

**STRATEGI BERSAING USAHA MEDIA TANAM (BAGLOG) JAMUR
(STUDI KASUS DI ALAS JAMUR SUKOHARJO)**

Nurul Hidayah, Mohamad Harisudin, Erlyna Wida Riptanti

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret
Jl. Ir. Sutami No. 36A Ketingan Surakarta 57126 Telp./Fax (0271) 637457
Email : nurulhidayah260195@gmail.com Telp. 085725289484

ABSTRAK : Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui posisi bersaing usaha *baglog* jamur Alas Jamur dibandingkan pesaingnya; mengidentifikasi faktor internal dan eksternal; merumuskan alternatif strategi dan menentukan prioritas strategi bersaing yang tepat untuk diterapkan Alas Jamur. Metode dasar penelitian ini adalah deskriptif analitik dengan teknik studi kasus. Lokasi penelitian di Alas Jamur Desa Polokarto, Kecamatan Polokarto, Kabupaten Sukoharjo. Alat analisis data yang digunakan adalah CPM, IFE, EFE, Matriks SWOT, dan QSPM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan analisis CPM usaha *baglog* jamur Alas Jamur atau usaha A (3,050) menempati posisi pertama dibandingkan pesaingnya. Penelitian ini juga berhasil mengidentifikasi kondisi internal dan kondisi eksternal yang mempengaruhi kemampuan bersaing Alas Jamur. Berdasarkan hal tersebut dirumuskan 3 alternatif strategi menggunakan Matriks SWOT, yaitu membuat promosi penjualan serta periklanan produk melalui media *onlinedisertai* pelatihan SDM guna meningkatkan mutu SDM untuk memperlancar kegiatan promosi; mempertahankan dan meningkatkan kualitas *baglog*; produsen bekerja sama dengan pengusaha *baglog* lainnya untuk memenuhi permintaan pasar. Prioritas strategi berdasarkan QSPM diperoleh skor sebesar 6,4848 adalah Melakukan promosi penjualan dan periklanan produk melalui *online* disertai pelatihan SDM guna meningkatkan mutu SDM untuk memperlancar kegiatan promosi.

Kata Kunci : Alas Jamur, *Baglog*, CPM, Strategi Bersaing, QSPM.

ABSTRACT : This research aims to determine the competitive position of mushroom planting business (*baglog*) mushroom in Alas Jamur compared to its main competitors; Identifying internal and external factors; Formulate alternative strategies and determine the right competitive strategy priorities to apply Alas Jamur. The basic method of this research is analytical descriptive with case study technique. Research location in Alas Jamur Polokarto, Polokarto, Sukoharjo District. Data analysis tools used are CPM, IFE, EFE, SWOT Matrix, and QSPM. The results showed that based on CPM analysis *baglog* business mushrooms Alas Jamur (3,050) occupies the first position compared to competitors. This study also successfully identified the internal conditions and external conditions that affect the ability to compete Alas Jamur. Based on the above three formulation strategies are formulated using SWOT Matrix, which is to make sales promotion and advertising products through online media along with human resource training to improve the quality of human resources to facilitate promotional activities; maintain and improve *baglog* quality; producers work with other *baglog* entrepreneurs to meet market demand. Priority of strategy based on QSPM obtained score of 6,4848 is Do promotion of sales and advertising product through online with human resource training to improve quality of human resources to facilitate promotion activities.

Keywords : Alas Jamur, *Baglog*, CPM, Competitive Strategy, QSPM

PENDAHULUAN

Jamur merupakan salah satu komoditas hortikultura yang dikonsumsi masyarakat. Jamur menjadi bahan pangan alternatif yang disukai semua lapisan masyarakat termasuk di Indonesia. Menurut Marlina dan Abbas (2001), beberapa jamur merupakan sumber makanan yang setara dengan daging, ikan, dan bergizi lainnya. Jamur memiliki kandungan protein sekitar 19-35%, 9 macam asam amino esensial, lemak tak jenuh, vitamin, mineral dan serat kasar 7,4-27,6 % yang dapat memperlancar pencernaan (Sumarni dan Cahyo, 2010).

Permintaan masyarakat akan jamur konsumsi meningkat dari tahun ke tahun, sehingga banyak petani yang mulai membudidayakan jamur. Petani-petani ini menghendaki cepat menghasilkan, modal cepat kembali maka langkah yang paling praktis adalah dengan membeli *baglog* langsung (Setyawati, 2011). Hal ini berdampak pada meningkatnya permintaan bibit maupun *baglog* jamur. Peningkatan permintaan *baglog* menjadi peluang bagi masyarakat untuk mendirikan usaha pembuatan *baglog*. Teknis produksinya yang relatif mudah, menyebabkan banyak produsen yang mengusahakan *baglog* jamur termasuk di Jawa Tengah khususnya Kabupaten Sukoharjo. Berdasarkan data BAPPEDA Kabupaten Sukoharjo terdapat 39 produsen *baglog* jamur yang letaknya tersebar.

Salah satu usaha pembuatan *baglog* yang terbesar di Kabupaten Sukoharjo yaitu Alas Jamur yang berlokasi di Dukuh Denokan, Desa Polokarto, Kecamatan

Tabel 2. Perbandingan Usaha *Baglog* Alas Jamur dengan Usaha Pesaingnya.

