Indonesian Journal of Interdisciplinary Research in Science and Technology (MARCOPOLO)
Vol. 4, No. 2, 2026 : 119 - 130

Business Development Strategy for Oyster Mushroom Cultivation: A Case Study of Mr. Adi Sumarno in Sri Basuki Village, Batanghari District, East Lampung

Eva Yuliana[1*], Diky Angga Hendrawan[2], Dina Nadiyah Faiqoh[3]
Program Studi Kewirausahaan, Universitas Nahdlatul Ulama, Lampung[1]
Corresponding Author: Eva Yuliana evayuliana1306@gmail.com

A R T I C L E I N F O

Keywords: Development Strategy, Oyster Mushroom Cultivation, Analisis SWOT

Received : 20 December 2025
Revised : 23 January 2026
Accepted: 26 February 2026

©2026 Yuliana, Hendrawan, Faiqoh: This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional.

A B S T R A C T

This study aims to analyse the costs, revenues, and income, as well as identify internal and external factors to formulate a development strategy for Mr Adi Sumarno's oyster mushroom cultivation business in Sri Basuki Village, East Lampung. The research method used a descriptive qualitative approach with data collection through interviews, observation, documentation, and literature study. Data analysis involved IFAS, EFAS, and SWOT matrices. The results showed that the business incurred total costs of IDR 13,150,000 with revenues of IDR 18,882,000 per production period (4 months). Internal analysis revealed that the main strength was a loyal customer base, while the main weakness was simple production facilities. External analysis identified the greatest opportunity in the potential for processed product development, and the main threat from pest attacks. Based on the SWOT diagram, the business is positioned in Quadrant I, which supports an aggressive growth-oriented strategy. The recommended priority strategy is SO (Strengths-Opportunities), which is to utilise a wide market network and increase production quality and quantity to meet increasing market demand.

Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Jamur Tiram Bapak Adi Sumarno di Desa Sri Basuki Kecamatan Batanghari Lampung Timur

Eva Yuliana[1*], Diki Angga Hendrawan[2], Dina Nadiyah Faiqoh[3]
Program Studi Kewirausahaan, Universitas Nahdlatul Ulama, Lampung[1]
Corresponding Author: Eva Yuliana evayuliana1306@gmail.com

A R T I C L E I N F O

Kata Kunci: Strategi Pengembangan, Budidaya Jamur Tiram, Analisis SWOT

Received : 20 Desember 2025
Revised : 23 Januari 2026
Accepted: 26 Februari 2026

©2026 Yuliana, Hendrawan, Faiqoh: This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional.

A B S T R A K

Penelitian ini bertujuan menganalisis besaran biaya, penerimaan, dan pendapatan, serta mengidentifikasi faktor internal dan eksternal untuk merumuskan strategi pengembangan usaha budidaya jamur tiram milik Bapak Adi Sumarno di Desa Sri Basuki, Lampung Timur. Metode penelitian menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dokumentasi, dan studi pustaka. Analisis data melibatkan matriks IFAS, EFAS, dan SWOT. Hasil penelitian menunjukkan usaha tersebut mengeluarkan biaya total Rp13.150.000 dengan pendapatan Rp18.882.000 per periode produksi (4 bulan). Analisis internal mengungkap kekuatan utama berupa kepemilikan pelanggan tetap, sedangkan kelemahan utama adalah fasilitas produksi yang sederhana. Analisis eksternal mengidentifikasi peluang terbesar pada potensi pengembangan produk olahan, dan ancaman utama dari serangan hama. Berdasarkan diagram SWOT, posisi usaha berada di Kuadran I, yang mendukung strategi pertumbuhan agresif (growth-oriented strategy). Strategi rekomendasi prioritas adalah SO (Strengths-Opportunities), yakni memanfaatkan jaringan pasar luas serta meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi untuk memenuhi permintaan pasar yang meningkat.

