

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Identitas Responden

Identitas responden adalah ciri-ciri yang dimiliki oleh seseorang yang berhubungan dengan aspek kehidupan dengan lingkungannya yang meliputi umur, pendidikan, jenis kelamin dan lama bekerja. Responden penelitian ini adalah pemilik, karyawan dan konsumen. Responden tersebut menjadi subjek penelitian dalam mengetahui strategi pemasaran dan analisis efisiensi dalam pengembangan usaha budidaya jamur tiram yang terjadi dalam penelitian yang telah dilakukan.

Tabel 9. Identitas Informan pada Usaha Budidaya Jamur Tiram KWT-C di Desa Sudirman Kecamatan Tanralili, Kabupaten Maros.

No	Nama	Jenis Kelamin	Umur (Tahun)	Pendidikan	Jabatan/Bagian	Lama Bekerja (Tahun)
1	Syahrul H	L	48	SMA	Pemilik	10
2	Sutarni	P	42	SMK	Keuangan	10
3	Guntur	L	27	SMK	Produksi	2
4	Afdal	L	19	SMA	Produksi	2
5	Wahyu	L	28	SMA	Produksi	2
6	Nila	P	35	SMP	Produksi	1
7	Marwah	P	25	SMA	Produksi	1
Rata-rata		-	32	-	-	4

Sumber: Data Lampiran 1

Berdasarkan Tabel 9 menjelaskan bahwa responden di atas adalah seorang pemilik dan beberapa karyawan yang bekerja pada bagian produksi. Usia rata-rata responden adalah 32 tahun, artinya umur tersebut dalam kategori produktif untuk bekerja. Sedangkan lama bekerja rata-rata 4 tahun. Lama bekerja menunjukkan lamanya responden menekuni pekerjaan tersebut dinyatakan dalam satuan tahun.

Lama dapat mempengaruhi produksi karena semakin lama mereka bekerja maka akan semakin terampil dalam memproduksi dan memasarkan jamur tiram.

Tabel 10. Identitas Responden Konsumen pada Usaha Budidaya Jamur Tiram KWT-C di Desa Sudirman Kecamatan Tanralili, Kabupaten Maros.

No.	Jenis Kelamin	Konsumen	
		Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	Perempuan	10	71,43
2.	Laki-laki	4	28,57
Total		14	100

Sumber: Data Lampiran 1.

Berdasarkan Tabel 10 dapat dilihat jenis kelamin responden konsumen Usaha Budidaya Jamur Tiram KWT-C berjumlah 14 orang yang diantaranya terdiri dari 10 orang perempuan dan 4 orang laki-laki dengan perbandingan 71,43% dari konsumen perempuan 28,57% dari konsumen laki-laki.

Tabel 11. Identitas Responden Konsumen Usaha Budidaya Jamur Tiram Menurut Umur

No	Umur (Tahun)	Konsumen	
		Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	21-38	10	71.43
2	39-56	3	21.43
3	57-75	1	7.14
Total (Tahun)		14	100

Sumber: Data Lampiran 1

Berdasarkan Tabel 11 dapat dilihat bahwa responden konsumen terdiri dari 14 orang yang terdiri dari 10 orang dengan persentase 71,43%, 3 orang dengan persentase 21,43% dan 1 orang dengan persentase 7,14%.

Tabel 12. Identitas Responden Konsumen Usaha Budidaya Jamur Tiram Menurut Pekerjaan

No	Pekerjaan	Konsumen	
		Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Mahasiswa	3	21,42
2	PNS	2	14,29
3	Pedagang Campuran	2	14,29
4	Ibu Rumah Tangga	3	21,43
5	Petani	1	7,14
6	Mitra Jamur	2	14,29
7	Pengangguran	1	7,14
Total		14	100

