



Department of Digital Business

Journal of Artificial Intelligence and Digital Business (RIGGS)

Homepage: <https://journal.ilmudata.co.id/index.php/RIGGS>

Vol. 5 No. 2 (2026) pp: 4097-4107

P-ISSN: 2963-9298, e-ISSN: 2963-914X

Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram melalui Analisis SWOT di Desa Kelindang Atas Kab Bengkulu Tengah

Yevi Permataasari, Ellya Revolina, Ariel Siswantoro

Program Studi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi, Universitas Prof. Dr. Hazairin, S.H

yevipermatasari05@gmail.com, revolina17@gmail.com, arielsiswantoro@gmail.com

Abstrak

Pleurotus ostreatus merupakan salah satu komoditas pangan yang memiliki prospek usaha cukup baik karena banyak diminati masyarakat serta memiliki kandungan gizi yang tinggi. Usaha budidaya jamur tiram di Desa Kelindang Atas Kabupaten Bengkulu Tengah telah berkembang selama beberapa tahun dan menjadi salah satu usaha yang berpotensi meningkatkan pendapatan masyarakat. Namun, usaha tersebut masih menghadapi berbagai kendala, seperti keterbatasan kapasitas produksi, fasilitas produksi yang masih sederhana, keterbatasan modal usaha, serta belum optimalnya pemenuhan permintaan pasar. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor internal dan eksternal serta merumuskan strategi pengembangan usaha jamur tiram melalui analisis SWOT. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Penentuan responden dilakukan menggunakan teknik purposive sampling yang terdiri dari pemilik usaha, karyawan, pemasok, dan pelanggan tetap. Analisis data dilakukan menggunakan matriks Internal Factor Evaluation (IFE), External Factor Evaluation (EFE), dan matriks SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha budidaya jamur tiram di Desa Kelindang Atas berada pada kondisi yang mendukung untuk dilakukan pengembangan usaha karena memiliki kekuatan internal dan peluang eksternal yang cukup baik. Strategi yang dapat diterapkan meliputi peningkatan kapasitas produksi, pengembangan inovasi produk olahan, perluasan pemasaran melalui media sosial, peningkatan fasilitas produksi, penambahan tenaga kerja, serta menjaga loyalitas pelanggan agar usaha dapat berkembang secara berkelanjutan.

Kata kunci: Pengembangan Usaha, Analisis SWOT, Strategi

1. Latar Belakang

Bidang pertanian memegang peranan penting dalam menopang perekonomian Indonesia, khususnya di daerah pedesaan karena mayoritas masyarakat menggantungkan sumber penghidupannya pada sektor tersebut. Seiring dengan berkembangnya pemikiran pembangunan berkelanjutan, muncul kebutuhan mendesak untuk mengoptimalkan pengelolaan sumber daya lokal demi meningkatkan taraf hidup masyarakat serta mendorong kemandirian ekonomi. Salah satu komoditas pertanian yang memiliki potensi ekonomi tinggi, kemudahan dalam budidaya, serta kontribusi pada diversifikasi pangan adalah jamur tiram (*Pleurotus ostreatus*). Dalam konteks ini, Desa Kelindang Atas di Kabupaten Bengkulu Tengah menempati posisi strategis sebagai salah satu sentra pengembangan usahatani jamur tiram (DPMD BENGKULU TENGAH, 2024). Pada skala nasional, sektor pertanian tetap berperan penting dalam mendukung perekonomian Indonesia karena memberikan kontribusi besar terhadap penyerapan tenaga kerja serta menjaga ketahanan pangan. Melalui Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN), pemerintah juga menaruh perhatian pada upaya diversifikasi pangan dan pengembangan komoditas hortikultura, salah satunya budidaya jamur tiram, sebagai bagian dari strategi ketahanan pangan dan peningkatan gizi masyarakat (Kementerian Pertanian RI, 2020). Jamur tiram dipandang sebagai komoditas unggulan karena kandungan gizinya yang tinggi, prospek pasar domestik yang terus meningkat, serta peluang ekspor ke berbagai negara Asia dan Eropa. Namun, tantangan berupa keterbatasan teknologi budidaya, akses permodalan, dan distribusi pasar masih menjadi hambatan yang perlu diatasi melalui pendekatan berbasis masyarakat.

Sementara itu, di tingkat regional, Provinsi Bengkulu memiliki kondisi agroklimat tropis dengan kelembapan tinggi yang sangat sesuai untuk budidaya jamur tiram sepanjang tahun. Potensi bahan baku lokal seperti serbuk kayu dari industri perkebunan dan kehutanan mendukung keberlanjutan media tanam jamur. Pemerintah daerah

Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram melalui Analisis SWOT di Desa Kelindang Atas Kab Bengkulu
Tengah

Bengkulu Tengah melalui Dinas Pemberdayaan Masyarakat dan Desa DPMD telah mendorong program pemberdayaan ekonomi desa, (DPMD BENGKULU TENGAH, 2024). Dengan dukungan kebijakan daerah dan partisipasi masyarakat, pengembangan jamur tiram di Bengkulu berpotensi menjadi model agribisnis inklusif yang meningkatkan pendapatan rumah tangga, membuka lapangan kerja baru, serta memperkuat ketahanan pangan lokal.