PENDAHULUAN

Pertanian adalah salah satu pilar penting dalam perekonomian lokal, pertanian juga memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pendapatan masyarakat dan menciptakan lapangan kerja. Dengan lebih dari 30% penduduk Indonesia yang bergantung pada sektor ini, peran pertanian dalam menciptakan ketahanan pangan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat sangatlah penting. Diversifikasi usaha pertanian, seperti budidaya jamur tiram, menjadi strategi potensial untuk meningkatkan produktivitas dan pendapatan petani di tengah fluktuasi produksi pertanian. Budidaya jamur tiram (Pleurotus ostreatus) menawarkan keunggulan pertumbuhan cepat, nilai gizi tinggi, dan potensi pasar yang meningkat, baik lokal maupun nasional (Rosmiah et al., 2020).

Di Lampung Timur, produksi jamur tiram mengalami fluktuasi, dari 2.697 kg pada 2022 menjadi 1.577 kg pada 2023, namun meningkat drastis menjadi 117.655 kg pada 2024 (Badan Pusat Statistik Lampung Timur, 2024). Meskipun demikian, tantangan seperti keterbatasan modal, pengetahuan, dan fluktuasi hasil panen menghambat pengembangan usaha ini di Desa Sri Basuki, di mana hanya 50% dari 22 pembudidaya jamur tiram yang bertahan. Masalah utama dalam penelitian ini adalah mengidentifikasi besaran biaya, penerimaan, dan pendapatan usaha budidaya jamur tiram Bapak Adi Sumarno. Faktor internal dan eksternal yang mempengaruhinya serta merumuskan strategi pengembangan berdasarkan analisis SWOT. Tujuan penelitian ini adalah menganalisis biaya, penerimaan, dan pendapatan; mengidentifikasi faktor internal dan eksternal; serta merumuskan strategi pengembangan usaha.

TINJAUAN PUSTAKA

Budidaya jamur tiram memiliki potensi besar untuk dikembangkan karena permintaan pasar yang terus meningkat, baik untuk konsumsi rumah tangga maupun industri kuliner. Namun, pengembangannya masih terkendala pada manajemen produksi sehingga jumlah hasil panen tidak sesuai dengan permintaan pasar, fluktasi hasil panen dan modal. Oleh karena itu, penelitian ini penting dilakukan untuk merumuskan strategi pengembangan yang efektif agar produktivitas meningkat, rantai pasok lebih efisien, dan daya saing jamur tiram lokal dapat bersaing. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi pembudidaya jamur tiram lainnya di Desa Sribasuki dan daerah sekitarnya, serta memberikan rekomendasi kebijakan bagi pemerintah daerah dalam mendukung pengembangan usaha pertanian berbasis jamur.

Landasan teoritis penelitian ini mencakup budidaya jamur tiram sebagai organisme saprofit dengan siklus hidup meliputi spora, hifa, miselia, primordia, dan tubuh buah (Rosmiah et al., 2020: 110). Jamur ini termasuk kedalam kelas *Basidiomycetes* dengan ciri umum tumbuh berwarna putih, selain dapat dikonsumsi juga bernilai tinggi. Jamur tiram jenis ini yang paling populer dibudidayakan di Indonesia (Yuliawati, 2016: 122). Analisis penerimaan, biaya, dan pendapatan menggunakan pendekatan produksi untuk menghitung keuntungan bersih. Penerimaan adalah sejumlah uang yang diterima dari penjualan produknya kepada pedagang atau langsung kepada konsumen. Penerimaan adalah seluruh pendapatan yang diterima tanpa melihat dari mana

sumbernya, dengan besar tidak selalu sama untuk setiap kurun atau jangka waktu tertentu (Guswandi & Putri, 2026).

Biaya merupakan sebagai pengorbanan sumber ekonomi yang berwujud maupun tidak berwujud yang dapat diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Proses pengembangan usaha mencakup persiapan analisis tentang peluang pertumbuhan yang potensial, serta dukungan dan pemantauan dalam pelaksanaan peluang tersebut. Namun, tidak mencakup keputusan tentang strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha (Widyaningsih dan Ariyanti, 2018 : 4). Strategi pengembangan didasarkan pada analisis SWOT, IFAS, dan EFAS. Strategi adalah rencana komprehensif dalam mencapai suatu tujuan organisasi, bukan hanya sekedar mendapatkan namun strategi dimaksud untuk mempertahankan kelangsungan organisasi di lingkungan dimana organisasi tersebut melakukan aktivitasnya. Dalam menjalankan sebuah bisnis memerlukan strategi, strategi dimaksudkan untuk mempertahankan kelangsungan bisnis perusahaan dibanding para pesaing untuk memenuhi kebutuhan customer (Sulle & Saefullah, 2015 : 15).

