

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA JAMUR MERANG
(*Volvariella volvacea*) STUDI KASUS DI PONDOK PESANTREN ANWAR FUTUHIYAH
SLEMAN YOGYAKARTA**

**ANALYSIS OF STRATEGY DEVELOPMENT OF STRAW MUSHROOM (*Volvariella
volvacea*) CULTIVATION BUSINESS CASE STUDY AT ANWAR FUTUHIYAH ISLAMIC
BOARDING SCHOOL, SLEMAN, YOGYAKARTA**

¹Sigit Nugroho¹, Marosimy Millaty²

^{1,2}Fakultas Industri Halal Universitas Nahdlatul Ulama Yogyakarta

ABSTRACT

The Anwar Futuhiyyah Islamic boarding school is one of the Islamic boarding schools that has a business entity engaged in agriculture that cultivates straw mushrooms. This research aims to identify internal and external factors and determine alternative strategies for developing straw mushroom cultivation in the Islamic boarding school environment. Primary and secondary data were used through direct interviews and distributing questionnaires to mushroom managers at the Anwar Futuhiyyah Islamic Boarding School. The data analysis method used is SWOT analysis. The results of the EFAS and IFAS matrix analysis place the mushroom business in quadrant I, which shows significant potential and opportunities. These opportunities can be optimized by implementing aggressive strategies that will enable full utilization of the strengths possessed by the mushroom cultivation business. Analysis of the development strategy carried out in the straw mushroom business in Pondok Anwar Futuhiyyah using the SWOT matrix formulation, namely the SO strategy which consists of increasing the quality and quantity of production and harvest of straw mushrooms, involving competent boarding school students to obtain quality mushroom production results, making various kinds innovation in processed products made from straw mushrooms, developing access to information and marketing areas for straw mushrooms, developing straw mushroom center areas into mushroom agrotourism.

Key-words: Development strategy, Straw mushroom, SWOT Analysis

INTISARI

Pondok pesantren Anwar Futuhiyyah merupakan salah satu pondok pesantren yang memiliki badan usaha yang bergerak dibidang pertanian yang membudidayakan jamur merang. Penelitian ini bertujuan untuk identifikasi faktor internal dan eksternal serta mengetahui alternatif strategi pengembangan budidaya jamur merang di lingkungan pesantren. Data primer dan sekunder digunakan melalui wawancara secara langsung dan penyebaran kuisioner kepada pengelola jamur merang di Pondok Pesantren Anwar Futuhiyyah. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis SWOT. Hasil analisis matriks EFAS dan IFAS menempatkan usaha jamur merang pada kuadran I, yang menunjukkan adanya potensi dan peluang yang signifikan. Peluang tersebut dapat dioptimalkan dengan penerapan strategi agresif yang akan memungkinkan pemanfaatan sepenuhnya dari kekuatan yang dimiliki oleh usaha budidaya jamur merang. Analisis strategi pengembangan yang dilakukan pada usaha jamur merang di Pondok Anwar Futuhiyyah menggunakan rumusan matriks SWOT yaitu strategi SO yang terdiri dari peningkatan kualitas dan kuantitas produksi dan hasil panen jamur merang, melibatkan santri pondok yang berkompeten untuk mendapatkan hasil produksi jamur yang berkualitas, membuat berbagai macam inovasi produk olahan berbahan baku jamur merang, pengembangan akses informasi dan wilayah pemasaran jamur merang, pengembangan kawasan sentra jamur merang menjadi agrowisata jamur.

Kata kunci: Analisis SWOT, Jamur merang, Strategi pengembangan

¹ Alamat penulis untuk korespondensi: Sigit Nugroho. Email: sigitngrh33@studen.unu-jogja.ac.id

PENDAHULUAN

Sektor pertanian merupakan sektor penting untuk mencapai swasembada pangan dan meningkatkan pendapatan masyarakat terutama petani. Salah satu komoditas pangan yang telah dibudidayakan secara luas di Indonesia adalah jamur yang termasuk ke dalam tanaman hortikultura. Jamur merang merupakan komoditas jamur yang cukup digemari masyarakat, Jamur ini telah lama dibudidayakan sebagai bahan pangan karena spesies ini termasuk golongan jamur yang memiliki cita rasa yang enak dan gurih sehingga lebih banyak digemari masyarakat (Lianah, 2020). Jumlah petani jamur merang saat ini belum terlalu banyak. Saat ini permintaan jamur merang mengalami peningkatan diikuti dengan peningkatan produksi walaupun masih kurang dalam memenuhi kebutuhan konsumen.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistika tahun 2022, terdapat lima wilayah besar di Indonesia yang memproduksi jamur yaitu Jawa Barat, Jawa Tengah, D.I.Yogyakarta, Lampung, dan Jawa Timur. Provinsi D.I.Yogyakarta menjadi salah satu daerah dengan budidaya berbagai jenis jamur, dan sebagai sentra produksi jamur terbanyak ketiga di Indonesia dengan total produksi terakhir pada tahun 2021 sebanyak 1104 kwintal per tahunnya. Berdasarkan data produksi jamur yang tersebar di provinsi D.I. Yogyakarta, diantara lima kabupaten besar di Provinsi D.I.Yogyakarta, Kabupaten Sleman menjadi daerah dengan produksi jamur tertinggi.