Usaha budidaya jamur menjadi salah satu peluang bisnis yang dinilai memiliki prospek cerah dan potensi besar untuk dikembangkan saat ini. Salah satu jenis jamur yang paling dikenal dan banyak dikonsumsi masyarakat adalah jamur tiram. Popularitas jamur tiram didukung oleh teksturnya yang lembut serta cita rasanya yang menyerupai daging ayam. Selain itu, jamur ini mengandung nilai gizi yang cukup tinggi, seperti asam amino esensial, protein, lemak, mineral, dan vitamin. Kandungan protein nabati pada jamur juga tergolong tinggi, memiliki kadar karbohidrat yang cukup seimbang, serta kadar lemak yang lebih rendah dibandingkan daging sapi namun tetap setara dengan berbagai jenis sayuran lainnya. Oleh karena itu, jamur dapat dijadikan salah satu alternatif pangan sehat yang layak untuk dikonsumsi. Budidaya jamur juga memiliki daya tarik tersendiri dari sisi ekonomi karena tidak memerlukan area yang luas, proses pembuatan media tanamnya cukup mudah dilakukan, serta masa produksinya tergolong cepat, yaitu berkisar antara satu hingga enam bulan.

Budaya gotong royong yang masih kuat serta kekayaan sumber daya alam menjadi ciri khas kehidupan masyarakat di Desa Kelindang Atas (Focus Grup Discussion (FGD), 2025, n.d.). Di wilayah Desa Kelindang Atas, Kabupaten Bengkulu Tengah, terdapat usaha budidaya jamur tiram yang telah dijalankan selama sekitar enam tahun. Berdasarkan informasi dari pemilik usaha dan hasil pengamatan awal, minat masyarakat terhadap konsumsi jamur tiram terus mengalami peningkatan seiring semakin dikenalnya produk tersebut. Namun, kapasitas produksi yang rata-rata hanya mencapai 10 kg per hari masih belum mampu memenuhi permintaan pasar secara maksimal, bahkan jumlah produksi dapat menurun menjadi kurang dari 10 kg per hari saat cuaca panas terjadi.

Penelitian yang membahas strategi pengembangan usaha jamur tiram melalui pengkajian faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman masih relatif sedikit ditemukan, sebagaimana dikemukakan oleh Khoirunisa et al. (2023). Atas dasar tersebut, penelitian ini diarahkan pada pengkajian strategi pengembangan usaha jamur tiram di Desa Kelindang Atas, Kabupaten Bengkulu Tengah dengan memanfaatkan analisis SWOT sebagai metode analisis. Penggunaan metode tersebut bertujuan untuk menghasilkan rumusan strategi pengembangan usaha yang lebih tepat sasaran dan sesuai dengan kondisi usaha setempat.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif untuk memperoleh gambaran secara sistematis mengenai strategi pengembangan usaha jamur tiram di Desa Kelindang Atas Kabupaten Bengkulu Tengah. Pendekatan kualitatif digunakan karena penelitian berfokus pada pemahaman kondisi nyata usaha budidaya jamur tiram melalui pengamatan langsung, wawancara, dan dokumentasi di lapangan. Metode ini dipilih agar peneliti dapat mengidentifikasi faktor internal maupun eksternal yang memengaruhi pengembangan usaha jamur tiram secara lebih mendalam Nazir (2017:54). Lokasi penelitian dilakukan di Desa Kelindang Atas Kecamatan Merigi Kelindang Kabupaten Bengkulu Tengah. Pemilihan lokasi dilakukan secara purposive karena wilayah tersebut merupakan salah satu daerah yang menjalankan usaha budidaya jamur tiram dan memiliki potensi untuk dikembangkan. Penelitian dilaksanakan pada usaha budidaya jamur tiram yang telah aktif menjalankan kegiatan produksi.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung melalui wawancara mendalam dengan pemilik usaha, karyawan, pemasok, dan pelanggan usaha jamur tiram. Selain itu, observasi lapangan juga dilakukan untuk mengetahui kondisi produksi, pemasaran, serta proses budidaya jamur tiram. Data sekunder diperoleh dari dokumen, laporan, jurnal, serta literatur yang berkaitan dengan pengembangan usaha dan analisis SWOT. Menurut Suharsimi Arikunto (2018), data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari sumber pertama tanpa melalui perantara.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pihak yang terlibat dalam usaha budidaya jamur tiram di Desa Kelindang Atas. Menurut Sugiyono (2020), populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang memiliki karakteristik tertentu untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya. Teknik pengambilan sampel menggunakan purposive sampling, yaitu pemilihan responden berdasarkan pertimbangan tertentu sesuai kebutuhan penelitian. Sampel penelitian terdiri dari lima responden, yaitu satu orang pemilik usaha, dua orang

karyawan senior, satu orang pemasok utama, dan satu orang pelanggan tetap. Pemilihan responden dilakukan karena dianggap memiliki pengetahuan dan pengalaman terkait usaha budidaya jamur tiram (Arikunto, 2018).

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi partisipatif, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan untuk memperoleh informasi mengenai kondisi usaha, kendala yang dihadapi, serta strategi pengembangan yang diterapkan. Observasi dilakukan dengan mengamati secara langsung proses produksi dan kegiatan usaha jamur tiram. Sementara itu, dokumentasi digunakan untuk melengkapi data penelitian berupa foto kegiatan, catatan usaha, dan dokumen pendukung lainnya.