Nama Usaha	Harga/ <i>baglog</i>	Tenaga kerja	Jumlah rata-rata produksi <i>baglog</i> tiap bulan
Alas Jamur	Rp. 1.800,00	9	26.000
Griya Jamur	Rp. 1.800,00	11	30.000
Jamur Abata	Rp. 1.900,00	20	60.000
Sumber Makmur Jamur	Rp. 2.000,00 – Rp. 2.100,00	17	50.000
Jamur Kuping Super	Rp. 1.800,00	52	125.000

Sumber : Data Primer, 2017.

Polokarto, Kabupaten Sukoharjo. Pada tahun 2016 Alas Jamur mengalami fluktuasi penjualan *baglog* jamur seperti yang terdapat pada tabel berikut :

Tabel 1. Jumlah Penjualan *Baglog* Jamur di Alas Jamur Bulan Januari-Desember Tahun 2016.

No	Bulan	Jumlah
1	Januari	18.000
2	Februari	27.120
3	Maret	19.550
4	April	26.350
5	Mei	21.650
6	Juni	29.730
7	Juli	10.500
8	Agustus	21.950
9	September	21.350
10	Oktober	13.550
11	November	21.700
12	Desember	46.200
Jumlah		277.65

Sumber: Data Sekunder, 2016.

Tabel 1 menunjukkan fluktuasi penjualan dari bulan ke bulan, hal tersebut dikarenakan adanya perubahan permintaan dari konsumen. Banyaknya usaha sejenis di wilayah tersebut membuat konsumen memiliki banyak referensi tempat untuk membeli media tanam (*baglog*) jamur, sehingga mempengaruhi tingkat permintaan *baglog* jamur di Alas Jamur. Jumlah penjualan yang tidak stabil ini dapat berpengaruh terhadap penerimaan yang diterima oleh Alas Jamur.

Terdapat beberapa pesaing kuat usaha pembuatan *baglog* jamur Alas Jamur. Perbandingan usaha *baglog* Alas Jamur dengan usaha pesaingnya dapat dilihat pada tabel berikut :

Berdasarkan Tabel 2 jumlah rata-rata produksi *baglog* Alas Jamur merupakan yang paling rendah dibandingkan dengan pesaing utamanya. Hal ini mendorong pentingnya untuk dilakukan penelitian agar usaha media tanam *baglog* jamur di Alas Jamur dapat membuat prioritas strategi bersaing usaha yang dapat diterapkan sehingga mampu meningkatkan dan mengembangkan usaha yang dijalankan. Penggunaan strategi bersaing dapat membantu usaha meningkatkan posisi yang kompetitif, meningkatkan pangsa pasar serta meningkatkan laba usaha (Yannopoulos, 2011). Tujuan penelitian ini adalah mengetahui posisi bersaing usaha *baglog* jamur di Alas Jamur dibandingkan pesaing utamanya; mengidentifikasi faktor internal dan eksternal; merumuskan alternatif strategi dan menentukan prioritas strategi bersaing yang tepat untuk diterapkan Alas Jamur.

METODE PENELITIAN

Metode Dasar Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Februari-Maret 2017 dengan menggunakan metode dasar penelitian deskriptif analitik. Teknik yang digunakan adalah studi kasus. Lokasi penelitian ini dipilih secara sengaja atau *purposive* yaitu di Alas Jamur dengan pertimbangan bahwa Alas Jamur merupakan salah satu produsen *baglog* terbesar di Kabupaten Sukoharjo yang saat ini dihadapkan pada masalah fluktuasi penjualan dan banyaknya usaha sejenis di Kabupaten Sukoharjo.

Metode Penentuan Informan Kunci

Pemilihan *key informan* dilakukan secara sengaja dengan pertimbangan bahwa *key informan* paham akan kondisi lokasi penelitian.

- a. Informan kunci untuk penentuan faktor-faktor keberhasilan penting
Informan kunci (*key informan*) merupakan hal yang sangat penting sebagai sumber informasi sesuai dengan fokus penelitian. Pemilihan *key informan*

lebih tepat dilakukan dengan cara sengaja (*purposive*) (Bungin, 2003). Informan kunci yaitu pemilik usaha media tanam (*baglog*) jamur Alas Jamur. Dalam hal ini pemilik di posisikan sebagai konsumen dari media tanam (*baglog*) jamur.

- b. Informan kunci untuk penentuan bobot dan rating pada analisis *Competitive Profile Matrix* (CPM).
Penentuan bobot dilakukan terlebih dahulu dengan menyusun kuisisioner yang berisi faktor-faktor penting keberhasilan penting dalam persaingan usaha media tanam (*baglog*) jamur di Alas Jamur Sukoharjo. Responden untuk penentuan bobot dan rating ini konsumen media tanam (*baglog*) jamur sejumlah 10 orang.
- c. Informan kunci untuk identifikasi faktor internal dan eksternal.
Alas jamur mempunyai beberapa *stakeholder* yang berpengaruh dalam usahanya tersebut, mulai dari karyawan, pemasok, konsumen, pesaing serta dari pemerintah daerah Kabupaten Sukoharjo khususnya BAPPEDA dan Disperdan. Beberapa *stakeholder* tersebut nantinya akan menjadi sumber informasi untuk mengetahui faktor internal dan faktor eksternal.
- d. Informan kunci untuk bobot dan rating dalam Matriks IFE dan Matriks EFE
Penetapan skor bobot dan rating matriks IFE dan EFE membutuhkan kontribusi dari para ahli. Informan yang dipilih ada 3 informan yaitu BAPPEDA Sukoharjo, Pemilik dan Tenaga Kerja Alas Jamur Sukoharjo.
- e. Informan kunci dalam perumusan alternatif strategi dan prioritas strategi.
Perumusan alternatif strategi dan penetapan bobot dan nilai daya tarik untuk menentukan prioritas strategi dalam QSPM, sehingga harus sesuai pertimbangan dan pemikiran pihak yang mengetahui kondisi usaha Alas Jamur. Dalam penelitian ini informan yang

dipilih yaitu pemilik usaha Alas Jamur karena pada dasarnya pihak usaha yang akan melaksanakan hasil strategi dari QSPM.