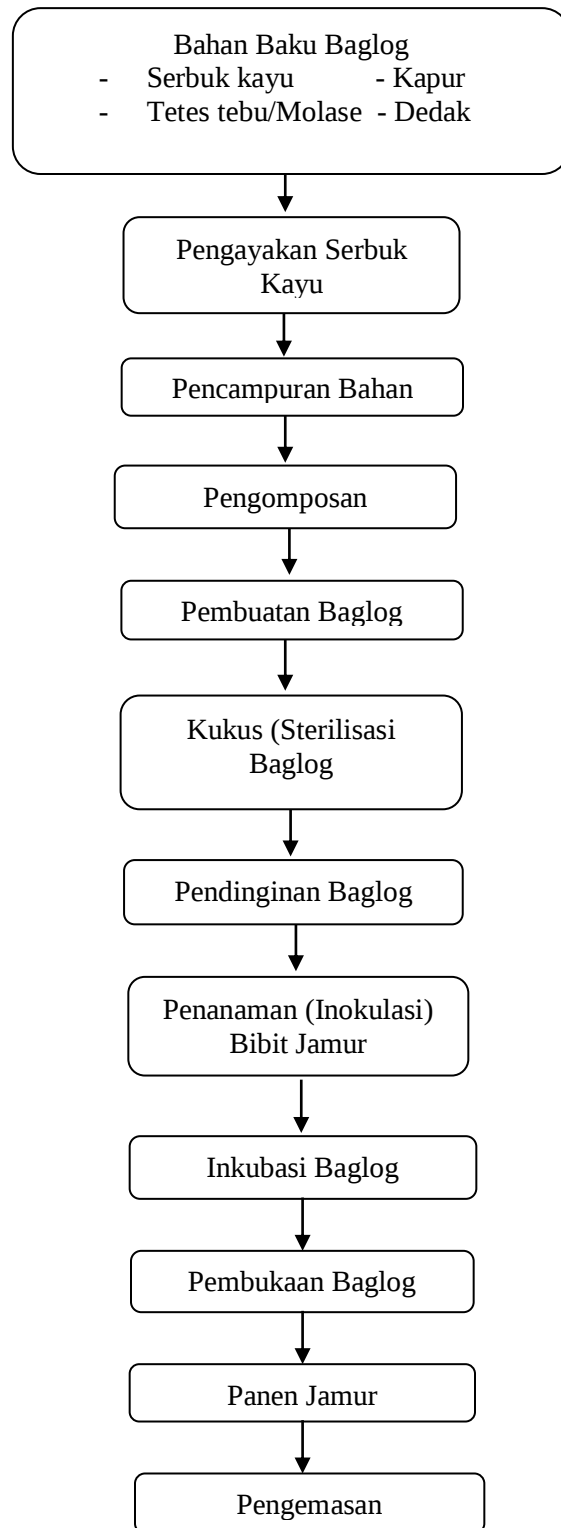
Sumber: Data Lampiran 1

Berdasarkan Tabel 12 dapat dilihat bahwa terdapat 14 orang konsumen dengan pekerjaan yang terdiri dari Mahasiswa 3 orang, PNS 2 orang, Pedagang campuran 2 orang, IRT 3 orang, Petani 1 orang, Mitra Jamur 2 orang dan pengangguran 1 orang. Nilai rata-rata presentase yang dimiliki responden konsumen usaha budidaya jamur tiram KWT-C sebesar 12,50%.

5.2 Proses Produksi Jamur Tiram

Proses produksi dapat diartikan sebagai suatu cara, metode dan teknik untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa dengan menggunakan sumber daya yang ada. Proses produksi usaha jamur tiram dapat dilihat pada Gambar

4.



Gambar 4. Proses Produksi Pembuatan Jamur Tiram pada KWT-C di Desa Sudirman, Kecamatan Tanralil, Kabupaten Maros.

Deskripsi tahapan proses produksi jamur tiram pada KWT-C, yaitu:

1. Proses pengolahan produksi berawal dari pengumpulan bahan dan peralatan seperti membeli serbuk kayu, dedak, kapur, kemudian membawa bahan baku tersebut ke rumah produksi yaitu Usaha KWT-C yang berada di Desa Sudirman, Kecamatan Tanralili, Kabupaten Maros untuk diolah.
2. Pengayakan dilakukan dengan cara memisahkan atau menyaring serbuk kayu gergaji yang besar dan kecil sehingga didapatkan serbuk kayu gergaji yang halus dan seragam. Tujuannya untuk mendapatkan media tanam yang memiliki kepadatan tertentu tanpa merusak baglog dan mendapatkan tingkat pertumbuhan miselium yang merata.
3. Pencampuran bahan baku untuk pembuatan 1000 baglog yaitu serbuk kayu 625 kg, dedak 129 kg, kapur 10,5 kg dan molase 1liter. Tujuannya menyediakan sumber hara atau nutrisi yang cukup bagi pertumbuhan dan perkembangan jamur tiram sampai siap dipanen. Media untuk pertumbuhan jamur tiram sebaiknya dibuat menyerupai kondisi tempat tumbuhan jamur tiram di alam.
4. Bahan yang telah dicampur bisa dikomposkan 1 hari, 3 hari, 7 hari atau langsung dikantongi.
5. Pembuatan baglog dengan cara memasukan campuran media ke dalam plastik *polipropile* (PP) dengan kepadatan tertentu agar miselium jamur dapat tumbuh

maksimal dan menghasilkan panen yang optimal. Tujuannya menyediakan media tanam bagi bibit jamur.

6. Sterilisasi dilakukan untuk menonaktifkan mikroba, baik bakteri, kapang, maupun khamir yang dapat mengganggu pertumbuhan jamur yang ditanam. Tujuannya mendapatkan serbuk kayu yang steril bebas dari mikroba dan jamur lain yang tidak dihendaki. Sterilisasi dilakukan pada suhu 105°C selama 8 – 10 jam.
7. Untuk menurunkan suhu media tanam yang telah disterilkan, maka dilakukan pendinginan agar bibit yang akan dimasukkan ke dalam baglog tidak mati. Pendinginan dilakukan 8-12 jam sebelum di inokulasi. Temperatur yang diinginkan adalah $30 - 35^{\circ}\text{C}$.
8. Inokulasi atau proses pemindahan sejumlah kecil miselium jamur dari biakan induk kedalam media tanaman yang telah disediakan. Tujuannya untuk menumbuhkan miselium jamur pada media tanam hingga menghasilkan jamur yang siap panen.
9. Inkubasi yaitu menyimpan atau menempatkan media tanam yang telah diinokulasi pada kondisi ruang tertentu agar miselium jamur tumbuh. Tujuannya untuk mendapatkan pertumbuhan miselium.
10. Jamur dipanen setelah 3 hari muncul pinhead, ukuran jamur cukup dan jamur tidak terlalu basah, hal ini akan mempengaruhi harga di pasar.
11. Jamur yang telah dipanen dibersihkan kemudian dikemas dalam kantong plastik ukuran 1 kg dan siap dipasarkan.