METODOLOGI

Penelitian ini menerapkan pendekatan kualitatif deskriptif untuk memaparkan fenomena strategi pengembangan usaha secara aktual dan mendalam (Sugiono, 2023 : 280). Penelitian berlokasi di usaha budidaya Bapak Adi Sumarno, Desa Sri Basuki, Lampung Timur, yang dilaksanakan mulai Mei 2025 hingga Januari 2026. Populasi dalam penelitian ini mencakup seluruh pihak yang terlibat dalam operasional usaha. Informan kunci ditentukan secara sengaja (*purposive*), meliputi pemilik usaha (Bapak Adi Sumarno), karyawan (Galih dan Sakimun), serta pengepul jamur sebagai mitra distribusi.

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari objek atau subjek dengan jumlah dan karakteristik tertentu yang ditentukan oleh peneliti untuk diteliti lalu ditarik kesimpulannya (Suhardi, 2023). Data primer diperoleh melalui wawancara semi-terstruktur dan observasi langsung di lokasi kumbung. Data sekunder didukung oleh studi pustaka, jurnal penelitian terdahulu, dan dokumentasi foto operasional. Proses pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, studi literatur dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan analisis biaya, penerimaan dan pendapatan, analisis SWOT, IFAS dan EFAS.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Analisis Biaya, Penerimaan dan Pendapatan Produksi Usaha Budidaya Jamur Tiram

Dari catatan total biaya tetap dan total biaya variabel pada tabel 4.1 maka dapat diketahui jumlah total biaya usaha jamur tiram sebagai berikut. Dimana TC = biaya total usaha jamur tiram (*total cost).* TFC = total biaya tetap usaha jamur tiram (*total fixed cost*). TVC = total biaya variabel usaha jamur tiram (*total variabel cost)*. Maka rumus untuk menghitung biaya sebagai berikut ini (**TC = TFC+TVC)** TC = 20.590.000+13.150.000 = 33.740.000.

Kemudian berdasarkan Tabel 4.1 dapat di ketahui bahwa pada tabel diatas total biaya penyusutan peralatan dalam kegiatan usaha jamur tiram per bulannya adalah sebesar Rp. 20.590.000 untuk skala luas lahan 4x19 m2 dengan priode produksi 1 bulan. Lalu untuk biaya upah tenaga kerja selam 1 bulan dalam masa produksi adalah sebesar Rp. 1.000.000/bulan dengan skala luas kumbung 4x19 m2 penggunaan tenaga kerja untuk usaha jamur tiram meliputi kegiatan penyusunan bibit, pemeliharaan, pemanenan dan pengamasan. Dalam penelitian ini tenaga kerja yang digunakan adalah tenaga kerja yang berasal dari luar keluarga, karena dalam proses kegiatan pengerjaan usaha jamur tiram tidak memerlukan waktu yang lama. Sistem pengupahan tenaga kerja dihitung perbulan dimana rata-rata upah tenaga kerja per bulannya sebesar Rp. 1.000.000 dengan jumlah penggunaan tenaga kerja sebanyak 2 orang.

Untuk menghtung total penerimaan dari usaha jamur tiram per produksi pada bulan juni -september 2025 dalam penelitian ini untuk skala luas kumbung 4x19 m2 sebagai berikut. Dimana TR = Penerimaan Produksi jamur (*total revenue*), Q = Produksi (*quantity*), P = Harga jual (*price*). Maka rumus penerimaan sebagai berikut (TR = P×Q) TR= 2464×13.000 = 32.032.000. Dari tabel di atas dapat dilihat total penerimaan dari usaha jamur tiram bulan djuni-september dalam penelitian ini untuk skala luas kumbung 4x19 m2 sebesar Rp.32.032.000/4 bulan. Rata-rata penjualan jamur tiram selama satu periode produksi (4 bulan) adalah sekitar 612 kg per bulan.