Metode Analisis Data

Untuk mengetahui faktor-faktor keberhasilan penting dalam usaha baglog jamur dan mengetahui posisi bersaing Alas Jamur digunakan Matriks Profil Kompetitif yang dikembangkan Fred R. David (2011). Alat analisis yang digunakan mengetahui faktor internal dan eksternal yaitu Matriks IFE dan Matriks EFE, kemudian hasil kedua matriks tersebut dimasukkan ke dalam Matriks SWOT pendekatan kuantitatif untuk mengetahui posisi perusahaan yang dikembangkan oleh Pearce dan Robinson (2013). Selanjutnya merumuskan alternatif strategi dengan Matriks SWOT pendekatan kualitatif. Penentuan strategi dianalisis dengan Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) yang dikembangkan Fred R. David (2011).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Faktor-Faktor Penentu Keberhasilan Usaha Baglog Jamur

Adapun Faktor-faktor penentu keberhasilan usaha *baglog* yang berhasil diidentifikasi adalah sebagai berikut :

a. Harga

Harga menjadi pertimbangan konsumen dalam membeli *baglog* jamur. Perbedaan harga antara produsen satu dengan produsen menjadi pertimbangan konsumen dalam membeli *baglog* walaupun selisihnya kecil. Harga tersebut akan berbeda antara produsen satu dengan produsen yang lain tergantung seberapa efisien mereka dalam melakukan proses produksi dan berapa besar keuntungan yang akan diambil pada setiap *baglog* yang dihasilkan.

b. Banyak miselium merambat

Banyaknya miselium merambat adalah banyaknya jumlah miselium jamur yang sudah merambat pada *baglog*, biasanya

dinyatakan dalam satuan persen (%). Produsen menjual *baglog*nya pada jumlah miselium merambat yang berbeda-beda, hal ini sesuai dengan pengetahuan, pengalaman dan keberanian produsen dalam menanggung resiko. Banyaknya miselium merambat pada *baglog* yang dijual menjadi pertimbangan konsumen dalam membeli *baglog*. Karena semakin banyak miselium yang merambat maka kemungkinan kegagalan produk semakin rendah.

c. Sistem pembayaran

Sistem pembayaran dalam hal ini adalah cara pembayaran yang harus dilakukan oleh konsumen untuk memperoleh *baglog*. Produsen menawarkan beberapa alternatif sistem pembayaran yang dapat dilakukan oleh konsumen. Sistem pembayaran menjadi pertimbangan konsumen dalam membeli *baglog*, konsumen akan memilih sistem pembayaran yang mudah jika dibandingkan sistem pembayaran yang berbelit-belit.

d. Layanan purna jual yang ditawarkan

Layanan purna jual adalah jasa yang ditawarkan oleh produsen kepada konsumennya setelah transaksi penjualan dilakukan sebagai jaminan mutu untuk produk yang ditawarkan. Layanan purna jual yang ditawarkan menjadi pertimbangan konsumen dalam membeli *baglog*. Konsumen lebih memilih produsen yang mau memberikan arahan mengenai cara budidaya jamur yang benar serta bertanggung jawab jika terjadi sesuatu dengan produk yang dijualnya.

e. Kualitas *baglog*

Kualitas *baglog* akan menentukan jamur yang dihasilkan, jika produknya baik maka jamur yang dihasilkan juga akan banyak. Kualitas *baglog* dapat dilihat dari merambatnya miselium apakah merata dan melingkar sempurna atau tidak. Jika miselium jamur tidak merambat merata

atau bahkan terdapat bercak-bercak karena terkontaminasi pada *baglog* maka kualitas *baglog* tersebut buruk.

f. Kepadatan *baglog*

Kepadatan serbuk gergaji *baglog* sangat menentukan hasil panennya. Semakin padat *baglog* tersebut, semakin banyak hasil panen jamur yang dapat dipanen dan *baglog* semakin awet atau tidak cepat habis nutrisi didalamnya.

Hasil Analisis Posisi Bersaing Usaha *Baglog* Jamur pada Alas Jamur dengan Competitive Profile Matrix (CPM)

Tabel 3. Matriks Profil Kompetitif Usaha *Baglog* Jamur di Kabupaten Sukoharjo.