Metode analisis data yang digunakan adalah analisis SWOT melalui penyusunan matriks Internal Factor Evaluation (IFE) dan External Factor Evaluation (EFE). Analisis IFE digunakan untuk mengidentifikasi faktor kekuatan dan kelemahan usaha, sedangkan analisis EFE digunakan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman yang berasal dari lingkungan eksternal. Hasil analisis tersebut kemudian dipetakan ke dalam matriks SWOT untuk menentukan strategi pengembangan usaha jamur tiram yang sesuai dengan kondisi usaha di Desa Kelindang Atas. Ilustrasi pemetaan SWOT tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

Gambar Kuadrad SWOT



- Posisi pada Kuadran I menggambarkan keadaan yang sangat positif sebab organisasi mempunyai potensi dari sisi internal serta kesempatan eksternal yang tinggi untuk dikembangkan. Pendekatan yang tepat diterapkan pada posisi tersebut ialah pola ekspansif.
- Pada Kuadran II, perusahaan berada dalam kondisi menghadapi berbagai ancaman dari luar, namun tetap memiliki kekuatan internal yang dapat dimanfaatkan. Oleh sebab itu, strategi yang direkomendasikan ialah strategi diversifikasi.
- Kuadran III menggambarkan kondisi ketika perusahaan memiliki peluang yang cukup besar, tetapi masih menghadapi sejumlah kelemahan atau kendala internal. Strategi yang tepat digunakan dalam situasi tersebut adalah strategi turn around atau perubahan strategi.
- Kondisi paling tidak menguntungkan terdapat pada Kuadran IV karena perusahaan menghadapi ancaman eksternal sekaligus kelemahan internal. Strategi yang dapat diterapkan pada posisi ini ialah strategi defensif atau bertahan

Bagan SWOT dipakai sebagai sarana pemetaan unsur-unsur penting organisasi melalui tahapan terstruktur guna menyusun beragam pilihan langkah bisnis. Kajian tersebut menitikberatkan pada pengoptimalan potensi serta kesempatan yang tersedia, bersamaan dengan pengurangan hambatan dan risiko yang dihadapi organisasi.

Gambaran susunan bagan SWOT berikut:

<i>Internal</i>	<i>Strengths</i>	<i>Weaknesses</i>
<i>Eksternal</i> <i>Opportunitie</i> <i>Tentukan factor internal</i>	<i>Strategi SO:</i> <i>Mengoptimalkan potensi unggulan guna meraih manfaat dari kesempatan yang tersedia.</i>	<i>Strategi WO:</i> <i>Menekan hambatan organisasi melalui pemanfaatan kesempatan yang muncul.</i>
<i>Threats</i>	<i>Strategi ST:</i> <i>Memakai potensi organisasi guna menghadapi serta mengantisipasi risiko dari luar.</i>	<i>Strategi WT</i> <i>Mengurangi hambatan organisasi bersamaan dengan upaya pencegahan terhadap risiko yang timbul.</i>

3. Hasil dan Diskusi

Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha budidaya jamur tiram di Desa Kelindang Atas memiliki potensi yang cukup baik untuk dikembangkan. Lokasi usaha berada pada lingkungan yang mendukung kegiatan budidaya jamur tiram karena memiliki tingkat kelembapan yang sesuai serta didukung oleh ketersediaan bahan baku seperti serbuk kayu yang mudah diperoleh. Selain itu, usaha jamur tiram telah dikenal oleh masyarakat sekitar sehingga permintaan konsumen terhadap produk jamur tiram terus meningkat. Usaha budidaya jamur tiram tersebut telah berjalan sejak tahun 2014 dan masih aktif melakukan produksi hingga saat ini. Pengkajian mengenai potensi unggulan, hambatan, kesempatan, serta risiko pada budidaya *Pleurotus ostreatus* dilakukan melalui sejumlah langkah, yakni memakai tabel Internal Factor Evaluation (IFE), External Factor Evaluation (EFE), dan pemetaan SWOT.

3.1 Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE)

Mengacu pada unsur potensi unggulan serta hambatan pada pembesaran *Pleurotus ostreatus* di wilayah Kelindang Atas, pengkajian tersebut dijabarkan melalui 12 butir pertanyaan yang mencakup 7 unsur pendukung dan 5 unsur penghambat. Diperoleh hasil jawaban lima responden bahwa faktor kekuatan diproses dengan mengalikan bobot dan rating masing-masing faktor. Hasil perkalian tersebut kemudian dijumlahkan, yaitu $0,46+0,52+0,46+0,27+0,37+0,40+0,52$, sehingga diperoleh total skor kekuatan sebesar (3,00), sementara itu, faktor kelemahan diproses dengan cara yang sama, yaitu $,0,05+0,08+0,03+0,03+0,08$, sehingga diperoleh total skor kelemahan sebesar (0,27). Berdasarkan hasil penjumlahan skor kekuatan dan kelemahan, maka diperoleh total skor matriks IFE sebesar 3,27 sebagaimana disajikan pada tabel berikut.