Jamur tiram mulai dapat dipanen setelah berusia lebih kurang 45 hari. Jamur dapat dipanen sebanyak 3 sampai 4 kali dengan selang waktu 7-8 hari. Dari hasil penelitian diketahui bahwa umumnya produksi jamur tiram per botol nya biasa mencapai 0,50-1 kg per panen. Jumlah produksi sebesar 4x19 m2 adalah sebanyak 500-1.000 Kg selama 1 bulan dan harga jual jamur tiram sebesar Rp.13.000/Kg. Pada proses penjualan hasil produksinya petani jamur tiram umumnya menjual hasil produksinya kepada agen atau pengepul yang langsung datang ke pemilik usaha.

Usaha dikatakan untung apabila penerimaan lebih tinggi dari pada total biaya dan begitupun sebaliknya apabila total biaya lebih besar daripada penerimaan, maka dikatakan rugi (Sukirno, 2016 : 120). Dari catatan total biaya variabel dan penerimaan diatas, maka dapat diketahui jumlah total pendapatan usaha jamur tiram sebagai berikut. Dimana I = Pendapatan produksi jamur (*income*), TR =Penerimaan produksi jamur (*total reveneu*), TC = Biaya total usaha jamur (*total cost*). Maka untuk menhitung pendapatan usaha jamur tiram sebagai berikut (Pd = TR – TC) Pd = 32.032.000 - 13.150.000 = 18.882.000. Dari perhitungan di atas penerimaan usaha jamur tiram sebesar Rp. 32.032.000 dan total biaya sebesar Rp.13.150.000. Maka pendapatan usaha jamur tiram dengan 1 kali produksi untuk 4 bulan di daerah penelitian yaitu Rp.18.882.000.

Faktor Strategi Internal (Matrik IFAS)

Matriks IFAS ini juga menggunakan bobot dan rating rata-rata dari keseluruhan responden. Pembobotan dilakukan dengan teknik *Paired Comparison* yang membandingkan setiap faktor internal (Norkholes, 2021 : 11). *Internal Factor Analysis Summary* terdiri dari kekuatan *(Strengths)* dan kelemahan *(Weaknesses)*

merupakan langkah identifikasi pada perusahaan. Berikut ini hasil pembobotan yang disusun ke dalam matriks IFAS yang dapat di lihat pada tabel 1.

Tabel 1. Matriks IFAS

No	Faktor Internal Kekuatan	Bobot	Rating	Bobot x Rating
1	Memiliki pelanggan tetap yaitu pengepul	0,11	3	0,33
2	Panen jamur tiram dapat dilakukan setiap hari.	0,09	2	0,18
3	Memiliki Jaringan Pasar yang luas	0,09	2	0,18
4	Dapat meningkatkan pendapatan rumah tangga	0,09	2	0,18
5	Kualitas jamur tiram yang dihasilkan cukup baik.	0,08	2	0,16
6	Keterampilan berbudi daya jamur tiram yang baik.	0,09	2	0,18
7	Lokasi usaha budidaya jamur tiram yang strategis	0,09	2	0,18
Total Kekuatan		**0,64**		**1,55**
No	**Faktor Internal Kelemahan**	**B**	**R**	**Bobot x Rating**
1	Fasilitas produksi yang masih sederhana.	0,08	2	0,16
2	Belum melakukan pencatatan keuangan.	0,04	1	0,04
3	Kapasitas Produksi jamur tiram putih belum optimal	0,04	1	0,04
4	Kurangnya modal untuk mengembangkan usaha budidaya jamur tiram	0,07	2	0,14
5	Belum memiliki surat iin usaha	0,07	2	0,14
6	Produk tidak tahan lama	0,06	1	0,06
Total Kelemahan		**0,36**		**0,58**
Total Keseluruhan		**1**		**2,13**

Berdasarkan Tabel 1. menunjukan faktor internal kekuatan memiliki nilai lebih unggul dengan total 1,55 sedangkan faktor internal kelemahan memiliki total 0,58. Sehingga dapat dilihat bahwa faktor kekuatan pada usaha bapak adi sumarno lebih besar dibandingkan dengan faktor kelemahannya. Yang menjadi kekuatan utama bagi budidaya jamur tiram Bapak Adi Sumarno yaitu memiliki pelanggan tetap seperti pengepul dengan total nilai tertimbang 0,33. Dengan adanya pelanggan tetap seperti pengepul dapat mempermudah bapak adi sumarno dalam memasarkan produknya. Untuk poin terkecil pada kekuatan yaitu kualitas jamur tiram yang dihasilkan cukup baik dengan poin 0,08.