5.3 Biaya Produksi Jamur Tiram

5.3.1 Biaya Variabel

Biaya tidak tetap (variabel) adalah biaya yang besarnya berubah secara proporsional dengan kapasitas produksi yang diusahakan. Jumlah variabel yang dikeluarkan oleh usaha budidaya jamur tiram pada KWT-C berbeda-beda jumlahnya tergantung pada jumlah pembelian bahan baku dan upah tenaga kerja. Kemudian jumlah rata-rata biaya yang dikeluarkan oleh usaha budidaya jamur tiram pada KWT-C untuk pembelian bahan baku dan upah tenaga kerja. Adapun biaya variabel dilihat pada Tabel berikut.

Tabel 13. Rata-rata Biaya Variabel Usaha Budidaya Jamur Tiram pada KWT-C di Desa Sudirman, Kecamatan Tanralili, Kabupaten Maros.

No.	Uraian Biaya	Jumlah (unit)	Harga (Rp/Unit)	Biaya Variabel (Rp)
1.	Bibit	20 botol	15.000	300.000
2.	Spiritus	1/2 liter	17.000	17.000
3.	Plastik baglog	1000 lembar	35	35.000
4.	Serbuk	625 kg	-	-
5.	Karet	1 bungkus	25.000	25.000
6.	Dedak	129 kg	4.000	516.000
7.	Kapur	10,5 kg	14.700	154.350
7.	Alkohol	1 liter	65.000	65.000
8.	Gas 3 kg	10 buah	20.000	200.000
9.	Pestisida nabati	1/2 kg	20.000	20.000
10.	Molase	1 liter	30.000	30.000
11.	Tenaga Kerja	7	71.500	500.500
Total Biaya Variabel				1.862.850

Sumber Lampiran 3

Berdasarkan Tabel 13 menunjukkan jenis biaya variabel rata-rata yang dikeluarkan oleh setiap respon perbulan produksi jamur tiram. Biaya variabel antara

lain adalah bibit, spritus, plastik baglog, serbuk, karet, dedak, kapur, alcohol, gas 3 kg, pestisida nabati dan molase.

5.3.2 Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang besarnya tidak dipengaruhi oleh banyaknya kapasitas produksi. Biaya tetap dalam usaha budidaya jamur tiram yang meliputi biaya penyusutan peralatan seperti biaya pembelian press baglog, drum pengukus, gerobak, timbangan dan kumbung. Berikut data biaya tetap yang dikeluarkan dalam usaha budidaya jamur tiram pada KWT-C.

Tabel 14. Rata-rata Biaya Tetap Usaha Budidaya Jamur Tiram pada KWT-C di Desa Sudirman, Kecamatan Tanralili, Kabupaten Maros.

No	Jenis Biaya	Total Biaya	
		(Rp/Tahun)	(Rp/Periode)
1.	Penyusutan Alat	1.452.500	363.125
2.	Pajak Bangunan	100.000	25.000
Total		1.552.500	388.125

Sumber Lampiran 2

Berdasarkan Tabel 14 di atas menunjukkan data biaya tetap yang dikeluarkan oleh responden usaha budidaya jamur tiram pada KWT-C yaitu penyusutan alat pertahun Rp. 1.452.500 sedangkan perperiode Rp. 363.125 dan pajak bangunan Rp 100.000 sedangkan perperiode Rp. 25.000.

5.4 Produksi dan Pendapatan

Produksi adalah suatu kegiatan dari perpaduan atau kombinasi berbagai faktor produksi (modal, tenaga kerja, tanah) untuk menghasilkan output atau suatu kegiatan mengkombinasikan faktor produksi guna menambah nilai guna barang dan jasa. Produksi berdampak besar terhadap pengembangan usaha budidaya jamur tiram pada

KWT-C kedepan. Produksi jamur tiram dihasilkan setiap bulan.

Tingkat pendapatan yang di peroleh usaha budidaya jamur tiram pada KWT-C yang ditentukan oleh jumlah satuan fisik produksi yang dihasilkan dan nilai produksi persatuan fisik penerimaan yang tinggi tidaklah mutlak menunjukkan pendapatan yang tinggi, oleh karena itu pengeluaran perlu dirinci dengan baik. Analisis pendapatan meliputi produksi, biaya tetap, biaya variabel dan keuntungan atau pendapatan. Produksi yang di maksudkan adalah banyaknya hasil yang diperoleh dari usaha budidaya jamur tiram pada KWT-C yang dikelolah setiap bulannya oleh responden.

Tabel 15. Biaya Produksi, Penerimaan dan Pendapatam Responden di Desa Sudirman, Kecamatan Tanralili, Kabupaten Maros.

No.	Uraian	Nilai (Rp/periode)
		(Unit)
1.	Penerimaan (1000 baglog)	
	a. Produksi (Kg)	461
	b. Harga (Rp/Kg	30.000
	Total Penerimaan (TR, Rp)	13.830.000
2.	Biaya Produksi	
	a. Biaya Variabel	1.862.850
	b. Biaya Tetap	388.125
	Total Biaya (TC,Rp)	2.250.975
	Pendapatan (TR-TC, Rp)	11.579.025

Sumber Lampiran 5

Berdasarkan Tabel 15 menunjukkan produksi rata-rata usaha budidaya jamur tiram pada KWT-C sebanyak 461 kg, sehingga menghasilkan penerimaan sebanyak Rp.13.830.000 Penerimaan tersebut dikurang dengan adanya biaya produksi rata-rata sebanyak Rp. 2.250.975 Sehingga menghasilkan total pendapatan usaha jamur tiram

pada KWT-C di Desa Sudirman, Kecamatan Tanralili, Kabupaten Maros dalam satu bulan sebanyak Rp. 11.579.025. Pendapatan tersebut dikategorikan untung.