No	Atribut	Bobot	Usaha A		Usaha B		Usaha C		Usaha D	
			Rating	Skor	Rating	Skor	Rating	Skor	Rating	Skor
1	Harga	0,2	3	0,600	3	0,600	2	0,400	3	0,600
2	Banyak Miselium Merambat	0,1	3	0,300	2	0,200	3	0,300	2	0,200
3	Sistem Pembayaran	0,15	4	0,600	3	0,450	4	0,600	3	0,450
4	Layanan Purna Jual yang Ditawarkan	0,2	4	0,800	4	0,800	4	0,800	3	0,600
5	Kualitas <i>Baglog</i>	0,25	3	0,750	3	0,750	3	0,750	3	0,750
6	Kepadatan <i>Baglog</i>	0,1	3	0,300	2	0,200	3	0,300	3	0,300
Total		1	3,350		3,000		3,150		2,900	

Sumber : Analisis Data Primer, 2017.

Berdasarkan hasil analisis pada Tabel 3, diketahui bahwa total skor usaha A lebih tinggi dibandingkan dengan usaha B, C, dan D. Total skor usaha A sebesar 3,350 menduduki posisi pertama dibandingkan dengan usaha yang lain. Hal ini menunjukkan bahwa usaha A lebih unggul dibandingkan dengan Usaha B, C, D. Posisi kedua, ketiga dan keempat secara berurutan yaitu Usaha C (3,150), Usaha B (3,000) dan Usaha D (2,900).

Faktor Internal dan Faktor Eksternal Usaha *Baglog* Jamur pada Alas Jamur

Faktor internal dan faktor eksternal usaha *baglog* jamur pada Alas Jamur diidentifikasi untuk mengetahui faktor-faktor internal dan eksternal yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman serta membantu dalam pengelompokkan faktor-faktor tersebut. Berikut hasil

Analisis matriks profil kompetitif dilakukan dengan membandingkan 4 usaha *baglog* jamur yaitu Alas Jamur, Griya Jamur, Sumber Makmur Jamur dan Jamur Abata. Dimana usaha *baglog* Alas jamur merupakan usaha A, Griya Jamur merupakan usaha B, Sumber Makmur Jamur merupakan usaha C dan Jamur Abata merupakan usaha D. Berdasarkan evaluasi faktor penentu keberhasilan usaha *baglog* yang didekati dengan analisis Matriks Profil Kompetitif dapat dilihat pada tabel berikut :

identifikasi faktor internal dan eksternal usaha *baglog* jamur pada Alas Jamur:

1. Faktor Kekuatan dan Kelemahan usaha *baglog* jamur pada Alas Jamur

Hasil identifikasi pada strategi bersaing usaha *baglog* jamur pada Alas Jamur yang menjadi faktor kekuatan adalah komunikasi yang baik antara pemilik dengan karyawan, pembukuan dilakukan secara tertib, kualitas produk baik, harga terjangkau, pelayanan purna jual yang baik, sistem pembayaran sangat mudah, tenaga kerja terpercaya. Sedangkan hasil identifikasi faktor internal strategi bersaing usaha *baglog* jamur pada Alas Jamur yang menjadi faktor kelemahan adalah adanya jabatan rangkap pemilik dalam struktur organisasi tata kerja, proses produksi masih sederhana, modal masih meminjam dari pihak eksternal, promosi dan

periklanan masih minim, belum ada program peningkatan mutu SDM.

2. Faktor Peluang dan Ancaman Usaha *Baglog Jamur* pada Alas Jamur

Hasil identifikasi faktor eksternal strategi bersaing usaha *baglog jamur* pada Alas Jamur yang menjadi faktor peluang adalah perkembangan ekonomi masyarakat baik, penetapan kampung jamur polokarto, pelatihan dan pembinaan dari pemerintah, mendapat respon yang baik dari masyarakat, perkembangan teknologi pesat, terjadi hubungan yang baik antara produsen dan pemasok, permintaan konsumen semakin meningkat. Sedangkan hasil identifikasi faktor eksternal strategi bersaing usaha *baglog jamur* pada Alas Jamur yang

menjadi faktor ancaman adalah harga alat-alat produksi semakin tinggi, harga bahan baku utama semakin tinggi, tuntutan konsumen semakin tinggi, banyaknya usaha sejenis, pesaing sudah melakukan promosi melalui media *online*.

Hasil Analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal Usaha *Baglog Jamur* pada Alas Jamur.

Setelah dilakukan analisis terhadap kondisi internal dan eksternal usaha, selanjutnya dilakukan penilaian terhadap faktor-faktor tersebut. Kondisi internal usaha dianalisis dalam Matriks IFE dan kondisi eksternal dianalisis dalam Matriks EFE.

Tabel 4. Matriks IFE Usaha *Baglog Jamur* pada Alas Jamur

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan			
1. Komunikasi yang baik antara pemilik dengan karyawan	0,0684	4	0,2736
2. Pembukuan dilakukan secara tertib	0,0732	3	0,2196
3. Kualitas produk baik	0,1206	4	0,4822
4. Harga terjangkau	0,0929	4	0,3718
5. Pelayanan purna jual yang baik	0,0910	4	0,3640
6. Sistem pembayaran sangat mudah	0,0804	4	0,3215
7. Tenaga kerja terpercaya	0,0569	3	0,1706
Total kekuatan			2,2033
Kelemahan			
1. Adanya jabatan rangkap pemilik dalam struktur organisasi tenaga kerja	0,0832	2	0,1665
2. Proses produksi masih sederhana	0,0727	2	0,1454
3. Modal masih meminjam dari luar pihak eksternal	0,0792	2	0,1583
4. Promosi dan periklanan masih minim	0,1048	2	0,2096
5. Belum ada program peningkatan mutu sumberdaya manusia (SDM)	0,0768	1	0,0768
Total Kelemahan			0,7565
Selisih (Total Kekuatan - Total Kelemahan)			1,4468

Sumber : Analisis Data Primer, 2017.