Tabel Matriks internal factor evaluation (FE)

Faktor-faktor	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Kekuatan:			
1. Usaha jamur tiram telah memiliki konsumen yang loyal dan tetap.	0,12	3,8	0,46
2. Mutu jamur tiram yang dihasilkan tergolong sangat baik.	0,13	4	0,52
3. Pemanfaatan teknologi informasi dalam pemasaran sudah diterapkan melalui media sosial seperti Facebook dan Instagram.	0,12	3,8	0,46
4. Letak usaha berada pada lokasi yang cukup strategis.	0,09	3	0,27
5. Pengeluaran biaya produksi relatif lebih rendah dibandingkan usaha pesaing.	0,11	3,4	0,37
6. Lahan yang dibutuhkan untuk budidaya jamur tiram tidak terlalu luas.	0,11	3,6	0,40
7. Pelayanan yang diberikan kepada konsumen dinilai baik.	0,13	4	0,52
Kelemahan:			
1. Sarana produksi beserta perlengkapan kerja masih bersifat manual.	0,04	1,2	0,05
2. Tenaga kerja permanen belum tersedia.	0,05	1,6	0,08
3. Kebutuhan pembeli belum sanggup dipenuhi seluruhnya.	0,03	1	0,03
4. Hasil panen memiliki daya tahan yang singkat.	0,05	1,6	0,08
5. Ketersediaan pembiayaan operasional masih terbatas.			
Total	1		3,27

Berdasarkan hasil analisis faktor internal (IFE) dengan total skor sebesar 3,27, usaha jamur tiram di Desa Kelindang Atas menunjukkan kondisi internal yang sangat kuat, di mana total skor kekuatan sebesar 3,00 jauh lebih dominan dibandingkan total skor kelemahan yang hanya 0,27. Hal ini menandakan bahwa usaha memiliki potensi besar untuk terus berkembang apabila kekuatan yang ada dapat dimanfaatkan secara optimal.

3.2 Matriks Internal Factor Evaluation (IFE)

Mengacu pada unsur kesempatan dan risiko pada kegiatan pembesaran *Pleurotus ostreatus* di wilayah Kelindang Atas, pengkajian tersebut dituangkan ke dalam 12 butir pertanyaan yang mencakup 7 unsur kesempatan serta 5 unsur risiko. Diperoleh hasil jawaban lima responden bahwa faktor peluang diproses dengan mengalikan bobot dan rating masing-masing faktor. Hasil perkalian tersebut kemudian dijumlahkan, yaitu $0,52+0,52+0,3+0,43+0,37+0,43+0,3$, sehingga diperoleh total skor peluang sebesar (2,87), sementara itu, faktor ancaman diproses dengan cara yang sama, yaitu $1+1,6+1,4+1,4+1$, sehingga diperoleh total skor ancaman sebesar (0,26), Berdasarkan hasil penjumlahan skor peluang dan ancaman, maka diperoleh total skor matriks EFE sebesar 3,13 sebagaimana disajikan pada tabel berikut.

Tabel Matriks external factor evaluation (EFE)

Faktor-faktor	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Peluang:			
1. Jamur tiram sudah dikenal oleh banyak masyarakat.	0,13	4	0,52
	0,13	4	0,52
2. Tingkat minat masyarakat untuk mengonsumsi jamur tiram cukup tinggi.	0,10	3	0,3
	0,12	3,6	0,43
3. Jumlah pesaing usaha jamur tiram masih relatif sedikit.	0,11	3,4	0,37
	0,12	3,6	0,43
4. Harga jual jamur tiram di pasaran cenderung stabil dan tidak mengalami penurunan.	0,10	3	0,3
5. Hubungan kerja sama dengan pemasok terjalin dengan baik.			
6. Keberadaan usaha turut menciptakan peluang kerja bagi masyarakat sekitar.			
7. Terdapat kerja sama dengan mitra usaha lainnya.			
Ancaman:			
1. Baglog dan jamur tiram berpotensi mengalami serangan hama.	0,03	1	0,03
	0,05	1,6	0,08
2. Kondisi cuaca yang berubah-ubah menjadi salah satu ancaman bagi usaha.	0,04	1,4	0,06
	0,04	1,4	0,06
3. Harga bahan baku cenderung mengalami peningkatan biaya.	0,04	1	0,03
4. Perubahan preferensi atau selera konsumen dapat memengaruhi permintaan produk.			
5. Kemungkinan munculnya kompetitor baru dalam usaha jamur tiram tetap dapat terjadi.			
Total	1		3,13

Berdasarkan hasil analisis faktor eksternal (EFE), usaha jamur tiram di Desa Kelindang Atas berada pada posisi yang sangat kuat dan menguntungkan. Hal ini ditunjukkan oleh nilai total EFE sebesar 3,13 yang mencerminkan peluang eksternal usaha yang baik, serta nilai peluang pada matriks EFE sebesar 2,87 yang jauh lebih besar dibandingkan ancaman sebesar 0,26. Kondisi ini menunjukkan bahwa lingkungan eksternal memberikan banyak kesempatan bagi usaha untuk berkembang.