Hipotesis 1 yang mengatakan "Pendapatan jamur tiram pada usaha KWT-C di Desa Sudirman, Kecamatan Tanralili, Kabupaten Maros, menguntungkan." Maka hipotesis 1 diterima.

5.1 Efisiensi Pemasaran

Efisiensi merupakan suatu ukuran keberhasilan yang dinilai dari segi besarnya biaya yang mencapai hasil kegiatan yang dijalankan. Efisiensi pemasaran merupakan perbandingan antara biaya pemasaran dengan harga jual di tingkat konsumen yang dinyatakan dalam persen. Adapun efisiensi pemasaran usaha budidaya jamur tiram dapat dilihat sebagai berikut.

$$\begin{aligned} EP &= \frac{BP}{TNP} \times 100 \% \\ EP &= \frac{1.950.000}{4.500.000} \times 100\% \\ &= 43,33\% \end{aligned}$$

Nilai efisiensi pada usaha budidaya jamur tiram sebesar 43,33%. Menurut kriteria keputusan yaitu jika nilai efisiensi < 50% maka pemasaran produk usaha jamur tiram dapat dikatakan efisien (Soekartawati, 2003).

5.2 Analisis Faktor Internal dan Eksternal

5.2.1 Faktor Internal

Faktor internal adalah segala sesuatu yang dimiliki oleh usaha tani berupa

kekuatan dan kelemahan. Faktor internal pada usaha budidaya jamur tiram pada KWT-C di Desa Sudirman berupa harga jamur terjangkau, adanya sumber daya manusia tetap, panen dilakukan setiap hari, adanya mitra yang siap menampung jamur tiram, fasilitas masih sederhana, lokasi strategis, dan kurangnya modal.

Tabel 16. Penilaian Faktor Internal pada Usaha Budidaya Jamur Tiram pada KWT-C di Desa Sudirman, Kecamatan Tanralili, Kabupaten Maros.

No	Indikator Faktor Internal	Total Nilai	Rata-rata Skor	Kategori
1	Harga Jamur Terjangkau	71	3,38	Kekuatan
2	Adanya Sumber Daya Manusia Tetap	73	3,47	Kekuatan
3	Panen dilakukan Setiap Hari	72	3,42	Kekuatan
4	Lokasi Strategis	70	3,33	Kekuatan
5	Fasilitas Masih Sederhana	36	1,71	Kelemahan
6	Kurangnya Modal	29	1,38	Kelemahan

Sumber Lampiran 7

Keterangan: $> 2,50$ = Kekuatan $\leq 2,50$ = Kelemahan

Berdasarkan Tabel 16, nilai rata-rata skor $> 2,50$ masuk dalam kategori kekuatan dan nilai rata-rata skor $\leq 2,50$ masuk dalam kategori kelemahan. Berdasarkan hasil analisis maka diperoleh indikator yang termasuk dalam faktor kekuatan antara lain harga jamur terjangkau, adanya sumberdaya manusia tetap, panen dilakukan setiap hari dan lokasi strategis. Indikator yang termasuk dalm faktor kelemahan yaitu fasilitas masih sederhana dan kurangnya modal,. Hasil identifikasi ini berdasarkan hasil pengamatan langsung di lapangan dan penelitian responden yaitu pemilik, karyawan dan konsumen. Berikut penjelasan tiap-tiap indikator kekuatan dan kelemahan faktor internal.

1. Faktor Kekuatan

Faktor kekuatan merupakan bagian dari faktor strategi internal, faktor tersebut sebagai kekuatan yang akan mempengaruhi pemasaran usaha Jamur Tiram. Faktor-faktor yang menjadi kekuatan harus digunakan semaksimal mungkin dalam upaya untuk merumuskan strategi pemasaran usaha jamur tiram pada KWT-C, faktor-faktor tersebut terdiri dari:

a. Harga Jamur Terjangkau

Harga Jamur memperoleh total nilai dari responden sebesar 71 dengan rata-rata skor 3,38 sehingga dikategorikan sebagai kekuatan. Penetapan harga cukup murah dan terjangkau dan telah sesuai dengan target pasar usaha Jamur tiram. Adapun harga yang ditetapkan untuk produk kemasan 1 Kg yaitu Rp. 30.000.

b. Sumberdaya Manusia Tetap

Indikator sumberdaya manusia pada penilaian memperoleh total nilai 73 dengan rata-rata skor 3,47 sehingga tergolong sebagai kekuatan. Jumlah tenaga kerja yaitu 7 orang sehingga cukup untuk menyelesaikan pekerjaan yang harus dikerjakan sehingga untuk menciptakan kepuasan konsumen dapat maksimal.

c. Panen Dilakukan Setiap Hari

Indikator kualitas produk memperoleh total nilai dari responden sebesar 72 dengan rata-rata skor 3,42 sehingga dikategorikan sebagai kekuatan. Dengan kegiatan panen setiap hari mengakibatkan perputaran uang terus berjalan dan dapat mengurangi resiko.

d. Lokasi Strategis

Indikator lokasi strategis memperoleh total nilai dari responden sebesar 70 dengan

rata-rata skor 3,33 sehingga dikategorikan sebagai kekuatan. Lokasi usaha jamur tiram terbilang strategis karena lokasi nya yang dapat di akses di maps, dan juga tidak terlalu jauh dari tempat memasarkan.