Sedangkan kelemahan utama bagi budidaya jamur tiram bapak adi Sumarno yaitu memiliki fasilitas produksi yang masih sederhana dengan skor tertimbang 0,16. Kemudian kelemahan terakhir yaitu belum melakukan pencatatan keuangan dan kapasitas produksi jamur tiram putih belum optimal dengan skor nilai 0,04.

Faktor Strategi Eksternal (Matriks EFAS)

Hasil analisis lingkungan eksternal bagi usaha budidaya jamur tiram Bapak Adi Sumarno disusun dalam bentuk matriks EFAS untuk mengetahui bobot dan rating masing-masing responden. Maka untuk mengetahui bobot terhadap faktor eksternal dilakukan dengan cara pemberian pertanyaan kepada responden dengan memberikan persentase pada setiap pertanyaan yang telah ditetapkan (Arselan et al,. 2020). Dengan menggunakan hasil identifikasi faktor

peluang dan ancaman akan didapat hasil bobot dan rating yang disusun kedalam matriks EFAS *(Eksternal Faktor Analysis Summary)* yang dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Matrik EFAS

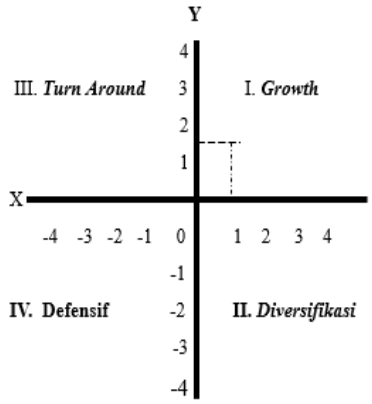
No	Faktor Eksternal Peluang	Bobot	Rating	Bobot x Rating
1	Hasil produksi dapat menjadi bahan baku olahan produk	0,15	4	0,6
2	Jamur tiram memiliki banyak manfaat dan bergizi	0,14	3	0,42
3	Memiliki hubungan baik dengan pemasok bahan baku	0,11	3	0,33
4	Membuka lapangan pekerjaan bagi warga sekitar yang tidak memiliki lahan untuk budidaya.	0,14	3	0,42
5	Peningkatan permintaan atas jamur tiram putih	0,16	4	0,64
Total Peluang		**0,71**		**2,41**
No	**Faktor Eksternal Ancaman**	**Bobot**	**Rating**	**Bobot x Rating**
1	Perubahan cuaca.	0,07	2	0,14
2	Serangan hama terhadap jamur tiram putih.	0,10	2	0,2
3	Biaya bahan baku mengalami kenaikan.	0,08	2	0,16
4	Akan muncul pesaing baru	0,04	1	0,04
Total Ancaman		**0,29**		**0,54**
Total Keseluruhan		**1**		**2,95**

Berdasarkan Tabel 2 menunjukan faktor eksternal peluang memiliki nilai lebih unggul dengan total nilai 2,41 sedangkan faktor eksternal ancaman memiliki total 0,54. Peluang utama bagi budidaya jamur tiram Bapak Adi Sumarno yaitu hasil produksi dapat di olah menjadi olahan produk (seperti keripik, jamur crispy, abon, atau produk siap saji) dengan skor nilai 0,6. Peluang tersebut sangat mengindikasikan respon pasar terhadap diversifikasi produk, yang dapat meningkatkan nilai tambah dan pendapatan. Kemudian peluang terakhir dengan nilai terkecil yaitu Memiliki hubungan baik dengan pemasok bahan baku dengan skor nilai 0,33. Sedangkan ancaman utama bagi budidaya jamur tiram bapak adi Sumarno yaitu adanya serangan hama terhadap jamur tiram dengan skor tertimbang 0,2. Sedangkan ancaman terakhir yaitu akan muncul pesaing baru dengan skornilai 0,04.

