertahankan loyalitas konsumen (S1,S3,S5,S6, T1,T2,T5,T6) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kerja sama antara pemerintah, pengusaha jamur tiram putih dan pemasok bahan baku terkait kebijakan usaha jamur tiram putih (W1,W2,W3,T1,T2,T3, T5,T6,T7)

Sumber : Analisis Data Primer, 2017

Berdasarkan Tabel 4, alternatif strategi untuk pengembangan usaha jamur tiram putih di Kecamatan Tasikmadu Kabupaten Karanganyar diuraikan sebagai berikut:

Strategi S-O merupakan strategi yang memanfaatkan kekuatan internal usaha jamur tiram putih di Kecamatan Tasikmadu Kabupaten Karanganyar untuk menarik keuntungan dari peluang eksternal. Alternatif strategi yang dihasilkan adalah: (1) Menjaga dan meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan; (2) Meningkatkan volume penjualan produk dengan mengoptimalkan promosi melalui media *online* dan media *offline*; (3) Pengusaha jamur tiram putih bersinergi dengan pemerintah dalam pameran produk melalui diversifikasi olahan jamur tiram putih

Strategi W-O merupakan strategi yang bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal usaha jamur tiram putih di Kecamatan Tasikmadu Kabupaten Karanganyar dengan mengambil keuntungan dari peluang eksternal. Alternatif strategi yang dihasilkan adalah: (1) Membuka kerja sama dengan pihak lain terkait dengan peningkatan *softskill* tenaga kerja dan olahan jamur tiram putih; (2) Memanfaatkan daya beli masyarakat dengan mengadakan promosi melalui acara Kabupaten Karanganyar.

Strategi S-T merupakan strategi yang menggunakan kekuatan internal usaha jamur tiram putih di Kecamatan Tasikmadu Kabupaten Karanganyar untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal. Alternatif strategi yang dihasilkan adalah: (1) Melakukan strategi harga untuk mempertahankan loyalitas konsumen

Strategi W-T merupakan strategi yang digunakan untuk mengurangi kelemahan internal usaha jamur tiram putih di Kecamatan Tasikmadu Kabupaten Karanganyar serta menghindari ancaman eksternal. Alternatif strategi yang dihasilkan adalah: (1) Meningkatkan kerja sama antara pemerintah, pengusaha jamur tiram putih dan pemasok bahan baku terkait kebijakan usaha jamur tiram putih.

Tahap akhir dari analisis strategi merupakan pemilihan strategi yang sesuai dan dapat dijalankan oleh perusahaan. Pemilihan strategi yang cocok dilakukan adalah dengan menggunakan alat analisis QSPM (*Quantitative Strategy Planning Matrix*). *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) merupakan alat ukur terakhir yang dipergunakan dalam penelitian untuk melakukan evaluasi pilihan strategi alternatif secara objektif berdasarkan tahap-tahap sebelumnya yang telah diidentifikasi sebelumnya. Metode ini sangat cocok karena metode tersebut lebih terfokus pada perencanaan strategi perusahaan, sementara metode yang lainnya seperti *Balanced Scorecard* lebih mengarah pada perhitungan produktivitas perusahaan (Zulkarnaen dan Sutopo, 2013).

Berdasarkan ketujuh strategi yang dihasilkan oleh matriks SWOT, terpilih tiga alternatif strategi yang akan digunakan dalam matriks QSP untuk memperoleh prioritas strategi yang akan diterapkan oleh usaha jamur tiram putih di Kecamatan Tasikmadu Kabupaten Karanganyar, antara lain: Meningkatkan volume penjualan produk dengan mengoptimalkan promosi melalui

media *online* dan media *offline* (strategi I),Pengusaha jamur tiram putih bersinergi dengan pemerintah dalam pameran produk melalui diversifikasi olahan jamur tiram putih (strategi II), Membuka kerja sama dengan pihak lain terkait dengan peningkatan *softskill* dan olahan jamur tiram putih (strategi III), Melakukan strategi harga untuk mempertahankan loyalitas konsumen (strategi IV). Analisis alternatif strategi yang paling sesuai untuk memperoleh prioritas strategi pengembangan usaha jamur tiram putih di Kecamatan Tasikmadu Kabupaten Karanganyar dapat dilihat pada Tabel 5