Berdasarkan Tabel 4 faktor kekuatan terbesar usaha *baglog* Alas Jamur adalah kualitas produk baik dengan skor 0,4822. Sedangkan kelemahan utama Alas Jamur adalah promosi dan periklanan masih minim dengan skor 0,2098. Berdasarkan matriks IFE tersebut diperoleh selisih dari skor kekuatan dan skor kelemahan sebesar 1,4468. Nilai skor tersebut menunjukkan bahwa kondisi internal perusahaan berada dalam posisi positif karena lebih besar dari 0 (Pearce dan Robinson, 2013). Hal ini berarti

perusahaan memiliki kemampuan untuk meningkatkan kekuatan dan mengurangi kelemahan yang dimiliki perusahaan.

Tabel 5. Matriks EFE Usaha *Baglog* Jamur pada Alas Jamur

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang			
1. Perkembangan ekonomi masyarakat baik	0,0836	3	0,2507
2. Penetapan Kampung Jamur Polokarto	0,0798	4	0,3193
3. Pelatihan dan pembinaan dari Pemerintah	0,0825	4	0,3300
4. Mendapat respon yang baik dari masyarakat	0,1021	4	0,4086
5. Perkembangan teknologi pesat	0,0700	3	0,2099
6. Terjadi hubungan yang baik antara produsen dan pemasok	0,0719	3	0,2158
7. Permintaan konsumen semakin meningkat	0,0934	4	0,3735
Total peluang			2,1079
Ancaman			
1. Harga alat-alat produksi semakin tinggi	0,0765	1	0,0765
2. Harga bahan baku utama semakin tinggi	0,0704	1	0,0704
3. Tuntutan konsumen semakin tinggi	0,0996	2	0,1992
4. Banyaknya usaha sejenis	0,0819	2	0,1638
5. Pesaing sudah melakukan promosi melalui media <i>online</i>	0,0883	2	0,1766
Total Ancaman			0,6865
Selisih (Total Peluang-Total Ancaman)			1,4214

Sumber : Analisis Data Primer, 2017.

Berdasarkan Tabel 5 faktor peluang terbesar usaha *baglog* Alas Jamur adalah mendapat respon yang baik dari masyarakat dengan skor 0,4086. Sedangkan ancaman utama Alas Jamur adalah tuntutan konsumen semakin tinggi dengan skor 0,1992. Berdasarkan matriks EFE tersebut diperoleh selisih dari nilai skor peluang dan ancaman sebesar 1,4214. Nilai skor tersebut menunjukkan bahwa kondisi eksternal usaha berada dalam posisi positif karena lebih dari 0 (Pearce dan Robinson, 2013). Hal ini berarti usaha memiliki kemampuan untuk memanfaatkan peluang serta menghindari ancaman diluar perusahaan.

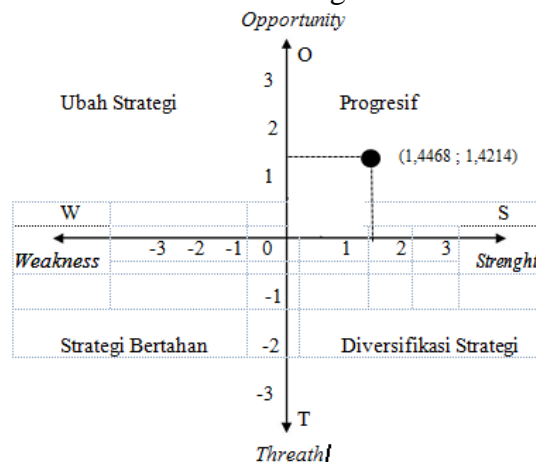
Alternatif Strategi Bersaing Usaha *Baglog* Jamur di Alas Jamur Sukoharjo

Alternatif strategi dirumuskan setelah dilakukan analisis faktor internal dan faktor eksternal perusahaan. Perumusan alternatif strategi dilakukan menggunakan alat analisis Matriks SWOT dengan dua pendekatan yaitu pendekatan secara kuantitatif dan pendekatan secara kualitatif.

1. Matriks SWOT Pendekatan Kuantitatif

Perolehan hasil dari Matriks IFE dan Matriks EFE dapat disusun pada Matriks SWOT dengan pendekatan kuantitatif yang dapat menunjukkan

posisi perusahaan dalam tampilan 4 kuadran. Pada sumbu *x* dari Matriks SWOT pendekatan kuantitatif diperoleh dari Matriks IFE usaha *baglog* jamur di Alas Jamur dan diperoleh angka sebesar 1,4468 (+). Pada sumbu *y* dari Matriks SWOT pendekatan kuantitatif diperoleh dari Matriks EFE usaha *baglog* jamur di Alas Jamur dan diperoleh angka sebesar 1,4214 (+). Apabila digambarkan ke dalam Matriks SWOT pendekatan kuantitatif, maka posisi usaha *baglog* Alas Jamur adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Matriks SWOT Pendekatan Kuantitatif usaha Alas Jamur

Gambar 1 menunjukkan bahwa usaha *baglog* Jamur di Alas Jamur berada pada kuadran I yaitu progresif. Pada kuadran ini, strategi yang dapat dilakukan adalah dengan memaksimalkan kekuatan serta memanfaatkan peluang perusahaan. Menurut Perace dan Robinson (2013) alternatif strategi yang sesuai dengan posisi I adalah strategi pertumbuhan terkonsentris melalui pengembangan pasar, pengembangan produk atau kombinasi keduanya. Strategi lain adalah integrasi melalui akuisisi perusahaan baik integrasi vertikal maupun integrasi horizontal, strategi diversifikasi konsentris, serta strategi ventura bersama melalui penggabungan beberapa

perusahaan membentuk bisnis yang dimiliki bersama dan beroperasi untuk keuntungan bersama.