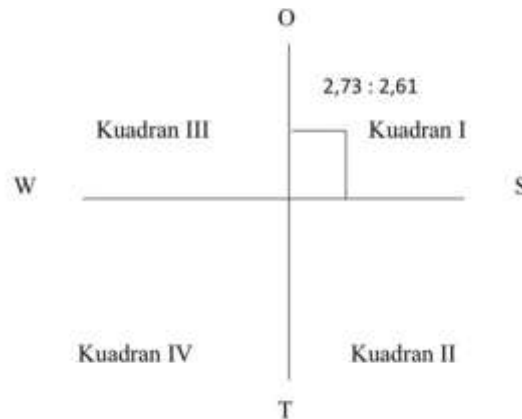
3.3 Posisi Kuadrat SWOT

Dari hasil scoring matriks IFE dan EFE diperoleh nilai total untuk menuntaskan posisi usaha pada diagram SWOT. Total S-W sebesar 2,73 diperoleh dari selisih antara total skor kekuatan (S) dengan total skor kelemahan (W), yaitu $3,00 - 0,27 = 2,73$. Nilai positif ini menunjukkan bahwa faktor kekuatan internal usaha jamur tiram jauh lebih dominan dibandingkan faktor kelemahannya. Sementara itu, total O-T sebesar 2,61 diperoleh dari selisih antara total skor peluang (O) dengan total skor ancaman (T), yaitu $2,87 - 0,26 = 2,61$. Nilai positif ini menunjukkan bahwa faktor peluang eksternal usaha juga lebih dominan dibandingkan faktor ancamannya. Kedua nilai positif tersebut, yaitu 2,73 pada sumbu X dan 2,61 pada sumbu Y, menempatkan posisi usaha jamur tiram di Desa Kelindang Atas pada kuadran 1 yang merupakan posisi agresif. disajikan pada tabel berikut ini :

Tabel hasil *scoring* IFE dan EFE

IFE		EFE	
Kategori	Total Skor	Kategori	Total Skor
Kekuatan (S)	3,00	Peluang (O)	2,87
Kelemahan (W)	0,27	Ancaman (T)	0,26
Total (S-W)	2,73	Total (O-T)	2,61

Gambar Kuadran SWOT Usaha Jamur Tiram



Berdasarkan hasil perhitungan selisih total skor factor internal dan eksternal, diperoleh titik koordinat sebesar (2,73;2,61) yang merupakan hasil dari pengurangan total skor kekuatan dengan kelemahan pada sumbu X sebesar $3,00 - 0,27 = 2,73$ dan pengurangan total skor peluang dengan ancaman pada sumbu Y sebesar $(2,73 - 2,61)$.

Gambar Matriks SWOT

	STRENGTHS S	WEAKNESS W
IFE	Kekuatan 1. Usaha telah memiliki pelanggan yang loyal dan tetap. 2. Kualitas jamur tiram yang dihasilkan tergolong sangat baik. 3. Penerapan pemasaran sudah memanfaatkan perkembangan teknologi informasi melalui media sosial seperti Facebook dan Instagram. 4. Letak usaha berada pada lokasi yang strategis. 5. Biaya produksi yang dikeluarkan relatif lebih rendah dibandingkan para pesaing.	Kelemahan 1. Peralatan dan fasilitas produksi yang digunakan masih tergolong sederhana. 2. Usaha belum memiliki tenaga kerja atau karyawan tetap. 3. Permintaan konsumen belum dapat dipenuhi secara optimal. 4. Jamur tiram tidak dapat disimpan dalam jangka waktu yang lama.
EFE	6. Lahan yang diperlukan untuk budidaya jamur tiram tidak terlalu luas. 7. Pelayanan kepada konsumen diberikan dengan kualitas yang baik.	5. Ketersediaan modal atau dana usaha masih terbatas.

OPPORTUNITIES O	STRATEGI SO	STRATEGI WO
<p>Peluang</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Jamur tiram telah dikenal luas oleh masyarakat. 2. Minat masyarakat dalam mengonsumsi jamur tiram cukup tinggi. 3. Jumlah pesaing usaha jamur tiram masih relatif sedikit. 4. Harga jual jamur tiram di pasaran cenderung stabil dan tidak mengalami penurunan. 5. Hubungan kerja sama dengan pemasok terjalin dengan baik. 6. Usaha budidaya jamur tiram mampu menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar. 7. Tersedianya peluang kemitraan usaha dengan pengusaha lain. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan jumlah produksi jamur tiram dalam skala yang lebih besar. 2. Mempertahankan konsumen secara konsisten melalui pemberian pelayanan yang baik guna meningkatkan loyalitas pelanggan. 3. Melakukan pengembangan dan inovasi pada produk jamur tiram. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menambah tenaga kerja baru. 2. Meningkatkan capaian hasil panen secara optimal. 3. Memanfaatkan sarana operasional yang lebih lengkap. 4. Membangun kemitraan bersama pelaku bisnis lainnya.
THREATS (T)	STRATEGI ST	STRATEGI WT
<p>Ancaman</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Gangguan organisme pengganggu terhadap media tanam dan hasil budidaya <i>Pleurotus ostreatus</i>. 2. Kondisi iklim yang berubah-ubah secara tidak stabil. 3. Bertambahnya pengeluaran untuk kebutuhan material produksi. 4. Bergesernya minat pembeli terhadap produk yang dipasarkan. 5. Munculnya kemungkinan pesaing baru dalam usaha jamur tiram 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengembangkan variasi hasil olahan guna mengikuti perubahan minat pembeli, contohnya menjadikan <i>Pleurotus ostreatus</i> sebagai sajian siap santap. 2. Menjaga serta memperkuat ketertarikan pembeli terhadap hasil budidaya <i>Pleurotus ostreatus</i>. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan capaian panen sehingga kebutuhan pembeli dapat terpenuhi secara maksimal. 2. Memperbaiki pemeliharaan <i>Pleurotus ostreatus</i> guna menjaga mutu hasil budidaya tetap baik. 3. Menerapkan penggunaan pembiayaan operasional secara cermat dan terukur.