Tabel 5. Matriks QSP Usaha Jamur Tiram Putih di Kecamatan Tasikmadu Kabupaten Karanganyar

Faktor-Faktor Kunci	Bobot	Alternatif Strategi							
		Strategi 1		Strategi 2		Strategi 3		Strategi 4	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
Kekuatan									
1. Pembukuan dilakukan secara rutin	0,0982	4	0,3928	3	0,2946	2	0,1964	1	0,0982
2. Kejujuran dan kedisiplinan tenaga kerja baik	0,1163	3	0,3489	2	0,2326	4	0,4652	1	0,1163
3. Memproduksi dan menjual <i>baglog</i> dan bibit jamur tiram putih	0,0910	4	0,3640	3	0,2730	2	0,1820	1	0,0910
4. Evaluasi pengorganisasian dan komunikasi terjalin dengan baik antara pemilik dan tenaga kerja	0,0982	3	0,2946	2	0,1964	4	0,3928	1	0,0982
5. Memiliki distributor yang terpercaya	0,1018	4	0,4072	3	0,3054	1	0,1018	2	0,2036
6. Pemilik usaha memasarkan usaha dengan pelatihan dan konsultasi usaha jamur tiram putih	0,1110	3	0,3330	4	0,4440	2	0,2220	1	0,1110
Kelemahan									
1. Keterbatasan modal	0,0819	3	0,2457	1	0,0819	2	0,1638	4	0,3276
2. Belum ada program peningkatan <i>softskill</i> tenaga kerja	0,0836	2	0,1672	3	0,2508	4	0,3344	1	0,0836
3. Proses produksi masih tradisional	0,0581	2	0,1162	4	0,2324	3	0,1743	1	0,0581
4. Adanya rangkap jabatan pemilik	0,0672	4	0,2688	1	0,0672	3	0,2016	2	0,1344
5. Promosi yang belum optimal	0,0927	4	0,3708	1	0,0927	3	0,2781	2	0,1854
Jumlah	1		3,3092		2,471		2,7124		1,5074
Peluang									
1. Pertumbuhan ekonomi masyarakat meningkat	0,0574	2	0,1148	1	0,0574	3	0,1722	4	0,2296
2. Diversifikasi olahan jamur tiram putih	0,0750	3	0,2250	4	0,3000	2	0,1500	1	0,0750
3. Respon yang baik dari masyarakat	0,0807	4	0,3228	2	0,1614	3	0,2421	1	0,0807
4. Kesadaran masyarakat tentang <i>trend</i> pola hidup sehat	0,0674	4	0,2696	3	0,2022	2	0,1348	1	0,0674
5. Permintaan jamur tiram putih meningkat	0,0508	4	0,2032	2	0,1016	1	0,0508	3	0,1524
6. Perkembangan teknologi tinggi	0,0682	3	0,2046	4	0,2728	2	0,1364	1	0,0682
7. Terjalin hubungan yang baik antara produsen dan pemasok bahan baku	0,0599	4	0,2396	3	0,1797	2	0,1198	1	0,0599
8. Menjalin kerja sama dalam Koperasi Bina Jamur Karanganyar	0,0699	3	0,2097	4	0,2796	2	0,1398	1	0,0699
Ancaman									
1. Inflasi dapat meningkatkan harga jual produk dan biaya produksi	0,0441	2	0,0882	2	0,0882	3	0,1323	4	0,1764
2. Belum ada kebijakan mengenai usaha jamur tiram putih	0,0532	3	0,1596	4	0,2128	2	0,1064	1	0,0532
3. Pendampingan dari pemerintah kurang merata	0,0491	3	0,1473	4	0,1964	2	0,0982	1	0,0491
4. Persepsi masyarakat bahwa jamur beracun	0,0549	1	0,0549	3	0,1647	2	0,1098	4	0,2196
5. Tuntutan konsumen menginginkan variasi komoditas jamur lain	0,0574	3	0,1722	2	0,1148	1	0,0574	4	0,2296
6. Harga teknologi produksi yang mahal	0,0758	2	0,1516	3	0,2274	1	0,0758	4	0,3032
7. Keterlambatan pengiriman bahan baku pada akhir tahun	0,0708	3	0,2124	4	0,2832	2	0,1416	1	0,0708
8. Persaingan ketersediaan bahan baku	0,0591	2	0,1182	4	0,2364	1	0,0591	2	0,1182
Jumlah	1		2,8937		3,0786		1,9265		2,0232
Total			6,2029		5,5496		4,6389		3,5306