2. Matriks SWOT Pendekatan Kualitatif

Berdasarkan analisis pada kuadran Matriks SWOT dengan pendekatan kuantitatif diketahui bahwa usaha *baglog* Alas Jamur berada pada kuadran I, sehingga dalam Matriks SWOT pendekatan kualitatif strategi yang dirumuskan adalah SO. Perumusan strategi dengan menyesuaikan posisi usaha ini akan menghasilkan alternatif strategi yang sesuai dengan keadaan usaha. Hasil Analisis Matriks SWOT pendekatan kualitatif sebagai berikut:

Tabel 6 Matriks SWOT Pendekatan Kualitatif Usaha *Baglog* Jamur Pada Alas Jamur

	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Faktor internal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Komunikasi yang baik antara pemilik dengan karyawan 2. Pembukuan dilakukan secara tertib 3. Kualitas produk baik 4. Harga terjangkau 5. Pelayanan purna jual yang baik 6. Sistem pembayaran sangat mudah 7. Tenaga kerja terpercaya 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya jabatan rangkap pemilik dalam struktur organisasi tenaga kerja 2. Proses produksi masih sederhana 3. Modal masih meminjam dari pihak eksternal 4. Promosi dan periklanan masih minim 5. Belum ada program peningkatan mutu SDM
Faktor eksternal		
Peluang (O)	Strategi S-O	Strategi W-O
<ol style="list-style-type: none"> 1. Perkembangan ekonomi masyarakat baik 2. Penetapan Kampung Jamur Polokarto 3. Adanya pelatihan dan pembinaan dari Pemerintah 4. Mendapat respon yang baik dari masyarakat 5. Perkembangan teknologi pesat 6. Terjadi hubungan yang baik antara produsen dan pemasok 7. Permintaan konsumen semakin meningkat 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan promosi penjualan dan periklanan produk melalui <i>online</i> disertai pelatihan SDM guna meningkatkan mutu SDM untuk memperlancar kegiatan promosi (S3,S4,S5, S6,O1,O2,O5,O7) 2. Mempertahankan dan meningkatkan kualitas <i>baglog</i> (S1, S3, S7, O4, O5, O6, O7) 3. Produsen bekerjasama dengan pengusaha <i>baglog</i> lainnya untuk memenuhi permintaan pasar (S3, S4, O2, O7) 	
Ancaman (T)	Strategi S-T	Strategi W-T
<ol style="list-style-type: none"> 1. Harga alat-alat produksi semakin mahal 2. Harga bahan baku utama semakin tinggi 3. Tuntutan konsumen semakin tinggi 4. Banyaknya usaha sejenis 5. Pesaing sudah melakukan promosi melalui media <i>online</i> 		

Sumber : Analisis Data Primer, 2017.

Berdasarkan analisis dengan Matriks SWOT pendekatan kualitatif diatas diperoleh beberapa alternatif strategi yang telah disesuaikan dengan posisi usaha. Alternatif strategi yang dapat diterapkan untuk menghadapi persaingan usaha *baglog* jamur pada Alas Jamur sebagai berikut :

1. Melakukan promosi penjualan dan periklanan produk melalui media *online* disertai pelatihan SDM guna meningkatkan mutu SDM untuk memperlancar kegiatan promosi (S3,S4,S5, S6,O1,O2,O5,O7).

Melakukan promosi penjualan dan periklanan melalui media *online* disertai pelatihan SDM guna meningkatkan mutu SDM untuk memperlancar kegiatan promosi diharapkan dapat menjadi sumber informasi bagi petani jamur maupun menarik konsumen baru untuk memulai bisnis budidaya jamur. Disertainya pelatihan SDM sangat membantu dalam kegiatan promosi karena karyawan yang awalnya gaptek atau gagap teknologi menjadi paham bagaimana mengoperasikan teknologi informasi terutama dalam menggunakan media sosial untuk promosi melalui *online*. Dengan adanya promosi dan periklanan melalui media sosial diharapkan dapat dijangkau oleh semua kalangan karena saat ini hampir setiap orang memiliki kemudahan dalam mengakses internet. Inti dari promosi ini adalah memperkenalkan dan menginformasikan kepada masyarakat terutama petani jamur bahwa terdapat produk *baglog* yang tidak kalah bagus dengan produk lainnya. Setelah konsumen mengetahui produk tersebut, diharapkan konsumen akan terpengaruh dan terbujuk sehingga membeli produk *baglog* tersebut.