Produksi jamur mengalami penurunan selama tiga tahun berturut-turut. Kabupaten Sleman juga mengalami penurunan dari angka 1.200 kwintal menjadi 1000 kwintal. Penurunan ini terjadi karena berbagai macam faktor diantaranya luas kumbung, bibit, jerami, tenaga kerja, dan pengalaman usahatani (Ufairoh *et al.*,

2022). Kualitas media tanam juga dapat mengakibatkan hasil panen kurang maksimal. Hal ini dapat membuat harga pasar jamur merang lebih tinggi dan cenderung stabil dibandingkan dengan jenis jamur lainnya yaitu jamur tiram, kancing, dan shitake.

Jamur merang mengandung berbagai zat gizi dan kandungan protein didalamnya lebih tinggi dibanding tumbuhan lain secara umum (Maizarmis, 2022). Kandungan yang terakrit dalam jamur merang yaitu karbohidrat 8,7%; protein 26,49%; lemak 0,67%; kalsium 0,75%; phosphor 30%; kalium 44,2% dan vitamin (Oktasari *et al.*, 2015). Minat masyarakat terhadap jamur sebagai bahan makanan enak, lezat, dan bergizi terus meningkat. Berbagai olahan jamur sudah berkembang misalnya sop jamur, tumis jamur, sate jamur, kripik jamur/jamur krispi, *nugget* jamur, abon jamur, dan lain sebagainya.

Untuk mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan, manajemen perlu memperhatikan dua faktor pokok, yaitu faktor eksternal yang tidak terkontrol oleh perusahaan dan faktor internal yang sepenuhnya berada dalam kendali perusahaan. Faktor eksternal dalam hal ini merupakan lingkungan bisnis yang melingkupi operasi perusahaan yaitu peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) bisnis yang mencakup lingkungan industri (*industry environment*) dan lingkungan bisnis makro (*macro environment*) yaitu ekonomi, politik, hukum, teknologi, kependudukan, dan sosial budaya. Faktor internal meliputi semua macam manajemen fungsional yaitu pemasaran, keuangan, operasi, sumber daya manusia, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen, dan budaya perusahaan (*corporate culture*). Dari penguasaan faktor internal perusahaan dapat mengidentifikasi kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) yang dimiliki.

Lingkup pengembangan usaha ada guna menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman program, agar program dapat dijalankan dengan baik. Sebagai salah satu metode asesmen dapat digunakan untuk analisis. Hal tersebut dapat dilakukan oleh pihak internal atau eksternal organisasi/program. Analisis tersebut familiar dengan istilah SWOT singkatan dari *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (peluang), dan *Threats* (Ancaman) (Anggriani, 2019). SWOT merupakan alat perencanaan strategis yang akan membantu dalam perumusan tujuan, program aksi, dan kebijakan jangka panjang yang dapat dicapai. Kekuatan dan kelemahan merujuk pada faktor internal di masyarakat, sedangkan peluang dan ancaman merujuk pada pengaruh luar yang dapat menguntungkan atau merugikan masyarakat (Rengkuti, 2016).

Pondok pesantren merupakan salah satu lembaga yang berada di masyarakat dan merupakan lembaga pendidikan Islam tertua di Indonesia (Syafe'i, 2015). Pondok Pesantren Anwar Futuhiyyah didirikan oleh Kiai Muhammad Labib pada hari Minggu tanggal 02 Juni 2008 di Dusun Blotan Desa Wedomartani Kecamatan Ngemplak Kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY). Dalam rangka membentuk santri yang berjiwa *agropreneurship* dan menuju kemandirian ekonomi pesantren, Pondok Pesantren Anwar Futuhiyyah mendorong para santri untuk menjalankan berbagai usaha. Salah satu bidang usaha yang tengah dirintis oleh para santri adalah usaha budidaya jamur merang.

Masih rendahnya produksi jamur merang di Kabupaten Sleman menjadikan nilai ekonomi jamur dapat meningkat. Pondok Pesantren Anwar Futuhiyyah berinisiatif untuk mengembangkan budidaya jamur melalui badan usaha yang dimilikinya, selain untuk menjaga kestabilan persediaan jamur, budidaya jamur ini juga bertujuan untuk memenuhi kebutuhan pokok agar mampu mewujudkan kemandirian

ekonomi pesantren. Berdasarkan uraian tersebut minat terkait pengembangan budidaya jamur merang dengan menggunakan analisis SWOT perlu untuk dikaji. Selain itu, budidaya jamur merang yang dijalankan di Pondok Pesantren Anwar Futuhiyyah Sleman juga perlu dikaji apakah sudah memenuhi kriteria dalam melakukan usaha melalui analisis SWOT tersebut. Oleh sebab itu artikel ini ditulis dengan tujuan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal budidaya jamur merang serta untuk mengetahui alternatif strategi pengembangan budidaya jamur merang di lingkungan pesantren Anwar Futuhiyyah Kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY).