Sumber : Data Primer, 2017

Berdasarkan analisis menggunakan Matriks QSP diperoleh strategi terbaik yang dapat diterapkan dalam pengembangan usaha jamur tiram putih di Kecamatan Tasikmadu Kabupaten Karanganyar adalah meningkatkan volume penjualan produk dengan mengoptimalkan promosi melalui media *online* dan media *offline* dengan nilai STAS 6,2029. Strategi meningkatkan volume penjualan produk dengan mengoptimalkan promosi melalui media *online* dan media *offline* merupakan upaya untuk mengembangkan usaha yang dimiliki Agro Solo Jamur, Modern Jamur, UD. Sky Agro, Kinanty Jamur dan Jamur Tiram 777 untuk mengembangkan dan meningkatkan loyalitas konsumen (Kurniawan, 2016).

Menurut Hedynata dan Radianto (2016) strategi meningkatkan penjualan produk dengan mengoptimalkan promosi melalui media *online* dan media *offline* dapat dilakukan dengan delapan langkah, antara lain : iklan/*advertising*, promosi penjualan/*sales promotion* acara dan pengalaman/*even and experiences*, hubungan masyarakat dan publisitas/*public relations and publicity*, penjualan personal/*personal selling*, pemasaran langsung/*direct marketing*, pemasaran interaktif /*interactive online marketing*, pemasaran dari mulut ke mulut/*word of mouth marketing*.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian strategi pengembangan usaha jamur

tiram putih (*Pleurotus sp.*) di Kecamatan Tasikmadu Kabupaten Karanganyar, maka diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut:(1) Faktor-faktor internal dan eksternal dari usaha jamur tiram putih di Kecamatan Tasikmadu Kabupaten Karanganyar antara lain, Kekuatan : pembukuan dilakukan secara rutin, kejujuran dan kedisiplinan tenaga kerja baik, memproduksi dan menjual *baglog* dan bibit jamur tiram putih, evaluasi pengorganisasian dan komunikasi terjalin dengan baik antara pemilik dan tenaga kerja, Memiliki distributor yang terpercaya, pemilik usaha memasarkan usaha dengan pelatihan dan konsultasi usaha jamur tiram putih. Kelemahan : keterbatasan modal, belum ada program peningkatan *softskill* tenaga kerja, proses produksi masih tradisional, adanya rangkap jabatan pemilik, promosi yang belum optimal. Faktor eksternal: Peluang : pertumbuhan ekonomi masyarakat meningkat, diversifikasi olahan jamur tiram putih, respon yang baik dari masyarakat, kesadaran masyarakat tentang *trend* pola hidup sehat, permintaan jamur tiram putih meningkat, perkembangan teknologi tinggi, terjalin hubungan yang baik antara produsen dan pemasok bahan baku, dan menjalin kerja sama dalam KoperasiBina Jamur Karanganyar (Bijak). Ancaman: inflasi dapat meningkatkan harga jual produk dan biaya produksi, belum ada kebijakan mengenai usaha jamur tiram putih, pendampingan dari pemerintah kurang merata, persepsi masyarakat bahwa jamur beracun, tuntutan konsumen menginginkan variasi komoditas jamur lain, harga

teknologi produksi yang mahal, keterlambatan pengiriman bahan baku, dan persaingan ketersediaan bahan baku; (2) Berdasarkan matriks IE dan Matriks SWOT, alternatif strategi yang dapat diterapkan oleh Agro Solo Jamur, Modern Jamur, UD. Sky Agro, Kinanty Jamur dan Jamur Tiram 777 adalah sebagai berikut : a. Meningkatkan volume penjualan produk dengan mengoptimalkan promosi melalui media *online* dan media *offline*; b. Pengusaha jamur tiram putih bersinergi dengan Pemerintah dalam pameran produk melalui diversifikasi olahan jamur tiram putih; c. Membuka kerja sama dengan pihak lain terkait dengan peningkatan *softskill* dan olahan jamur tiram putih, seperti kelompok wanita tani; d. Melakukan strategi harga untuk mempertahankan loyalitas konsumen. (3). Prioritas strategi yang sebaiknya dilakukan oleh usaha jamur tiram putih di Kecamatan Tasikmadu Kabupaten Karanganyar adalah meningkatkan volume penjualan produk dengan mengoptimalkan promosi melalui media *online* dan media *offline* dengan perolehan total nilai daya tarik dalam QSPM sebesar 6,2029.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, saran yang dapat diberikan antara lain : (1) Pihak usaha jamur tiram putih melakukan promosi secara teratur yang disesuaikan dengan konsumen yaitu konsumen bibit, konsumen *baglog*, konsumen jamur tiram putih serta konsumen olahan jamur tiram putih, supaya informasi yang disampaikan kepada konsumen adalah informasi terbaru dari masing-masing usaha