2. Faktor Kelemahan

Faktor kelemahan merupakan bagian dari faktor strategis internal, faktor tersebut dianggap sebagai kelemahan yang akan mempengaruhi usaha jamur tiram. Faktor-faktor yang menjadi kelemahan harus diminimalisir dalam upaya untuk merumuskan strategi pemasaran usaha jamur tiram, faktor-faktor kelemahan tersebut terdiri dari:

1) Fasilitas Masih Sederhana

Indikator fasilitas memperoleh total nilai dari responden sebesar 36 dengan rata-rata skor 1,71 sehingga dikategorikan sebagai kelemahan. Fasilitas usaha jamur pada KWT – C tergolong sederhana sehingga dapat mempengaruhi pertumbuhan jamur dan resiko jamur terkena penyakit lebih besar.

2) Kurangnya Modal

Indikator kurangnya modal memperoleh total nilai dari responden sebesar 29 dengan rata-rata skor 1,38 sehingga dikategorikan sebagai kelemahan. Usaha jamur tiram pada KWT-C ingin mengembangkan usahanya tetapi mengalami masalah modal sehingga perkembangan usaha tidak pesat.

5.6.2. Faktor Eksternal

Analisis faktor eksternal usaha budidaya jamur tiram pada KWT-C dilakukan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi faktor-faktor yang berada di luar kontrol

usaha jamur tiram. Analisis terfokus pada faktor-faktor kunci yang menjadi peluang, sehingga memudahkan usaha ini untuk menentukan strategi-strategi dalam memanfaatkan peluang dan menghindari ancaman. Berikut faktor-faktor eksternal yang dianalisis pada usaha jamur tiram:

Berdasarkan hasil analisis sesuai jawaban responden maka diperoleh indikator dari faktor eksternal yaitu selera atau minat masyarakat dalam mengonsumsi jamur tiran, harga pasar jamur tiram stabil, persaingan masih sedikit, kemudahan memperoleh bahan baku, perubahan cuaca, munculnya pesaing baru, permintaan konsumen. Rekap hasil penilaian responden dapat dilihat pada Tabel 17 berikut.

Tabel 17. Faktor Eksternal usaha budidaya jamur tiram pada KWT-C di Desa Sudirman, Kecamatan Tanralili, Kabupaten Maros.

No.	Indikator Faktor Internal	Total nilai	Rata-rata Skor	Kategori
1	Selera atau Minat Masyarakat dalam Mengonsumsi Jamur Tiram	73	3,47	Peluang
2	Harga Pasar Jamur Tiram tidak Mengalami Penurunan	70	3,33	Peluang
3	Persaingan masih sedikit	65	3,09	Peluang
4	Kemudahan Memperoleh Bahan Baku	74	3,52	Peluang
5	Perubahan Cuaca	32	1,52	Ancaman
6	Munculnya Pesaing Baru	37	1,76	Ancaman
7	Permintaan Konsumen	40	1,90	Ancaman

Sumber: Data Lampiran 9

Keterangan: $> 2,50$ = Kekuatan $\leq 2,50$ = Kelemahan

Berdasarkan Tabel 17 diperoleh indikator yang termasuk dalam faktor peluang antara lain selera atau minat masyarakat dalam mengonsumsi jamur tiran, harga pasar jamur tiram stabil, persaingan masih sedikit dan kemudahan memperoleh

bahan baku. Sedangkan yang termasuk faktor ancaman perubahan cuaca, munculnya pesaing baru dan permintaan konsumen.

1. Peluang

Faktor peluang adalah bagian dari strategi eksternal, faktor-faktor tersebut dianggap sebagai suatu potensi yang dapat dimanfaatkan oleh usaha jamur tiram, Adapun faktor peluang dan ancaman terdiri dari:

a. Minat Masyarakat dalam Mengonsumsi Jamur Tiram

Total nilai dari indikator Minat masyarakat yaitu 73 dengan rata-rata 3,7 masuk dalam kategori peluang. Minat masyarakat dalam mengonsumsi jamur tiram terbilang tinggi sehingga masuk kategori peluang.

b. Harga Stabil

Total nilai dari indikator harga stabil yaitu 70 dengan rata-rata 3,33 masuk dalam kategori peluang. Usaha jamur tiram harga produk yang stabil sehingga sangat jarang mengalami penurunan harga karena memiliki peminat yang cukup besar.

c. Persaingan Masih Sedikit

Total nilai dari indikator harga stabil yaitu 65 dengan rata-rata 3,09 masuk dalam kategori peluang. Jamur tiram adalah komoditi yang laku di pasaran terkadang tidak dapat memenuhi permintaan pasar di karenakan usaha jamur tiram terbilang sedikit, sehingga menjadi keuntungan bagi pemilik usaha jamur tiram.

d. Mudah Memperoleh Bahan Baku

Total nilai dari indikator harga stabil yaitu 74 dengan rata-rata 3,52 masuk dalam kategori peluang. Bahan baku pada pembuatan media jamur tiram adalah

spiritus, pelastik baglog, serbuk, karet, dedak, kapur, dan bibit, bahan ini tentu banyak tersedia di sekitaran lokasi usaha, sehingga proses budidaya menjadi lancar.