Berikut disajikan pilihan langkah pengembangan budidaya *Pleurotus ostreatus* pada wilayah Kelindang Atas, Bengkulu Tengah yang disusun melalui perpaduan unsur organisasi dan faktor luar:

a. Strategi S-O diterapkan dengan memanfaatkan kekuatan internal usaha untuk memperoleh peluang yang tersedia dari lingkungan eksternal. Strategi ini berfokus pada penggunaan faktor kekuatan guna mendukung pencapaian peluang usaha. Adapun strategi S-O yang dapat diterapkan pada usaha jamur tiram di Desa Kelindang Atas meliputi:

1. Meningkatkan jumlah produksi jamur tiram putih.
2. Menjaga konsistensi dalam mempertahankan pelanggan.
3. Mengembangkan variasi hasil olahan sebab kesempatan perluasan pangsa penjualan masih terbuka sangat luas.

- b. Strategi W-O diarahkan pada upaya mengurangi kelemahan internal usaha dengan memanfaatkan peluang yang terdapat di lingkungan eksternal. Alternatif strategi W-O yang dapat diterapkan pada usaha jamur tiram di Desa Kelindang Atas antara lain sebagai berikut:
1. Melakukan perekrutan tenaga kerja atau karyawan.
 2. Mengoptimalkan hasil produksi jamur tiram.
 3. Menggunakan fasilitas dan peralatan yang lebih memadai.
 4. Menjalani kerja sama dengan pengusaha atau mitra usaha lainnya.
- c. Pola S-T dijalankan melalui penggunaan potensi organisasi guna menekan pengaruh risiko yang muncul dari faktor luar. Pendekatan ini dilakukan melalui penggunaan potensi usaha yang dimiliki agar ancaman yang muncul dapat dihadapi dengan lebih baik. Adapun alternatif strategi S-T pada usaha jamur tiram di Desa Kelindang Atas meliputi
1. Mengembangkan inovasi produk guna menyesuaikan perubahan selera konsumen, misalnya mengolah jamur tiram putih menjadi makanan siap saji.
 2. Meningkatkan dan mempertahankan loyalitas konsumen terhadap produk jamur tiram.
- d. Pola W-T dipakai sebagai langkah perlindungan guna menekan hambatan organisasi serta mengantisipasi risiko yang berasal dari faktor luar. Strategi ini diarahkan pada upaya mempertahankan keberlangsungan usaha agar tetap mampu bersaing. Adapun alternatif strategi W-T pada usaha jamur tiram di Desa Kelindang Atas adalah sebagai berikut:
1. Mengoptimalkan hasil produksi agar kebutuhan konsumen dapat terpenuhi.
 2. Meningkatkan perawatan jamur tiram putih supaya kualitas produk tetap terjaga dengan baik.
 3. Melakukan penghematan terhadap penggunaan dana yang tersedia.

Berdasarkan hasil analisis faktor internal atau IFE, usaha jamur tiram di Desa Kelindang Atas menunjukkan keadaan organisasi yang sangat kokoh dengan perolehan nilai 3,27 atau melampaui angka tengah 2,50. Dominasi potensi unggulan tampak pada capaian angka 3,00 yang jauh lebih tinggi dibanding hambatan organisasi dengan capaian hanya 0,27. Artinya, usaha ini punya banyak modal dari dalam untuk berkembang, seperti kualitas jamur yang bagus, pelayanan yang baik, sudah punya pelanggan tetap, biaya produksi lebih rendah dari pesaing, lokasi strategis, dan pemasaran yang sudah pakai Facebook serta Instagram. Kelemahannya kecil-kecil saja seperti peralatan masih sederhana, belum punya karyawan tetap, dan modal terbatas.

Selanjutnya dari hasil analisis faktor eksternal atau EFE, kondisi luar usaha ini juga sangat mendukung dengan total skor 3,13 yang juga di atas rata-rata 2,50. Hal ini karena total skor peluang sebesar 2,87 jauh lebih besar dibandingkan total skor ancaman yang hanya 0,26. Peluang terbesarnya adalah banyak masyarakat yang sudah kenal dan suka makan jamur tiram, harga jual yang stabil, bisa buka lapangan kerja buat warga, dan hubungan baik dengan pemasok. Ancamannya kecil seperti harga bahan baku naik, hama, dan cuaca tidak menentu.

Dari hasil IFE dan EFE tersebut, jika dipetakan ke dalam diagram kuadran SWOT, usaha ini berada pada Kuadran I dengan titik koordinat sumbu X atau internal sebesar 2,73 yang didapat dari kekuatan 3,00 dikurangi kelemahan 0,27, dan sumbu Y atau eksternal sebesar 2,61 yang didapat dari peluang 2,87 dikurangi ancaman 0,26. Posisi di Kuadran I artinya usaha berada dalam kondisi prima karena faktor internal dan eksternal sama-sama positif.