jamur tiram putih. (2) Pihak usaha jamur tiram putih disarankan untuk membuat kerja sama atau mitra dengan organisasi ataupun dengan masyarakat sehingga dapat menekan biaya yang dikeluarkan oleh masing-masing usaha. Sebagai contoh : bermitra dengan petani jamur tiram putih untuk mengelola jamur tiram putih, kelompok wanita tani untuk mengembangkan usaha olahan jamur tiram putih, dan masyarakat untuk bekerja sama dengan membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekeliling tempat usaha. (3) Pemerintah Kabupaten Karanganyar sebaiknya melakukan kerja sama dengan pihak usaha jamur tiram putih maupun pemasok bahan baku dan dengan mengikutsertakan usaha jamur tiram putih dalam acara – acara atau even kegiatan pemerintah.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Jawa Tengah. 2015. *Karanganyar Dalam Angka 2014*. Diambil dari perpustakaan BPS Kabupaten Karanganyar.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Karanganyar. 2016. *Statistik Daerah Kecamatan Tasikmadu 2016*. <http://bps.go.id>. Diakses pada 15 November 2016
- BP3K Kecamatan Tasikmadu. 2016. *Statistika Daerah Kecamatan Tasikmadu 2016*. Diambil dari perpustakaan BP3K Kecamatan Tasikmadu Kabupaten Karanganyar.
- Bungin, Burhan. 2003. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

- David FR 2012. *Manajemen Strategis Konsep, Terjemahan Edisi 12*. Salemba Empat. Jakarta.
- _____. 2011. *Strategic Management. Manajemen Strategi Konsep Edisi 12*. Jakarta : Salemba Empat.
- Hedynata, M L dan Radianto, W. 2016. Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Luscious Chocolate Potato Snack. *Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis 1(1) : 87-96*.
- Ikhsan, S. dan Aid, A. 2011. Analisis SWOT untuk Merumuskan Strategi Pengembangan Komoditas Karet di Kabupaten Pulau Pisau, Kalimantan Tengah. *Jurnal Agrobisnis Pedesaan : 1 (3) : 166-177..*
- ITPC Osaka. 2012. *Market Brief Harmonized System Code 2003 – Jamur Olahan*. Osaka : Japan External Trade Organization.
- Jannah EM, Rahman A, Yuniartti R. 2013. Penentuan Strategi Bersaing Perusahaan Berdasarkan Pengukuran Kinerja dengan Metode Malcolm Balridge National Quality Award (MBNQA). *Jurnal Rekayasa dan Manajemen Sistem Industri 1(1) : 11-21*.
- Kurniawan, Pebi. 2016. Pengaruh Kereliasian Pelanggan, Kualitas Pelayanan dan Harga terhadap Nilai Pelanggan serta Implikasinya pada Loyalitas Pelanggan. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kontigensi 4 (1) : 76-91*.
- Mardikanto, Totok. 2009. Metode Penyuluhan Pembangunan Pertanian. Sebelas Maret University Press. :UNS.
- Piryadi TU. 2013. *Bisnis Jamur Tiram: Investasi Sekali, Untung Berkali-Kali*. Jakarta : Agromedia Pustaka.
- Rangkuti, F. 2016. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Sumarsih, Sri. 2015. *Bisnis Bibit Jamur Tiram Edisi Revisi*. Jakarta : Penebar Swadaya.
- Umar, H. 2002. *Strategic Management In Action, Cetakan Ketiga*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Wheelen, Thomas L and Hunger, J David. 2012. *Strategic Management and Business Policy : Toward Global Sustainability (Thirteen Edition)*. : Pearson. United States.