e. Perubahan cuaca

Total nilai dari indikator harga stabil yaitu 32 dengan rata-rata 1,52 masuk dalam kategori Ancaman. Cuaca pada Desa Sudirman, Kecamatan Tanralili, Kabupaten Maros sulit untuk deprediksi sewaktu-waktu dapat berubah, sehingga dapat mempengaruhi pertumbuhan jamur tiram, dan potensi penyakit lebih besar.

f. Munculnya Pesaing Baru

Total nilai dari indikator harga stabil yaitu 37 dengan rata-rata 1,76 masuk dalam kategori ancaman. Munculnya pesaing baru akan menjadi masalah pemasaran sehingga dapat menjadi ancaman beralihnya pelanggan, atau turunnya harga produk.

g. Permintaan Konsumen

Total nilai dari indikator harga stabil yaitu 40 dengan rata-rata 1,90 masuk dalam kategori ancaman. Seiring bertambahnya waktu banyak pesaing-pesaing baru dalam usaha jamur tiram, sehingga permintaan pun menjadi berkurang, dan jika permintaan terus berkurang akan berdampak pada usaha yang tidak dapat berkembang.

5.6.3. Matriks IFAS (Internal Strategic Factors Analysis Summary)

Matriks IFAS diperoleh dari hasil analisis faktor internal usaha budidaya jamur tiram, yaitu mengidentifikasi faktor internal kemudian dilakukan penilaian. Hasil penilaian tersebut kemudian dihitung bobot dan rating dari setiap faktor-faktor internal usaha budidaya jamur tiram, maka dapat dilihat pada Tabel 18

Tabel 18. Matriks IFAS (Internal Strategic Factors Analysis Summary) Desa

Sudirman, Kecamatan Tanralili, Kabupaten Maros.

No.	Faktor Internal	Total Nilai	Bobot	Rating	Score
Kekuatan					
1	Harga Jamur Terjangkau	71	0.20	3.38	0.68
2	Adanya Sumber Daya Manusia Tetap	73	0.21	3.48	0.72
3	Panen dilakukan Setiap Hari	72	0.21	3.43	0.70
4	Lokasi Strategis	70	0.20	3.33	0.66
Subtotal		286	0.81		2.77
Kelemahan					
1	Fasilitas Masih Sederhana	36	0.10	1.71	0.18
2	Kurangnya Modal	29	0.08	1.38	0.11
Subtotal		65	0.184		0.29
Total		351	1.00		3.06

Sumber Lampiran 8

Pada Tabel 18 dapat dilihat bahwa faktor kekuatan tertinggi yaitu faktor adanya sumberdaya manusia tetap, hal ini ditunjukkan oleh nilai bobot sebesar 0,21 dengan rating 3,48 serta nilai skor sebesar 0,72 kemudian diikuti oleh faktor kekuatan lainnya sehingga faktor kekuatan memiliki total skor sebesar 2,77. Kelemahan dari usaha budidaya jamur KWT-C yaitu kurangnya modal yang memiliki nilai bobot sebesar 0,08 dengan rating 1,38 serta skor sebesar 0,11 sedangkan fasilitas masih sederhana memiliki bobot sebesar 0,10 dengan rating 1,71 serta skor sebesar 0,18 hal ini disebabkan karena memiliki nilai $\leq 2,50$ yang artinya tergolong kelemahan, sehingga total skor kelemahan sebesar 0,29.

5.6.4. Matriks EFAS (Eksternal Strategic Factors Analysis Summary)

Matriks EFAS diperoleh dari hasil analisis faktor eksternal usaha budidaya jamur tiram, yaitu mengidentifikasi peluang dan ancaman dari faktor eksternal kemudian dilakukan penilaian. Analisis matriks EFAS dapat dilihat pada Tabel 19

Tabel 19. Matriks EFAS (Eksternal Strategic Factors Analysis Summary) Desa Sudirman, Kecamatan Tanralili, Kabupaten Maros.

No.	Faktor Eksternal	Total Nilai	Bobot	Rating	Score
Peluang					
1	Selera atau Minat Masyarakat dalam Mengonsumsi Jamur Tiram	73	0.19	3.48	0.65
2	Harga Pasar Jamur Tiram tidak Mengalami Penurunan	70	0.18	3.33	0.60
3	Persaingan masih sedikit	65	0.17	3.10	0.51
4	Kemudahan Memperoleh Bahan Baku	74	0.19	3.52	0.67
Subtotal		282	0.72		2.43
Ancaman					
1	Perubahan Cuaca	32	0.08	1.52	0.12
2	Munculnya Pesaing Baru	37	0.09	1.76	0.17
3	Permintaan Konsumen	40	0.10	1.90	0.19
Subtotal		109	0.28		0.48
Total		391	1.00		2.91

Sumber Lampiran 10

Berdasarkan Tabel 19 di atas menunjukkan matriks EFAS diperoleh dari hasil analisis faktor eksternal usahatani jagung, yaitu mengidentifikasi faktor-faktor eksternal kemudian dilakukan penilaian. Hasil penilaian tersebut kemudian dihitung bobot dan rating dari setiap faktor-faktor eksternal usaha budidaya jamur tiram. Faktor kunci eksternal yang mempunyai faktor peluang tertinggi adalah kemudahan memperoleh bahan baku dengan bobot sebesar 0,19 rating sebanyak 3,52 yang memiliki score sebanyak 0,67 dan di susul indikator dukungan selera atau minat masyarakat dalam mengonsumsi jamur tiram dengan memiliki bobot 0,19 rating sebanyak 3,48 dengan score sebanyak 0,65. Total score dari faktor peluang yaitu sebesar 2,43.