Karena berada di Kuadran I, maka strategi yang paling tepat berdasarkan matriks SWOT adalah Strategi S-O atau Strengths-Opportunities yang bersifat agresif. Artinya usaha harus memaksimalkan semua kekuatan yang dimiliki untuk merebut semua peluang yang ada. Contoh nyata strateginya: gunakan kualitas jamur yang bagus dan biaya produksi rendah untuk menambah jumlah produksi mumpung permintaan pasar tinggi dan harga stabil, manfaatkan pemasaran di Facebook dan Instagram yang sudah jalan untuk menjangkau lebih banyak pembeli, gunakan lokasi yang strategis dan hubungan baik dengan pemasok untuk menjaga stok bahan baku tetap lancar, serta kembangkan produk olahan baru seperti jamur krispi untuk meningkatkan nilai jual. Sementara kelemahan dan ancaman yang kecil tetap harus dikelola, seperti mulai mencicil peralatan yang lebih modern dan membuat antisipasi hama, agar tidak mengganggu saat strategi agresif ini dijalankan. Dengan posisi dan strategi ini, usaha jamur tiram Desa Kelindang Atas sangat berpotensi untuk berkembang pesat dan memberi dampak ekonomi positif bagi warga sekitar.

4. Kesimpulan

Berdasarkan keseluruhan hasil analisis lingkungan internal dan eksternal yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa usaha jamur tiram di Desa Kelindang Atas memiliki kondisi yang sangat ideal untuk dikembangkan secara agresif. Usaha ini ditopang oleh kekuatan internal yang dominan dan didukung oleh peluang eksternal yang sangat besar, sementara kelemahan dan ancaman yang ada tergolong kecil serta masih dapat dikendalikan dengan baik. Contoh strategi S-O yang dapat digunakan antara lain: 1). Memanfaatkan kualitas produk yang baik dan biaya produksi rendah untuk meningkatkan kapasitas produksi mumpung permintaan pasar terhadap jamur tiram sedang tinggi dan harga jualnya stabil. Contohnya: menambah jumlah baglog. 2). Mengoptimalkan pemasaran digital yang sudah berjalan untuk memperluas jangkauan pasar karena masyarakat sudah banyak yang kenal dan suka konsumsi jamur tiram. Contohnya: rutin upload konten panen dan testimoni pelanggan di Facebook & Instagram, serta buka penjualan lewat TikTok Shop atau Shopee. 3). Menggunakan hubungan baik dengan pemasok untuk menjamin ketersediaan bahan baku sekaligus menciptakan produk olahan baru guna meningkatkan nilai tambah. Contohnya: bekerja sama dengan pemasok serbuk gergaji untuk pasokan rutin, lalu mengolah jamur yang tidak lolos sortir menjadi jamur krispi. 4). Memaksimalkan lokasi usaha yang strategis untuk membuka lapangan kerja bagi warga sekitar sekaligus memenuhi permintaan yang meningkat. Contohnya: merekrut 2-3 karyawan sebagai tenaga pengemasan paruh waktu saat panen raya. Dengan konsistensi menjalankan strategi agresif tersebut, usaha jamur tiram ini tidak hanya berpeluang untuk tumbuh secara berkelanjutan, tetapi juga mampu memberikan kontribusi nyata terhadap penyerapan tenaga kerja dan peningkatan perekonomian masyarakat Desa Kelindang Atas.