METODE

Penelitian ini dilakukan di Pondok Pesantren Anwar Futuhiyyah Kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY). Sumber data primer dan sekunder digunakan dalam penelitian ini. Data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari lapangan, data ini didapatkan dari sumber pertama individu atau perorangan yaitu hasil wawancara dengan Pak Manto dan Pak Syahrul selaku pengelola usaha jamur merang dan 6 responden santri yang terlibat dalam proses produksi jamur merang di lingkungan pondok pesantren. Data sekunder yaitu data yang diperoleh secara tidak langsung oleh peneliti, berupa studi pustaka dan atau literatur terkait, artikel, majalah, jurnal serta surat kabar. Pendekatan penelitian yang dilakukan adalah pendekatan kualitatif dan kuantitatif.

Analisis data menggunakan analisis SWOT yang digunakan untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi sebuah perusahaan. Analisis tersebut didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan juga meminimalkan kelemahan

(*weaknesses*) dan ancaman (*threats*) yang ada. Metode pengolahan analisis data menggunakan identifikasi faktor internal dan eksternal menggunakan matriks IFAS dan EFAS.

Analisis lingkungan internal dan eksternal yang digunakan merupakan faktor yang dapat mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman yang dimiliki oleh usaha jamur merang di lingkungan pondok pesantren dalam menghadapi pesaing. Lingkungan internal dan eksternal diamati dengan

pendekatan secara langsung melalui pembagian kuesioner, tanya jawab, observasi, dan pengamatan langsung pada usaha jamur merang di Pondok Pesantren Anwar Futuhiyyah Sleman.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identifikasi faktor internal kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman

Tabel 1. Hasil Analisis Kekuatan dan Kelemahan

No	Faktor Internal	Kekuatan	Kelemahan
1	SDM dan manajemen	a. Memiliki SDM yang berkompeten dibidangnya b. Memiliki banyak SDM (santri pondok)	Minimnya pengetahuan tentang manajerial petani
2	Pemasaran	a. Adanya sosial media untuk mempermudah pemasaran b. Tren makanan sehat	a. Harga jamur merang yang cukup mahal b. Masih banyak masyarakat yang belum tau tentang jamur merang
3	Produksi	a. Lokasi yang strategis b. Ketersediaan bahan untuk media jamur merang yang melimpah	Produksi bibit jamur merang yang belum tersedia
4	Keuangan		Pembukuan yang belum rapi
5	Tektologi	Memiliki alat pasteurisasi yang canggih	

Sumber: Analisis Data Primer, 2023

Tabel 2. Hasil Analisis Peluang dan Ancaman

No	Faktor Eksternal	Peluang	Ancaman
1	Lingkungan ekonomi	a. Jamur merang memiliki banyak manfaat b. Banyak olahan makanan yang bisa diolah dari bahan jamur merang	Dampak negatif kenaikan harga BBM
2	Lingkungan Politik, pemerintah, dan hukum	Dukungan dari pemerintah tentang perizinan usaha	Stabilitas politik
3	Pemasaran	Memanfaatkan segmentasi pasar yang selalu terbuka	
4	Lingkungan sosial budaya dan demografi	Memiliki peluang karena belum banyak yang membudidayakan jamur merang di Sleman	a. Iklim/cuaca yang tidak menentu b. Generasi penerus usaha jamur merang yang cenderung memilih bekerja di perkantoran