Ancaman utama dari usaha budidaya jamur tiram adalah indikator permintaan

konsumen karena pada penilaian berada pada posisi $\leq 2,5$. Faktor permintaan konsumen memiliki nilai bobot 0,10 dan rating 1,90 dengan skor sebanyak 0,19 dan Indikator munculnya pesaing baru sebesar 0,09 dan rating 1,76 dengan skor 0,17. Adapun total skor dari faktor ancaman yaitu sebesar 0,48.

5.6.5. Matriks SWOT (Strengths, Weakness, Opportunities, Threats)

Berdasarkan analisis faktor internal dan eksternal sebagaimana yang telah diuraikan, maka faktor-faktor tersebut dianalisis dengan menggunakan matriks SWOT. Matriks SWOT adalah matriks yang akan digunakan untuk menyusun berbagai alternatif strategi pengembangan usahatani jagung melalui strategi S-O (*Strengths-Opportunities*), W-O (*Weaknesses-Opportunities*), S-T (*Strengths-Threats*), dan W-T (*Weaknesses-Threats*). Penempatan analisis Matriks SWOT tersebut nantinya dapat dijadikan sebagai bandingan pikir dari berbagai sudut pandang, baik dari segi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang mungkin bisa terjadi di masa yang akan datang. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Alternatif Strategi Pemasaran dan Analisis Efisiensi Dalam Pengembangan Usaha Budidaya Jamur Tiram di Kabupaten Maros dengan penentuan matriks SWOT terlihat pada Tabel 20.

Tabel 20. Penentuan Matriks SWOT Desa Sudirman, Kecamatan Tanralili, Kabupaten Maros.

Eksternal Internal	A. Peluang (Opportunities) - Selera atau minat masyarakat dalam mengkonsumsi jamur tiram - Harga jamur tiram tidak mengalami penurunan - Persaingan masih sedikit - Kemudahan memperoleh bahan baku baglog	B. Ancaman (Threats) - Perubahan cuaca - Munculnya pesaing baru - Permintaan konsumen
	A. Kekuatan (Strengths) - Harga jamur terjangkau - Sumber daya manusia tetap - Panen setiap hari - Lokasi strategis	Strategi S-O (Strengths-Opportunities) - Memanfaatkan kemudahan memperoleh bahan baku baglog untuk media tanam sehingga bisa terus melakukan kegiatan panen setiap hari. - Memaksimalkan pelayanan dengan SDM tetap untuk menjaga selera masyarakat dalam mengonsumsi jamur tiram. Strategi S-T (Strengths-Threats) - Memaksimalkan SDM tetap untuk mengontrol masalah yang di timbulkan perubahan cuaca - Memaksimalkan lokasi strategis untuk mengurangi resiko kehilangan pelanggan yang di timbulkan oleh munculnya pesaing baru

B. Kelemahan (Weaknesses)	Strategi W-O <i>Weaknesses-Opportunities</i>	Strategi W-T (Weaknesses-Threats)
1. Fasilitas masih sederhana 2. Kurangnya modal	1. Menambah dan memperbaiki fasilitas yang digunakan untuk memperoleh produksi yang lebih maksimal dengan memanfaatkan tingginya selera dan minat masyarakat dalam mengkonsumsi jamur tiram.	1. Memperbaiki fasilitas yang masih sederhana untuk mengurangi resiko yang di timbulkan perubahan cuaca.

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

Strategi S-O merupakan strategi yang dilakukan dengan menggunakan kekuatan internal guna meraih peluang yang ada pada usaha budidaya jamur tiram. Alternatif strategi yang dapat dilakukan pada strategi S-O yaitu memanfaatkan Kemudahan Memperoleh Bahan Baku untuk terus melakukan kegiatan panen setiap hari agar usaha budidaya jamur tiram dapat berkembang. Hal ini dilakukan untuk memperbanyak cakupan dan menambah kualitas produksi yang nantinya akan berpengaruh pada peningkatan penjualan dan permintaan. Dengan demikian produksi akan selalu mempunyai pangsa pasar dan pengembangan usaha yang akan menjamin adanya konsumen.

Strategi S-O kedua Memaksimalkan pelayanan menggunakan SDM tetap untuk menjaga selera masyarakat dalam mengonsumsi jamur tiram. Strategi memaksimalkan SDM untuk menjaga selera masyarakat agar konsumen dapat terus mengambil jamur atau berlangganan, dengan begitu proses pemasaran jamur tiram

akan terjaga.

2. Strategi W-O (*Weaknesses-Opportunities*)

Strategi W-O adalah strategi yang memanfaatkan kelemahan dengan adanya peluang yang dimiliki usaha budidaya jamur tiram. Alternatif strategi yang dapat dilakukan pada strategi W-O yaitu Menambah dan memperbaiki fasilitas yang digunakan untuk memperoleh produksi yang lebih maksimal dengan memanfaatkan tingginya selera dan minat masyarakat dalam mengkonsumsi jamur tiram.

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

Strategi S-T adalah strategi yang menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman yang ada pada usaha budidaya jamur tiram. Alternatif strategi yang dapat dilakukan pada strategi S-T yaitu Memaksimalkan SDM tetap untuk mengontrol masalah yang di timbulkan perubahan cuaca, dengan tersedianya SDM yang cukup maka masalah yang di timbulkan perubahan cuaca seperti jamur berpenyakit dapat di minimalisir sebab karyawan akan rutin mengontrol tanaman.