Diagram Matrik SWOT Usaha Jamur Tiram

Berdasarkan perhitungan analisis IFAS dan EFAS, diperoleh nilai faktor strategi internal (X) adalah 0,97 dan diperoleh nilai faktor strategi eksternal (Y) adalah 1,87. Dimana nilai faktor strategi internal (Y) lebih besar dari nilai faktor strategi eksternal (X). Diagram analisis SWOT pada gambar dibawah menjelaskan bahwa strategi yang dihasikan pada kuadran I dimana sumbu X = 1,47 + (-0,56) = 0,91 dan sumbu Y = 2,51 + (-0,57) = 1,94. Dari hasil identifikasi

faktor-faktor tersebut maka dapat digambarkan dalam diagram SWOT sebagai berikut:



Gambar 1. Diagram SWOT

Ini merupakan posisi yang paling menguntungkan sehingga dengan peluang yang ada dapat memungkinkan meningkatkan kekuatan. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah strategi pertubuhan agresif. Strategi agresif yaitu memaksimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang secara maksimal (Bandono, 2020 : 37). Kegiatan usaha jamur tiram yang mendukung strategi agresif adalah pengembangan teknik produksi jamur tiram, peningkatan produktifitas, meningkatkan kualitas dan kuantitas sarana produksi pada usaha jamur tiram Bapak Adi Sumarno.

Analisis Matriks SWOT Untuk Menentukan Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Bapak Adi Sumarno di Desa Sri Basuki

Matrik SWOT memberikan gambaran yang jelas tentang bagaimana menghadapai berbagai peluang dan ancaman dengan kekuatan serta kelemahan yang ada pada perusahaan. SWOT matriks termasuk ke dalam matching tool yang memberikan bantuan untuk para manajer dalam mengembangkan empat tipe strategi yang disebut Strategi SO, Strategi WO, Strategi ST, dan Strategi WT (Prayudi & Yulistria, 2020). Berdasarkan penilaian faktor internal dan eksternal dapat dirumuskan alternatif strategi menggunakan analisis SWOT dalam bentuk matriks SWOT pada tabel 3 di bawah ini.

Tabel 3.Matrik Analisis SWOT

IFAS / EFAS	STRENGTH (S)	WEAKNESSES (W)
	1. Memiliki pelanggan tetap yaitu pengepul 2. Panen jamur tiram dapat dilakukan setiap hari. 3. Memiliki Jaringan Pasar yang luas 4. Dapat meningkatkan pendapatan rumah tangga 5. Kualitas jamur tiram yang dihasilkan cukup baik 6. Keterampilan berbudi daya jamur tiram yang baik. 7. Lokasi usaha budidaya jamur tiram yang strategi	1. Fasilitas produksi yang masih sederhana. 2. Belum melakukan pencatatan keuangan. 3. Belum memiliki surat izin usaha 4. Kapasitas Produksi jamur tiram putih belum optimal 5. Kurangnya modal untuk mengembangkan usaha budidaya jamur tiram 6. Produk tidak tahan lama
OPPORTUNIES (O) 1. Hasil produksi dapat menjadi bahan baku olahan produk. 2. Banyak masyarakat yang gemar mengonsumsi jamur tiram putih. 3. Memiliki hubungan baik dengan pengepul 4. Membuka lapangan pekerjaan bagi warga sekitar yang tidak memiliki lahan untuk budidaya. 5. Peningkatan permintaan	**STRATEGI S-O** 1. Memanfaatkan jaringan pasar yang luas dan hubungan baik dengan pengepul untuk meningkatkan penjualan ke masyarakat yang gemar mengonsumsi jamur tiram putih. (S3, O3, O2) 2. Meningkatkan kualitas dan produksi jamur tiram agar mampu memenuhi permintaan pasar yang meningkat dan menciptakan inovasi produk makanan berbahan baku jamur tiram. (S5,O1) 3. Memanfaatkan peningkatan pendapatan rumah tangga untuk membuka lapangan pekerjaan bagi waega sekitar S404	**STRATEGI W-O** 1) Melakukan pencatatan keuangan dan mendapatkan surat izin usaha untuk membangun kepercayaan dengan pengepul dan konsumen. (W2, W3, O3) 2) Mengoptimalkan produksi jamur tiram untuk memanfaatkan permintaan atas jamur tiram yang terus meningkat. (W4, O5) 3) Melakukan diversifikasi produk untuk mengatasi jamur tiram yang tidak tahan lama. (W6, O1)