Sumber: Analisis Data Primer, 2023

Tabel 3. Matriks IFAS dan EFAS

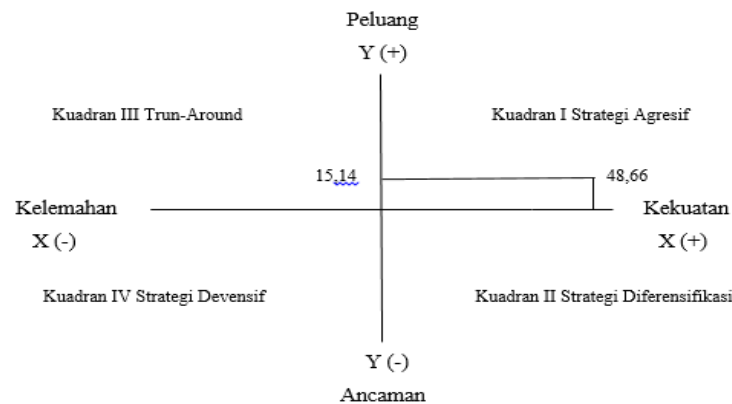
Faktor Internal	Bobot	Relatif	Rating	Skor
Kekuatan				
1. Memiliki SDM yang berkompeten dibidangnya	4,83	0,09	3	14,49
2. Memiliki banyak SDM (santri pondok)	4,5	0,08	3	13,5
3. Adanya sosial media untuk mempermudah pemasaran	5,16	0,09	4	20,46
4. Lokasi yang strategis	5	0,09	3	15
5. Ketersediaan bahan baku media jamur yang melimpah	5,16	0,09	3	15,48
6. Tren makanan sehat	4,83	0,09	3	14,49
7. Alat pasteurisasi yang canggih	5,16	0,09	3	15,48
Jumlah kekuatan	34,64	0,62	22	109,08
Kelemahan				
1. Minimnya pengetahuan manajerial petani	3,66	0,07	3	10,98
2. Harga jamur merang yang cukup mahal	4,83	0,09	3	14,49
3. Masih banyak masyarakat yang belum tentang jamur merang	4,16	0,08	3	12,48
4. Produksi bibit jamur merang yang belum tersedia	3,66	0,07	3	10,98
5. Pembukuan yang belum rapi	3,83	0,17	3	11,49
Jumlah kelemahan	20,14	0,38	15	60,42
Total skor kekuatan dan kelemahan	54,78	1,00	37	169,50
Selisih skor kekuatan dan kelemahan				48,66
Faktor Eksternal	Bobot	Relatif	Rating	Skor
Peluang				
1. Jamur merang memiliki banyak manfaat	4,66	0,11	3	13,98
2. Banyak olahan makanan yang bisa diolah dari bahan jamur merang	5	0,12	3	15
3. Banyak olahan makanan yang bisa diolah dari bahan jamur merang	5	0,12	3	15
4. Dukungan dari pemerintah tentang perizinan usaha	4,66	0,11	3	13,98
5. Memiliki peluang karena belum banyak yang membudidayakan jamur merang di Sleman	4,83	0,11	3	14,49
6. Segmentasi pasar yang selalu terbuka	4,66	0,11	4	18,64
Jumlah peluang	23,81	0,56	16	76,09
Ancaman				
1. Dampak negatif kenaikan harga BBM	4,66	0,11	3	13,98
2. Stabilitas politik	4,33	0,1	3	12,99
3. Perubahan iklim/cuaca yang tidak menentu	5	0,12	4	20
4. Generasi penerus usaha jamur merang yang cenderung memilih bekerja di perkantoran	4,66	0,11	3	13,98
Jumlah ancaman	18,65	0,44	13	60,95
Total skor peluang dan ancaman	42,46	1,00	29	137,04
Selisih skor peluang dan ancaman				15,14

Sumber: Analisis Data Primer, 2023

Faktor kekuatan dan kelemahan merupakan faktor internal yang dapat membedakan suatu usaha dengan para pesaingnya. Faktor ini diidentifikasi menjadi

faktor strategis untuk mengoptimalkan kekuatan yang dimiliki dan meminimalisir kelemahan yang ada dalam pengembangan agribisnis jamur merang di Pondok Pesantren Anwar Futuhiyyah Sleman DIY, seperti ditampilkan pada tabel 1. Faktor peluang dan ancaman merupakan faktor lingkungan eksternal yang dapat memberikan

pengaruh. Faktor ini diidentifikasi menjadi faktor strategis untuk memanfaatkan peluang dan meminimalisir ancaman. Daftar peluang dan ancaman agribisnis jamur merang di Pondok Pesantren Anwar Futuhiyyah Sleman DIY, seperti ditampilkan pada tabel 2.



Gambar 1. Hasil Analisis Diagram Cartesius

Faktor Internal Faktor Eksternal	KEKUATAN (S)	Kelemahan (W)
	1. Memiliki SDM yang berkompeten dibidangnya. 2. Memiliki banyak SDM (santri pondok) 3. Adanya sosial media untuk mempermudah pemasaran 4. Lokasi yang strategis 5. Ketersediaan bahan baku media jamur yang melimpah 6. Tren makanan sehat 7. Alat pasteurisasi yang canggih	1. Minimnya pengetahuan manajerial petani 2. Harga jamur merang yang cukup mahal 3. Masih banyak masyarakat yang belum tentang jamur merang 4. Produksi bibit jamur merang yang belum tersedia 5. Pembukuan yang belum rapi
PELUANG (O)	STRATEGI SO	STRATEGI WO
1. Jamur merang memiliki banyak manfaat 2. Banyak olahan makanan yang bisa diolah dari bahan jamur merang 3. Dukungan dari pemerintah tentang perizinan usaha 4. Memiliki peluang karena belum banyak yang membudidayakan jamur merang di Sleman	1. Peningkatan kualitas dan kuantitas produksi dan hasil panen jamur merang 2. Melibatkan santri pondok yang berkompeten untuk mendapatkan hasil produksi jamur yang berkualitas 3. Membuat berbagai macam inovasi produk olahan berbahan baku jamur merang	1. Memberikan penyuluhan agribisnis jamur merang bagi SDM yang ada 2. Kerjasama pemasaran jamur merang dalam bentuk segar dan olahan 3. Pengembangan usaha melalui pemanfaatan modal 4. Meningkatkan system keuangan dan teknologi.