2. Mempertahankan dan meningkatkan kualitas *baglog* (S1, S3, S7, O4, O5, O6, O7).

Produk *baglog* jamur memiliki kesempatan pasar yang lebih luas karena saat ini banyak masyarakat yang mulai membudidayakan jamur, dimana hasil produksinya menjadi salah satu sumber pemasukan bagi masyarakat. Strategi mempertahankan atau meningkatkan kualitas produk dilakukan Alas Jamur sebagai upaya pemenuhan permintaan *baglog* yang semakin meningkat. Kualitas *baglog* menjadi hal yang penting dalam menjaga kepercayaan konsumen. Kualitas *baglog* yang semakin baik akan

menarik pelanggan untuk membeli *baglog* di Alas Jamur dan konsumen yang sudah menjadi pelanggan akan loyal terhadap produk *baglog* dari Alas Jamur.

3. Produsen bekerja sama dengan pengusaha *baglog* lainnya untuk memenuhi permintaan pasar (S3, S4, O2, O7).

Produsen bekerja sama dengan pengusaha *baglog* lainnya untuk memenuhi permintaan pasar merupakan salah satu upaya untuk mempertahankan usaha yang sudah ada. Produsen dapat mensubkontrakan kepada pengusaha *baglog* lain jika terdapat pesanan dalam jumlah besar dan tidak dapat dipenuhi langsung oleh Alas Jamur. Sebelum melakukan subkontrak ke pengusaha lainnya, Alas Jamur melakukan survey terlebih dahulu kepada pengusaha-pengusaha *baglog* yang menurutnya dapat untuk diajak bekerja sama. Pengusaha lain yang akan diajak bekerja sama adalah pengusaha yang memiliki kualitas produk sejenis dan harga produk sama. Selain itu, dalam bekerja sama harus dibuat perjanjian secara tertulis mengenai kedua belah pihak, sehingga tidak ada yang merasa dirugikan.

Prioritas Strategi Bersaing Usaha *Baglog* Jamur Pada Alas Jamur

Penentuan prioritas strategi bersaing usaha *baglog* jamur dapat dilakukan dengan menggunakan Matriks QSP (*Quantitative Strategic Planning Matriks*) sebagai alat analisis. Analisis alternatif strategi untuk memperoleh prioritas Strategi bersaing usaha *baglog* jamur pada Alas Jamur dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 7. Matriks QSP Usaha *Baglog* Jamur Pada Alas Jamur

Faktor-Faktor Kunci	Bobot	Alternatif Strategi					
		Strategi 1		Strategi 2		Strategi 3	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
Kekuatan							
1. Komunikasi yang baik antara pemilik dengan karyawan	0,0684	3	0,2052	4	0,2736	2	0,1368
2. Pembukuan dilakukan secara tertib	0,0732	4	0,2928	2	0,1464	3	0,2196
3. Kualitas produk baik	0,1206	3	0,3617	4	0,4822	2	0,2411
4. Harga terjangkau	0,0929	4	0,3718	3	0,2788	2	0,1859
5. Pelayanan purna jual yang baik	0,0910	3	0,2730	4	0,3640	2	0,1820
6. Sistem pembayaran sangat mudah	0,0804	3	0,2411	2	0,1607	1	0,0804
7. Tenaga kerja terpercaya	0,0569	2	0,1137	3	0,1706	1	0,0569
Kelemahan							
1. Adanya jabatan rangkap pemilik dalam struktur organisasi tata kerja	0,0832	2	0,1665	1	0,0832	3	0,2497
2. Proses produksi masih sederhana	0,0727	2	0,1454	3	0,2180	1	0,0727
3. Modal masih meminjam dari pihak eksternal	0,0792	4	0,3166	2	0,1583	3	0,2375
4. Promosi dan periklanan masih minim	0,1048	4	0,4193	2	0,2097	3	0,3145
5. Belum ada program peningkatan mutu sumberdaya manusia (SDM)	0,0768	4	0,3070	3	0,2303	2	0,1535
Jumlah	1		3,2141		2,7759		2,1305
Peluang							
1. Perkembangan ekonomi masyarakat baik	0,0836	3	0,2507	2	0,1671	4	0,3343
2. Penetapan Kampung Jamur Polokarto	0,0798	3	0,2395	2	0,1597	4	0,3193
3. Pelatihan dan pembinaan dari Pemerintah	0,0825	2	0,1650	3	0,2475	4	0,3300
4. Mendapat respon yang baik dari masyarakat	0,1021	4	0,4086	2	0,2043	3	0,3064
5. Perkembangan teknologi pesat	0,0700	4	0,2799	3	0,2099	2	0,1400
6. Terjadi hubungan yang baik antara produsen dan pemasok	0,0719	3	0,2158	2	0,1439	1	0,0719
7. Permintaan konsumen semakin meningkat	0,0934	4	0,3735	2	0,1867	3	0,2801
Ancaman							
1. Harga alat-alat produksi semakin tinggi	0,0765	1	0,0765	2	0,1529	3	0,2294
2. Harga bahan baku utama terus naik	0,0704	4	0,2816	3	0,2112	2	0,1408
3. Tuntutan konsumen semakin tinggi	0,0996	3	0,2988	4	0,3984	2	0,1992
4. Banyaknya usaha sejenis	0,0819	4	0,3277	3	0,2458	2	0,1638
5. Pesaing sudah melakukan promosi melalui media <i>online</i>	0,0883	4	0,3531	3	0,2649	2	0,1766
Jumlah			3,2707		2,5923		2,6919
Total			6,4848		5,3682		4,8224

Sumber : Analisis Data Primer, 2017.