atas jamur tiram putih		
THREATH (T) 1. Perubahan cuaca. 2. Serangan hama terhadap jamur tiram putih. 3. Biaya bahan baku mengalami kenaikan. 4. Akan muncul pesaing Baru	**STRATEGI S-T** 1) Manfaatkan pelanggan tetap dan jaringan pasar luas untuk menghadapi pesaing baru. (S1, T4) 2) Tingkatkan keterampilan budidaya yang baik untuk mengatasi perubahan cuaca dan serangan hama. (S6, T1, T2)	**STRATEGI W-T** 1) Menambah modal usaha dan mengurus surat izin untuk menghadapi kenaikan biaya bahan baku dan pesaing baru. (W5, W3, T3, T4) 2) Memperbaiki fasilitas produksi yang masih sederhana untuk menghadapi munculnya pesaing baru. (W1, T4)

Berdasarkan analisis SWOT yang dilakukan dengan mengidentifikasi setiap indikator dan variabel-variabel dalam penelitian ini, strategi SO memilki nilai 3, 96 strategi WO memiliki nilai 2,99 strategi ST memiliki nilai 2,09 dan strategi WT memiliki nilai 1,12. Strategi yang di rekomendasikan dalam penelitian ini adalah strategi SO karena mempunyai nilai skor tertinggi yaitu 3,96 yang terdiri dari 2 strategi berikut ini :

1. Memanfaatkan jaringan pasar yang luas dan hubungan baik dengan pengepul untuk meningkatkan penjualan ke masyarakat yang gemar mengonsumsi jamur tiram putih.
2. Meningkatkan kualitas dan produksi jamur tiram agar mampu memenuhi permintaan pasar yang meningkat dan menciptakan inovasi produk makanan berbahan baku jamur tiram.
3. Memanfaatkan peningkatan pendapatan rumah tangga untuk membuka lapangan pekerjaan bagi waega sekitar

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada usaha budidaya jamur tiram bapak adi sumarno di Desa Sri Basuki, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1) Secara finansial, usaha budidaya jamur tiram Bapak Adi Sumarno menunjukkan performa yang sangat sehat dan menguntungkan secara operasional. Dalam satu periode produksi (4 bulan), usaha ini mampu menghasilkan pendapatan bersih sebesar Rp18.882.000, yang dihitung dari total penerimaan (TR) sebesar Rp32.032.000 dikurangi total biaya variabel (TVC) Rp13.150.000.
2) Faktor kekuatan utama usaha terletak pada kepemilikan pelanggan tetap (pengepul) dan keterampilan teknis yang telah terasah selama 9 tahun. Namun, terdapat kelemahan operasional berupa fasilitas produksi yang masih manual (tradisional) serta manajemen administratif yang belum

formal (belum ada pencatatan keuangan dan legalitas). Kemudian peluang terbesar muncul dari permintaan pasar yang terus meningkat dan potensi diversifikasi produk olahan untuk mengatasi risiko jamur yang cepat rusak,. Di sisi lain, ancaman utama bersifat teknis dan makro, yaitu serangan hama dan fluktuasi harga bahan baku.

3) Secara strategis, usaha ini berada pada posisi Kuadran I yang mendukung kebijakan pertumbuhan agresif. Dengan mengidentifikasi setiap indikator dan variabel-variabel dalam penelitian ini, strategi yang direkomendasikan adalah strategi SO dengan 3 strategi sebagai berikut :
   a. Memanfaatkan jaringan pasar yang luas dan hubungan baik dengan pengepul untuk meningkatkan penjualan ke masyarakat yang gemar mengonsumsi jamur tiram putih. (S3, O3, O2).
   b. Meningkatkan kualitas dan produksi jamur tiram agar mampu memenuhi permintaan pasar yang meningkat dan menciptakan inovasi produk makanan berbahan baku jamur tiram. (S5,O1).
   c. Memanfaatkan peningkatan pendapatan rumah tangga untuk membuka lapangan pekerjaan bagi waega sekitar (S4, 04)

Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka penulis memberikan saran sebagai berikut :