5. Segmentasi pasar yang selalu terbuka	4. Pengembangan akses informasi dan wilayah pemasaran jamur merang 5. Pengembangan kawasan sentra jamur merang menjadi agrowisata jamur	
ANCAMAN (T) 1. Dampak negatif kenaikan harga BBM 2. Stabilitas politik 3. Perubahan iklim/cuaca yang tidak menentu 4. Generasi penerus usaha jamur merang yang cenderung memilih bekerja di perkantoran	STRATEGI ST 1. Mempertahankan kualitas dengan teknologi yang memadai dan mengatasi kenaikan bahan baku 2. Berkolaborasi dengan institusi pendidikan, organisasi masyarakat, dan mitra potensial untuk mendukung pengembangan tenaga kerja dan memperluas pangsa pasar 3. Membangkitkan semangat para generasi muda untuk berwirausaha jamur merang	STRATEGI WT 1. Meningkatkan kualitas tenaga kerja dengan melalui pelatihan 2. Upayakan peningkatan dalam pelaporan keuangan dan manajemen keuangan secara keseluruhan untuk menhadapi fluktuasi harga 3. Melakukan riset komoditas, pasar, dan lingkungan usaha jamur merang

Gambar 2 Diagram Matriks SWOT

Perhitungan EFAS dan IFAS

Setelah mengetahui beberapa instrument dari faktor internal dan eksternal usaha budidaya jamur merang di Pondok Anwar Futuhiyyah Sleman yang tersaji pada tabel 3, maka data diolah menggunakan Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS) dan Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS). Hasil dari identifikasi faktor internal dan eksternal, kemudian bobot dan rating dapat dipindahkan ke tabel matriks IFAS dan EFAS. Jumlah total kekuatan yang ada dikurangi dengan jumlah total kelemahan, menghasilkan bobot total sebesar 54,78, penilaian total sebesar 37, dan skor total sebesar 169,50.

Gambaran keseluruhan menunjukkan bahwa entitas tersebut memiliki lebih banyak faktor kekuatan daripada faktor kelemahan, dengan dampak positif yang signifikan terhadap kinerja atau situasi yang sedang dianalisis. Total dari bobot peluang dan ancaman adalah 42,46. Penilaian keseluruhan mencapai skor 29, dan dampak keseluruhan adalah sebesar 137,04. Dari analisis secara keseluruhan, dapat ditarik

kesimpulan bahwa terdapat lebih banyak peluang dari pada ancaman, dengan dampak positif yang dapat diukur pada kondisi atau kinerja yang tengah dianalisis.

Nilai selisih yang memperlihatkan perbandingan antara faktor internal merupakan kekuatan dan kelemahan, dalam konteks usaha budidaya jamur merang. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa nilai selisih faktor internal sebesar 48,66, yang menunjukkan bahwa faktor kekuatan memiliki keunggulan yang lebih signifikan dibandingkan dengan faktor kelemahan dalam usaha tersebut. Sementara itu, dalam konteks faktor eksternal, terlihat bahwa terdapat nilai selisih yang menunjukkan perbandingan antara faktor peluang dan ancaman. Nilai selisih ini, dengan besaran 15,14, memberikan pandangan bahwa faktor peluang memiliki keunggulan dari faktor ancaman dalam lingkungan eksternal.

Hal tersebut menunjukkan bahwa peluang yang ada di lingkungan bisnis lebih mendominasi daripada potensi ancaman yang mungkin dihadapi oleh usaha budidaya jamur

merang. Dalam upaya untuk merinci nilai-nilai selisih ini, hasil perhitungannya kemudian diterapkan dalam pembuatan diagram SWOT. Grafik pada gambar 1 memetakan koordinat sumbu x dan y, dimana sumbu x dihasilkan dari pengurangan total selisih kekuatan dan total selisih kelemahan, sementara sumbu y dihasilkan dari pengurangan total selisih peluang dan total selisih ancaman. Berdasarkan data dalam tabel, kita dapat menghitung bahwa nilai $X > 0$ sebesar 48,66 dan nilai $Y > 0$ sebesar 15,14.

Hasil Analisis SWOT

Hasil dari analisis SWOT dan strategi yang dirumuskan terangkum dalam bentuk matriks SWOT pada gambar 2. Setiap komponen dianalisis dalam matriks tersebut untuk merumuskan strategi yang akan digunakan dalam mengembangkan usaha budidaya jamur merang. Berdasarkan hasil analisis matriks SWOT di atas terdapat 15 (lima belas) strategi meliputi: 5 (lima) strategi SO, 4 (empat) strategi WO, 3 (tiga) strategi ST, dan 3 (tiga) strategi WT.