Berdasarkan Tabel 7 diperoleh strategi terbaik yang dapat diterapkan dalam menghadapi persaingan usaha *baglog* jamur pada Alas Jamur Strategi I yaitu melakukan promosi penjualan dan periklanan produk melalui media *online* disertai pelatihan SDM guna meningkatkan mutu SDM untuk memperlancar kegiatan promosi dengan nilai STAS 6,4848. Selain strategi tersebut, strategi lain yang dapat dilakukan adalah Strategi II merupakan mempertahankan dan meningkatkan kualitas *baglog* dengan nilai STAS 5,3682. Selain strategi II, ada Strategi III yaitu Produsen bekerja sama dengan

pengusaha *baglog* lainnya untuk memenuhi permintaan pasar dengan nilai STAS 4,8224.

Strategi melakukan promosi penjualan serta periklanan produk melalui media *online* disertai pelatihan SDM guna meningkatkan mutu SDM untuk memperlancar kegiatan promosi diharapkan dapat menarik konsumen baru, memperluas pasar dan meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk sehingga penjualan produk di Alas Jamur meningkat. Peningkatan penjualan ini akan berdampak positif pada pendapatan yang diterima oleh Alas Jamur.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian strategi bersaing usaha *baglog* jamur pada Alas Jamur, Posisi bersaing usaha *baglog* jamur pada Alas Jamur menempati posisi pertama dibandingkan dengan usaha *baglog* jamur lainnya dengan total skor usaha sebesar 3,350. Kondisi internal usaha yang menjadi kekuatan Alas Jamur adalah komunikasi yang baik antara pemilik dengan karyawan, pembukuan dilakukan secara tertib, kualitas produk baik, harga terjangkau, pelayanan purna jual yang baik, sistem pembayaran sangat mudah, tenaga kerja terpercaya. Sedangkan faktor internal yang menjadi kelemahannya adalah adanya jabatan rangkap pemilik dalam struktur organisasi tata kerja, proses produksi masih sederhana, modal masih meminjam dari pihak eksternal, promosi dan periklanan masih minim, belum ada program peningkatan mutu SDM.

Kondisi eksternal yang menjadi peluang bagi usaha Alas Jamur adalah perkembangan ekonomi masyarakat baik, penetapan kampung jamur polokarto, pelatihan dan pembinaan dari pemerintah, mendapat respon yang baik dari masyarakat, perkembangan teknologi pesat, terjadi hubungan yang baik antara produsen dan pemasok, permintaan konsumen semakin meningkat. Sedangkan kondisi eksternal yang menjadi ancamannya adalah harga alat-alat produksi semakin tinggi, harga bahan baku utama semakin tinggi, tuntutan konsumen semakin tinggi, banyaknya usaha sejenis, pesaing sudah melakukan promosi melalui media *online*.

Berdasarkan matriks SWOT pendekatan kuantitatif perusahaan berada pada kuadran I yaitu progresif. Alternatif strategi yang dapat dirumuskan adalah Melakukan promosi penjualan dan periklanan produk melalui media *online* disertai pelatihan SDM guna meningkatkan mutu SDM untuk memperlancar kegiatan promosi, mempertahankan dan

meningkatkan kualitas *baglog*, dan produsen bekerja sama dengan pengusaha *baglog* lainnya untuk memenuhi permintaan pasar.

Prioritas strategi yang sebaiknya dilakukan pada usaha media tanam (*baglog*) jamur pada Alas Jamur adalah Melakukan promosi penjualan dan periklanan produk melalui *online* disertai pelatihan SDM guna meningkatkan mutu SDM untuk memperlancar kegiatan promosi dengan nilai total TAS sebesar 6,4848.

Berdasarkan hasil penelitian ini maka saran yang dapat diberikan adalah Mempertahankan keunggulan bersaing dengan membuat standar operasional usaha secara tertulis termasuk didalamnya faktor penentu keberhasilan usaha dan menerapkan standar operasional sehingga mempunyai acuan dalam menjalankan usaha, memilih media promosi dan periklanan *online* yang paling efektif digunakan seperti *facebook*, *blog*, dan *instagram*. Diharapkan untuk penelitian selanjutnya menggunakan *baglog* dalam kondisi yang sama terutama jumlah miselium merambat.

DAFTAR PUSTAKA

- Bungin, Burhan. 2003. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- David, Fred R. 2011. *Konsep Manajemen Strategis*. Edisi Ke Duabelas. Versi Bahasa Indonesia. Jakarta : Salemba Empat.
- Marlina, Nunung D., Abbas Siregar D. 2001. *Budidaya Jamur Kuping Pembibitan dan Pemeliharaan*. Yogyakarta : Kanisius.
- Pearce, J.A. dan Robinson, R.B. 2013. *Manajemen Strategis Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian*. Jakarta : Salemba Empat.
- Setyawati, Tutik. 2011. *Analisis Biaya Dan Pendapatan Industri Benih (Bag Log) Jamur Tiram Putih (Pleurotus Astartus Strain Florida) Di*

Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian (BPTP) Jawa Timur.

Sumarni, Yohana I., Cahyo Saporito. 2010.

Usaha 6 Jenis Jamur Skala Rumah Tangga. Bogor : Penebar Swadaya.

Yannopoulos, Peter. 2011. Defensive and Offensive Strategies for Market Success. *International Journal of Business and Social Science*, Vol. 2 No. 13.