Referensi

1. Arikunto, S. (2018). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
2. Aulia, R. N. U. R. P. (2025). *Sistem Agribisnis Jamur Tiram Di Desa Sukamaju Kecamatan Jonggol Kabupaten Bogor (Studi Kasus Epul Jamur Farm)*.
3. Casban, C., Marfuah, U., Sunardi, D., Wulaningsih, E. Y., Jaharuddin, J., Nugroho, C. W., Ardiansyah, A., & Adrianto, G. M. (2023). Pengembangan Strategi Pemasaran Jamur Tiram Pada Kelompok Tani Trah Desa Tiram Mandiri (TDTM) di Parungkuda. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ*.
4. David, F. R. (2017). *Manajemen Strategis 2: Kasus* (Edisi 10). Jakarta: Salemba Empat.
5. DPMD Bengkulu Tengah. (2024). <https://dpmd.bengkulutengahkab.go.id/>
6. Faturachman, I., & Kusumawati, R. (2024). Usaha Budidaya Jamur Tiram. *IKRAITH-EKONOMIKA*, 7(3), 65–70.
7. Fitriani, L., Putri, A., & Kurniawan, B. (2023). Peran Kelembagaan Tani dalam Pengembangan Jamur Tiram di Sumatera Selatan. *Jurnal Penyuluhan dan Pemberdayaan Masyarakat*, 8(2), 95–104.
8. Focus Grup Discussion (FGD). (2025). <https://nengnurcahyatisinulingga.blog.uma.ac.id/wp-content/uploads/sites/780/2025/07/jurnal-pkm.pdf>
9. Hasibuan, R. S. (2023). *Dampak Keberadaan PT. Cahaya Pelita Andhika dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat di Desa Jago-Jago Kecamatan Badiri Kabupaten Tapanuli Tengah*. UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan.
10. Hidayat, Y., Rahmawati, F., Nurcahyo, I. F., Prasetyo, N., & Pranowo, H. D. (2021). Hybrid Forces Molecular Dynamics on the Lability, Dynamics and “Structure Breaking Effect” of Cs⁺ in Liquid Ammonia. *Bulletin of the Chemical Society of Japan*, 94(1), 204–208.
11. Khoirunisa, K. R., Hambali, I., Mahfuzh, M. A., Prihatin, R., Mubarak, M. F., Saputro, T. S. B. H., & Br, A. D. M. (2023). Strategi Pengembangan UMKM dengan Analisis SWOT sebagai Solusi Pemulihan Ekonomi Pasca Pandemi Covid-19. *Aplikasia: Jurnal Aplikasi Ilmu-Ilmu Agama*, 23(1), 71–80.
12. Kurniawan, A., & Lestari, D. (2021). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Agribisnis Jamur Tiram Menggunakan Metode SWOT. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 9(2), 88–97.
13. Lestari, N., & Wahyudi, A. (2020). Pengembangan Usaha Mikro Budidaya Jamur Tiram di Pedesaan. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 15(1), 44–53.
14. Maulana, F., & Hidayah, S. (2022). Analisis Faktor Produksi pada Usaha Budidaya Jamur Tiram Putih. *Jurnal Pertanian Berkelanjutan*, 10(3), 120–129.
15. Moleong, L. C. (2018). Pengaruh Real Interest Rate dan Leverage terhadap Financial Distress. *Modus*, 30(1), 71–86.
16. Nazir, M. (2005). *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia.
17. Nugraha, R. (2021). Kendala dan Peluang Usahatani Jamur Tiram di Kabupaten Bandung. *Jurnal Pembangunan Pertanian*, 6(1), 51–60.
18. Nugraheni, D., & Saputra, R. (2023). Strategi Peningkatan Daya Saing UMKM Jamur Tiram Melalui Inovasi Produk. *Jurnal Ekonomi Kreatif dan Bisnis*, 5(2), 66–75.
19. Prasetyo, B., & Kurniati, E. (2021). Peran Media Sosial dalam Pemasaran Produk Jamur Tiram. *Jurnal Bisnis Digital Indonesia*, 4(1), 21–30.
20. Putri, A. Y., & Siregar, M. (2024). Analisis Kelayakan Finansial Usaha Budidaya Jamur Tiram di Indonesia. *Jurnal Manajemen Agribisnis*, 13(2), 90–101.
21. Rahayu, S. (2016). Analisis Pengembangan Jamur Tiram di Kabupaten Bogor. *Jurnal Agribisnis Nasional*, 5(2), 67–75.
22. Rahardjo, T., & Fadillah, N. (2020). Diversifikasi Produk Olahan Jamur Tiram sebagai Upaya Peningkatan Nilai Tambah. *Jurnal Agroindustri Nusantara*, 7(1), 35–43.
23. Rahmawati, R., Idsan, R. S., & Purnamawati, I. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Jamur Tiram Putih (*Pleurotus Ostreatus*) di Kabupaten Langkat, Sumatera Utara (Studi Kasus: UMKM Rumah Jamur). *Waluyo Jatmiko Proceeding*, 15(1), 95–102.
24. Rizki, M., & Andriani, L. (2022). Pengaruh Kualitas Produk terhadap Loyalitas Konsumen Jamur Tiram. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 11(2), 78–86.

25. Saputri, D., & Wijayanti, R. (2021). Strategi Pengembangan UMKM Berbasis SWOT pada Sektor Pertanian. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Pembangunan*, 6(3), 55–64.
26. Setiawan, H., & Mulyani, E. (2023). Analisis SWOT dalam Pengembangan Usaha Jamur Tiram Skala Rumah Tangga. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*, 8(1), 49–58.
27. Siregar, P., & Hasanah, U. (2022). Pengaruh Modal dan Tenaga Kerja terhadap Produksi Jamur Tiram. *Jurnal Ekonomi Pertanian*, 14(2), 98–107.
28. Sugiyono. (2019). *Statistika untuk Penelitian* (Cetakan ke-30). Bandung: Alfabeta.
29. Sulastri, E., & Yanti, F. (2020). Peningkatan Produktivitas Budidaya Jamur Tiram Melalui Teknologi Sederhana. *Jurnal Teknologi Pertanian Indonesia*, 12(1), 40–48.
30. Suryani, D., & Widodo, A. (2018). Strategi Peningkatan Produktivitas Jamur Tiram. *Jurnal Agritech*, 9(1), 40–48.
31. Usmayani, U., Kuswantinah, K., & Wadjdi, F. (2020). Analisis Faktor Mempengaruhi Usahatani Jamur Tiram Putih di Kecamatan Sako Kenten Kota Palembang. *Jurnal Ilmiah Management Agribisnis (JIMANGGIS)*, 1(2), 107–124.
32. Utami, R., & Khasanah, L. (2024). Strategi Pengembangan Agribisnis Jamur Tiram pada UMKM Lokal. *Jurnal Ekonomi dan Agribisnis*, 9(3), 111–120.
33. Wahyuni, S., & Prabowo, A. (2021). Analisis Peluang Pasar Jamur Tiram di Indonesia. *Jurnal Agrimarket*, 5(2), 73–82.
34. Wijaya, T. (2025). Inovasi dan Keberlanjutan Usaha Budidaya Jamur Tiram. *Jurnal Teknologi Pertanian*, 11(1), 77–86.
35. Yuliana, D., & Firmansyah, R. (2023). Peran Inovasi Produk dalam Pengembangan Usaha Jamur Tiram. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 10(1), 57–66.
36. Yunisaastari, R., & Putra, I. P. (2025). From Farm to Field: Spent Mushroom Substrate as Potential Anti-Fungal Agents and Plant Growth Enhancer. *Jurnal Sumberdaya Hayati*, 11(3), 102–108.