Tahap Pengambilan Keputusan

Pengumpulan data terkait informasi dan permasalahan yang sudah didapatkan kemudian akan menentukan pengambilan keputusan pada usaha jamur merang di Pondok Anwar Futuhiyyah Sleman (DIY). Pengambilan keputusan ini merupakan tahap yang disusun melalui Matriks SWOT yang nantinya akan dijadikan acuan untuk menentukan strategi pengembangan yang akan diaplikasikan oleh usaha jamur merang di Pondok Anwar Futuhiyyah. Strategi-strategi yang dimaksud adalah sebagai berikut:

Strategi SO (*Strenght-Opportunities*)

Strategi SO merupakan pemanfaatan kekuatan secara maksimal pada usaha jamur merang di Pondok Anwar Futuhiyyah agar dapat mendapatkan peluang yang ada supaya bisa

menghasilkan keuntungan yang lebih besar dan perusahaan semakin berkembang. Instrument kekuatan yang dimiliki oleh usaha jamur merang di Pondok Anwar Futuhiyyah dalam analisis strategi SO yaitu memiliki SDM yang berkompeten dibidangnya, memiliki banyak SDM (santri pondok), adanya sosial media untuk mempermudah pemasaran, lokasi yang strategis, ketersediaan bahan baku media jamur yang melimpah, tren makanan sehat, alat pasteurisasi yang canggih. Peluang yang dimiliki adalah jamur merang memiliki banyak manfaat, banyak olahan makanan yang bisa diolah dari bahan jamur merang, dukungan dari pemerintah tentang perizinan usaha, memiliki peluang karena belum banyak yang membudidayakan jamur merang di Sleman, segmentasi pasar yang selalu terbuka.

Strategi SO dalam pengambilan keputusan yang diambil dari pemanfaatan peluang dan kekuatan pada usaha jamur merang di Pondok Anwar Futuhiyyah meliputi:

1. Peningkatan kualitas dan kuantitas produksi dan hasil panen jamur merang.

Dalam hal ini peningkatan kualitas produksi dan hasil panen adalah dengan penyediaan sarana produksi pertanian mulai dari penyediaan bibit yang berkualitas sampai dengan pascapanen.

2. Melibatkan santri pondok yang berkompeten untuk mendapatkan hasil produksi jamur yang berkualitas.

Dengan adanya SDM yang berkompeten di bidang jamur merang akan berpengaruh signifikan terhadap proses produksi jamur merang, mulai dari pemilihan media yang berkualitas, proses pembuatan media jamur merang yang baik dan tepat, sampai perawatan jamur merang hingga waktu panen tiba.

3. Membuat berbagai macam inovasi produk olahan berbahan baku jamur merang.

Jamur merang dapat diolah menjadi berbagai macam olahan, dalam hal ini inovasi olahan jamur sangat diperlukan agar dapat memberikan warna yang baru bagi dunia jamur

merang, contoh olahan jamur merang adalah dimsum jamur merang, bakso jamur merang, sosis jamur merang, dan jamur merang kering.

4. Pengembangan akses informasi dan wilayah pemasaran jamur merang.

Pembuatan website informasi usaha jamur merang di Pondok Anwar Futuhiyyah, memanfaatkan gadget untuk pemasaran online bisa melalui (media sosial dan *marketplace*), pengembangan agen-agen penjualan jamur merang di wilayah Sleman (DIY).

5. Pengembangan kawasan sentra jamur merang menjadi agrowisata jamur.

Dengan adanya lahan jamur merang yang cukup luas dapat dimanfaatkan sebagai proyek perencanaan kawasan agrowisata jamur merang Yogyakarta.

Strategi WO (*Weakness-Opportunities*)

Strategi WO merupakan pemanfaatan peluang yang dimiliki untuk menghadapi kelemahan yang ada di usaha jamur merang di Pondok Anwar Futuhiyyah, agar dapat meminimalisir setiap permasalahan yang dimiliki oleh usaha tersebut. Adapun peluang yang dimiliki usaha jamur merang di Pondok Anwar Futuhiyyah dalam strategi WO adalah jamur merang memiliki banyak manfaat, banyak olahan makanan yang bisa diolah dari bahan jamur merang, dukungan dari pemerintah tentang perizinan usaha, memiliki peluang karena belum banyak yang membudidayakan jamur merang di Sleman, segmentasi pasar yang selalu terbuka. Faktor faktor yang ada inilah diharapkan mampu menghadapi dan meminimalisir kelemahan yang ada. Adapun faktor kelemahan yang dimiliki adalah Minimnya pengetahuan manajerial petani, harga jamur merang yang cukup mahal, masih banyak masyarakat yang belum tentang jamur merang, produksi bibit jamur merang yang belum tersedia, pembukuan yang belum rapi.

Strategi WO dalam pengambilan keputusan yang di ambil dari pemanfaatan peluang untuk menghadapi kelemahan pada

usaha jamur merang di Pondok Anwar Futuhiyyah meliputi:

1. Memberikan penyuluhan agribisnis jamur merang bagi SDM yang ada.

Membentuk SDM yang berkompeten harus diimbangi dengan pengetahuan, dengan adanya penyuluhan dapat membantu dan memberikan pengetahuan baru dalam hal produksi jamur merang salah satunya adalah dengan mengadakan workshop pelatihan manajemen budidaya jamur merang, keuangan, pemasaran, pembuatan SOP (*Standar operational procedure*), pembuatan bibit jamur merang Bimtek (Bimbingan Teknis) dan masih banyak lainnya.