Alternatif strategi selanjutnya yaitu Memaksimalkan lokasi strategis untuk mengurangi resiko kehilangan pelanggan yang di timbulkan oleh munculnya pesaing baru. Lokasi usaha yang mudah di temui akan memudahkan untuk mendapatkan pelanggan, dengan lokasi yang mudah di akses akan menambah potensi pelanggan untuk terus berdatangan.

4. Strategi W-T (*Weaknesses-Threats*)

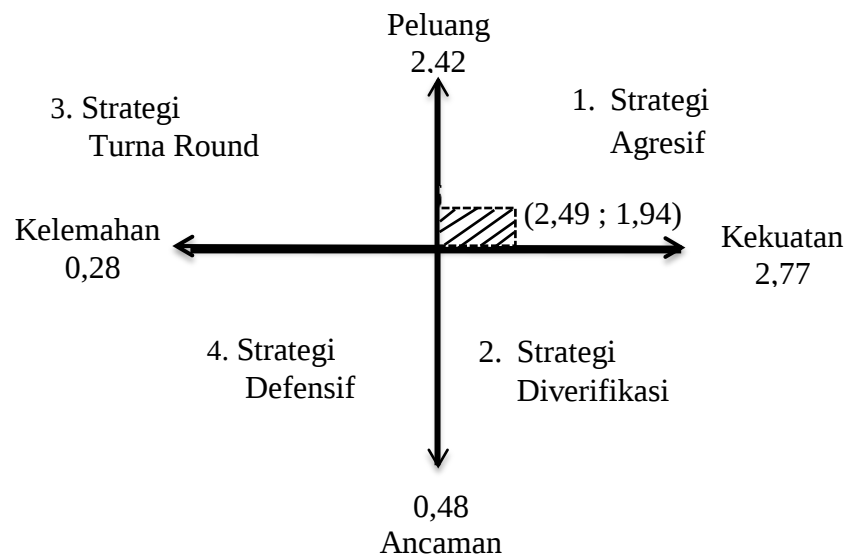
Strategi W-T adalah strategi yang bertujuan untuk mengatasi kelemahan internal yang dimiliki serta menghindari ancaman yang ada pada usaha budidaya

jamur tiram. Alternatif strategi yang dapat dilakukan pada strategi W-T yaitu memperbaiki fasilitas yang masih sederhana untuk mengurangi resiko yang di timbulkan perubahan cuaca. Hal ini di lakukan dengan cara memperbaiki bagian-bagian yang menjadi resiko timbulnya masalah atau menambah alat bantu dalam usaha seperti menambah paranet untuk mengurangi panas yang di timbulkan matahari.

Berdasarkan hasil analisis matriks SWOT pada Tabel 20, maka diperoleh beberapa alternatif strategi pengembangan usaha budidaya jamur tiram di Desa Sudirman, Kecamatan Tanralili, Kabupaten Maros, yang dapat dijalankan oleh pengusaha. Adapun Alternatif strategi pengembangan yang diperoleh adalah sebagai berikut:

1. Memanfaatkan kemudahan Memperoleh Bahan Baku untuk terus melakukan kegiatan panen setiap hari.
2. Memaksimalkan pelayanan menggunakan SDM tetap untuk menjaga selera masyarakat dalam mengonsumsi jamur tiram.
3. Memaksimalkan Memudahan Memperoleh Bahan Baku untuk menutupi kekurangan modal.
4. Memksimalkal SDM tetap untuk mengontrol masalah yang di timbulkan perubahan cuaca
5. Memaksimalkan lokasi strategis untuk mengurangi resiko kehilangan pelanggan yang di timbulkan oleh munculnya pesaing baru.

6. Memperbaiki fasilitas yang masih sederhana untuk mengurangi resiko yang di timbulkan perubahan cuaca.
4. Berdasarkan selisih antara kekuatan dengan kelemahan pada matriks IFAS diperoleh skor 2,77 dan selisih peluang dengan ancaman pada matriks EFAS diperoleh skor 2,42. Hasil analisis tersebut dapat digambarkan dalam diagram Analisis SWOT, dapat dilihat pada Gambar 4



Gambar 5. Diagram Analisis SWOT Usaha budidaya jamur tiram Di Desa Sudirman, Kecamatan Tanralili, Kabupaten Maros.

Berdasarkan Gambar 5, menunjukkan bahwa usaha budidaya jamur tiram berada pada kuadran 1 yaitu merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Usaha tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijaksanaan yang agresif (*growth oriented strategy*). Usaha budidaya jamur tiram disarankan

untuk melakukan strategi agresif dengan memanfaatkan kekuatan (*strength*) internal usaha untuk mendapatkan keuntungan dari peluang (*opportunity*) eksternal untuk mencapai pertumbuhan usaha yang meningkat. Strategi yang dapat diterapkan oleh usaha budidaya jamur tiram yaitu memanfaatkan Kemudahan Memperoleh Bahan Baku untuk terus melakukan kegiatan panen setiap hari agar usaha budidaya jamur tiram dapat berkembang, Memaksimalkan pelayanan menggunakan SDM tetap untuk menjaga selera masyarakat dalam mengonsumsi jamur tiram. Strategi tersebut dilakukan untuk menghadapi pasar global dan persaingan dalam pengembangan usaha budidaya jamur tiram.

Strategi pengembangan yang sesuai dengan usaha budidaya jamur tiram adalah strategi agresif.