1) Kepada Pemilik Usaha Budidaya Jamur Tiram
   a. Mengalokasikan sebagian pendapatan bersih untuk menyicil atau mengusahakan mesin pengisi *baglog* guna meningkatkan kapasitas produksi yang saat ini belum optimal.
   b. Melakukan inovasi produk baik itu dari segi bibit, media tanam, dan menciptakan olahan produk makanan dari jamur tiram agar produk jamur tiram putih mmpunyai nilai tambah dan diminati oleh konsumen.
   c. Memulai pencatatan arus kas harian (pemasukan dan pengeluaran) dan mengurus Nomor Induk Berusaha (NIB) untuk membangun profesionalisme usaha.
2) Kepada Pemerintah
   a. Memperhatikan usaha jamur tiram di desa Sri Basuki dengan memberikan bantuan modal kepada pihak pengusaha. Sehingga pengusaha jamur tiram tersebut dapat bertahan dan dapat mengembangkan usahanya.
   b. Memberikan pelatihan spesifik mengenai pembuatan biopestisida atau teknik rumah jamur berpendingin agar produksi lebih stabil di tengah perubahan cuaca.
3) Untuk Peneliti Selanjutnya
   a. Meskipun penelitian ini merekomendasikan diversifikasi produk (nugget, keripik, jamur kering) untuk mengatasi sifat produk yang tidak tahan lama, peneliti selanjutnya perlu menguji preferensi konsumen dan daya saing pasar terhadap produk olahan tersebut, termasuk analisis pengemasan vakum untuk memperpanjang masa simpan secara ilmiah.

b. Peneliti selanjutnya disarankan memperluas metodologi tidak hanya menggunakan matriks SWOT, IFAS, dan EFAS, tetapi juga mengintegrasikan metode QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) atau AHP (Analytic Hierarchy Process) untuk menentukan prioritas strategi secara lebih presisi dan terukur secara kuantitatif.

DAFTAR PUSTAKA

Arselan, R., Hanafie, U., & Yulianti, M. (2020). Strategi Pengembangan Usahatani Jamur Tiram Putih (Pleurotus ostreatus) di Kecamatan Banjarbaru Selatan, Kota Banjarbaru (Studi Kasus Usahatani Agrotif). Frontier Agribisnis, 3(4), 171-175.

Bandono, A. (2020). Analisis Adaptif, Dinamisasi Metode Analisis Swot. Hlm. 37

Guswandi, A., & Putri, D. (2026). Analisis Biaya dan Pendapatan Budidaya Jamur Tiram Putih di UMKM Jamur Betuah Kota Pekanbaru. IKRA-ITH Teknologi Jurnal Sains dan Teknologi. https://doi.org/10.37817/ikraithteknologi.v10i1.5392.

Norkholes, A. (2021). Analisis strategi pengembangan usaha budidaya jamur tiram di Kelurahan Beringin Jaya Kecamatan Sentajo Raya. Green Swarnadwipa: Jurnal Pengembangan Ilmu Pertanian, 10(1), 1-20.

Prayudi, D., & Yulistria, R. (2020). Penggunaan matriks SWOT dan metode QSPM pada strategi pemasaran jasa wedding organizer: Studi kasus pada UMKM Gosimplywedding Sukabumi. Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, Dan Entrepreneurship, 9(2), 224–240.

Rosmiah, Dkk. 2020. Budidaya Jamur Tiram Putih (Pluoretus Ostreatus) Sebagai Upaya Perbaikan

Gizi Dan Meningkatkan Pendapatan Keluarga. UM Palembang: Sumatera Selatan.

Sugiyono (2023). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Alfabeta.

Suhardi, M. (2023). Buku ajar dasar metodologi penelitian (M. Hidayat & Miskadi (eds.); 1st ed.). Penerbit P4I.

Sule, E. T. & Saefullah, K. (2015). Pengantar Manajemen Jakarta : Prenada Media Group.

Widyaningsih dan Ariyanti, (2018) Aspek Hukum Kewirausahaan, Malang : Polinema Press, 90

Yuliawati Tetty, "Pasti Untung Dari Budidaya Jamur Tiram" (jakarta selatan: PT Agromedia Pustaka, 2016), hlm. 15.

Badan Pusat Statistik Lampung Timur. 2024. Laporan Produksi Jamur Tiram Kabupaten Lampung Timur. https://lampungtimurkab.bps.go.id/id/statisticstable/2/NTQ1IzI=/produksi-jamur-tiram-menurut-kecamatan.html