2. Kerjasama pemasaran jamur merang dalam bentuk segar dan olahan.

Faktor ini dapat membantu dalam proses pemasaran, salah satu hal yang dapat dilakukan adalah dengan membuat kerjasama pemasaran ke segmen tertentu seperti restoran dan industri lainnya, dengan mengikuti pameran yang diadakan oleh pemerintah/swasta yang berbasis jamur segar dan olahan.

3. Pengembangan usaha melalui pemanfaatan modal.

Memanfaatkan modal yang ada untuk pengembangan usaha jamur merang dengan maksimal. Modal merupakan salah satu hal yang penting dalam usaha. Pada usaha tahu diperlukan banyak modal untuk membeli bahan baku, peralatan, proses produksi, maupun pemasarannya

4. Meningkatkan sistem keuangan dan teknologi.

Meningkatkan sistem keuangan atau bisa diartikan menanganan pembukuan hasil penjualan dapat membantu menganalisa proses produksi jamur merang secara signifikan, serta pengembangan teknologi terbaru seperti pembaruan alat pasteurisasi, pembuatan alat pengaduk jerami dan kapas waktu membasakan yang baru akan membuat proses produksi jamur

merang usaha jamur merang di Pondok Anwar Futuhiyyah menjadi maksimal.

Strategi ST (*Strenght-Threats*)

Strategi ST adalah pemanfaatan faktor kekuatan yang dimiliki untuk menghadapi segala ancaman yang ada, pada usaha jamur merang memiliki SDM yang berkompeten dibidangnya, memiliki banyak SDM (santri pondok), adanya sosial media untuk mempermudah pemasaran, lokasi yang strategis, ketersediaan bahan baku media jamur yang melimpah, tren makanan sehat, alat pasteurisasi yang canggih. Adapun ancaman yang ada pada pada usaha jamur merang di Pondok Anwar Futuhiyyah yang harus dihadapi adalah dampak negatif kenaikan harga BBM, stabilitas politik, perubahan iklim/cuaca yang tidak menentu, generasi penerus usaha jamur merang yang cenderung memilih bekerja di perkantoran.

Strategi ST dalam pengambilan keputusan yang di ambil dari pemanfaatan kekuatan untuk menghadapi ancaman pada usaha jamur merang di Pondok Anwar Futuhiyyah sebagai berikut:

1. Mempertahankan kualitas dengan teknologi yang memadai dan mengatasi kenaikan bahan baku.

Harga bahan baku tidak selamanya akan sama, seiring berjalanya waktu semua harga bahan baku akan naik hal ini membuat pengelola usaha jamur merang di Pondok Pesantren Anwar Futuhiyyah mencari solusi agar harga tetap sama dan tidak mempengaruhi bobot, hasil wawancara dengan mas Syahrul selaku manajer operasional solusi yang dilakukan adalah dengan menimbun bahan baku media jamur seperti kapas, untuk jerami padi didapatkan dengan cuma-cuma dengan meminta kepada tetangga petani sawah setelah panen padi tiba. Solusi untuk pemasaran adalah dengan menyetarakan harga jamur merang dengan yang lainnya.

2. Berkolaborasi dengan institusi pendidikan, organisasi masyarakat, dan mitra potensial untuk mendukung pengembangan tenaga kerja dan memperluas pangsa pasar.

3. Membangkitkan semangat para generasi muda untuk berwirausaha jamur merang.

Membangkitkan semangat pemuda tani untuk berwirausaha jamur merang. Regenerasi sangat penting bagi keberlanjutan usaha jamur merang, terutama anak petani/pemuda tani yang sekarang lebih tertarik bekerja di perusahaan. Hal ini harus diberikan bentuk perhatian khusus untuk mengembalikan semangat mereka dalam mengembangkan usaha jamur merang berorientasi kewirausahaan. Rekomendasi kegiatan yaitu: motivasi wirausaha muda bidang pertanian, pelatihan perencanaan bisnis, desain komersialisasi produk, dan pemasaran modern, serta mengadakan “Business Plan Competition” terkait agribisnis jamur merang

Strategi WT (*Weakness-Threats*)

Strategi WT merupakan cara yang dilakukan oleh usaha jamur merang di Pondok Anwar Futuhiyyah untuk meminimalisir kelemahan yang dimiliki, untuk menghadapi segala ancaman yang akan dihadapi. Adapun faktor kelemahan yang harus diminimalisir adalah minimnya pengetahuan manajerial petani, harga jamur merang yang cukup mahal, masih banyak masyarakat yang belum tahu tentang jamur merang, produksi bibit jamur merang yang belum tersedia, pembukuan yang belum rapi. Sedangkan ancaman yang harus dihadapi agar perusahaan tidak mengalami kerugian yang lebih besar adalah dampak negatif kenaikan harga BBM, stabilitas politik, perubahan iklim/cuaca yang tidak menentu, generasi penerus usaha jamur merang yang cenderung memilih bekerja di perkantoran.

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada pada usaha budidaya jamur merang di Pondok Pesantren

Anwar Futuhiyyah serta menghindari ancaman sebagai berikut:

1. Meningkatkan kualitas tenaga kerja dengan melalui pelatihan.

Meningkatkan kualitas tenaga kerja menjadi hal yang sangat penting dalam sebuah usaha dengan adanya pelatihan ini kualitas tenaga kerja akan meningkat dan mendapatkan pengetahuan baru tentang bagaimana budidaya jamur merang yang tepat dan benar.

2. Upayakan peningkatan dalam pelaporan keuangan dan manajemen keuangan secara keseluruhan untuk menghadapi fluktuasi harga.

Faktor ini menjadi hal yang penting dimana pada sebuah perusahaan harus memiliki pembukuan arus kas yang jelas, dikarenakan nantinya akan berpengaruh pada proses produksi selanjutnya.

3. Melakukan riset komoditas, pasar, dan lingkungan usaha jamur merang.

Melakukan riset komoditas dengan cara menganalisis daya saing komoditas jamur merang. Untuk mengetahui pangsa pasar yang lebih luas dan menganalisis lingkungan jamur merang.

KESIMPULAN

1. Hasil analisis matriks EFAS dan IFAS yang menempatkan usaha jamur merang pada kuadran I, menunjukkan adanya potensi dan peluang yang signifikan. Untuk mengoptimalkan peluang ini, dapat dilakukan dengan penerapan strategi agresif yang akan memungkinkan pemanfaatan sepenuhnya dari kekuatan yang dimiliki oleh usaha budidaya jamur merang. Analisis strategi pengembangan yang dilakukan di usaha jamur merang di Pondok Anwar Futuhiyyah menggunakan rumusan matriks SWOT yang adalah strategi SO terdiri dari peningkatan kualitas dan kuantitas produksi dan hasil panen jamur merang, melibatkan

santri pondok yang berkompeten untuk mendapatkan hasil produksi jamur yang berkualitas, membuat berbagai macam inovasi produk olahan berbahan baku jamur merang, pengembangan akses informasi dan wilayah pemasaran jamur merang, pengembangan kawasan sentra jamur merang menjadi agrowisata jamur

SARAN

1. Inovasi serta strategi yang dapat menjaga atau mempertahankan segala kekuatan yang sudah dimiliki dan dapat memanfaatkan peluang yang ada diharapkan agar terus melakukan sehingga dapat memaksimalkan usaha budidaya jamur merang serta menjangkau pemasaran yang lebih luas baik itu dengan menambah pasar/memperluas lahan usaha agar mendapatkan hasil panen yang lebih banyak. Terhadap faktor kelemahan dan ancaman yang harus dilakukan tindakan sebagai pencegahan untuk meminimalisir kerugian/kegagalan dalam melakukan budidaya jamur merang agar kedepannya pengelola usaha jamur merang di Pondok Anwar Futuhiyyah bisa mewujudkan cita-cita dalam memperbesar usaha budidaya jamur merang. Diharapkan untuk pengurus Pondok Pesantren Anwar Futuhiyyah dan pengelola usaha jamur merang di Pondok Anwar Futuhiyyah baik itu berupa penyuluhan terkait teknologi yang efektif untuk proses produksi dan bantuan modal dan subsidi untuk menopang kemajuan usaha jamur merang di Pondok Anwar Futuhiyyah.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggriani, R. 2019. *Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih Melalui Analisis SWOT Ditinjau Dari Ekonomi Islam (Studi Pada Petani Jamur Tiram*

- di Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma*) [Skripsi]. Bengkulu: Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
- Lianah. 2020. *Budidaya Jamur Pangan Konsumsi Lokal*. Alinea Media Dipantara. Yogyakarta
- Maizarmis, B. 2022. Analisis Kandungan Protein Jamur Tiram Putih (*Pleurotus ostreatus*) yang ditambahkan pupuk NPK Sebagai Produk Praktikum Biologi Kelas X MAN 1 Pekanbaru. *Jurnal Pendidikan Tambusai*. 6 (2): 16827–16835.
<https://doi.org/10.31004/jptam.v6i2.5947>
- Oktasari, K., H. Syam, & Jamaluddin. 2015. Rekayasa Media Tanam Menggunakan Tongkol Jagung Dan Dedak Terhadap Pertumbuhan Dan Produksi Jamur Tiram (*Pleurotus Ostreatus*). *Jurnal Pendidikan Teknologi Pertanian*. 1 (1): 38–45.
- Rengkuti, 2016). Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Ufairoh, N., A. Abubakar, & L. Nur'Azkiya. 2022. Pengaruh Faktor Produksi Terhadap Hasil Produksi Jamur Merang (*Volvariella Volvacea*) Di Kecamatan Cilamaya Kulon Kabupaten Karawang. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*. 9(2): 537–547.
<https://dx.doi.org/10.25157/jimag.v9i2.7262>
- Syafe'i, I. 2015. Pondok Pesantren: Lembaga Pendidikan Pembentukan Karakter. *Al-Tadzkiyyah: Jurnal Pendidikan Islam*. 8 (1): 85–103.
<http://dx.doi.org/10.24042/atjpi.v8i1.2097>