

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JAMUR
TIRAM PUTIH DI DESA PANYABUNGAN JAE
KECAMATAN PANYABUNGAN KABUPATEN
MANDAILING NATAL**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Memenuhi Syarat- Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Bidang
Ekonomi Syariah Konsentrasi Manajemen Bisnis*

Oleh :

**RIZKY AMALIYAH
NIM. 17 402 00106**

**PROGAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN**

2022



**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JAMUR TIRAM
PUTIH DI DESA PANYABUNGAN JAE KECAMATAN
PANYABUNGAN KABUPATEN
MANDAILING NATAL**

SKRIPSI

*.Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Memenuhi Syarat- Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Bidang
- Ekonomi Syariah Konsentrasi Manajemen Bisnis*

Oleh :

**RIZKY AMALIYAH
NIM. 17 402 00106**

PEMBIMBING I


**Nofinawati, S.E.I., M.A
NIP. 19821116 201101 2 003**

PEMBIMBING II


**Rodame Monitorir Napitupulu, M.M
NIP. 19841130 201801 2 001**

PROGAM STUDI EKONOMI SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN**

2022



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidimpuan 22733
Telp. (0634) 22080 Fax. (0634) 24022

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. **RIZKY AMALIYAH**
Lampiran : 6 (Enam Eksemplar)

Padangsidimpuan, 15 April 2022
Kepada Yth :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam IAIN Padangsidimpuan
Di-
Padangsidimpuan

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. **RIZKY AMALIYAH** yang berjudul "**Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih di Desa Panyabungan Jae Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Ekonomi Syariah konsentrasi Manajemen Bisnis pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqosyah.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama dari Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I

Nofinawati, S.E.I., M.A
NIP. 19821116 201101 2 003

PEMBIMBING II

Rodame Monitorir Napitupulu, M.M
NIP. 19841130 201801 2 001

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, bahwa saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : RIZKY AMALIYAH
NIM : 17 402 00106
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih Di Desa Panyabungan Jae Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan Kode Etik Mahasiswa IAIN Padangsidempuan pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam Pasal 19 Ayat 4 Tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa IAIN Padangsidempuan yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 15 April 2022

Saya yang Menyatakan,



RIZKY AMALIYAH

NIM. 17 402 00106

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Sebagai civitas akademika Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : RIZKY AMALIYAH
NIM : 17 402 00106
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan. Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul **“Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih Di Desa Panyabungan Jae Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal”**. Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir Saya selama tetap mencantumkan nama Saya sebagai peneliti dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini Saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidempuan

Pada tanggal : 15 April 2022

Yang menyatakan,



RIZKY AMALIYAH

NIM. 17 402 00106



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidempuan, 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

**DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

NAMA : Rizky Amaliyah
NIM : 17 402 00106
FAKULTAS/ PROGRAM STUDI : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah
JUDUL SKRIPSI : Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih di Desa Panyabungan Jae Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal.

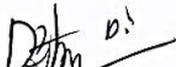
Ketua


Delima Sari Lubis, M.A.
NIP. 19840512 201403 2 002

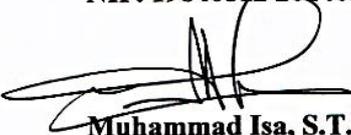
Sekretaris


Ihdi Aini, M.E.
NIP. 19891225 201903 2 010

Anggota


Delima Sari Lubis, M.A.
NIP. 19840512 201403 2 002


Ihdi Aini, M.E.
NIP. 19891225 201903 2 010


Muhammad Isa, S.T., M.M
NIP. 19800605 201101 1 003


Zulaika Matondang, M.Si
NIDN. 2017058302

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidempuan
Hari/ Tanggal : Rabu/ 27 April 2022
Pukul : 09.00 WIB – 12.00 WIB
Hasil/ Nilai : Lulus/ 71,75 (B)
Indeks Prestasi Kumulatif : 3, 66
Predikat : Pujian



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. H.Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

PENGESAHAN

**JUDUL SKRIPSI : Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih Di
Desa Panyabungan Jae Kecamatan Panyabungan
Kabupaten Mandailing Natal**

**NAMA : RIZKY AMALIYAH
NIM : 17 402 00106**

Telah Dapat Diterima untuk Memenuhi Salah Satu Tugas
dan Syarat-Syarat dalam Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)
dalam Bidang Ekonomi Syariah

Padangsidimpuan, 21 April 2022



Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si.
NIP. 19780818 200901 1 015

ABSTRAK

Nama : Rizky Amaliyah

Nim : 17 402 00106

Judul Skripsi: Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih di Desa Panyabungan Jae Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal

Jamur tiram putih adalah salah satu jenis jamur yang paling populer dan banyak dikonsumsi masyarakat, sementara usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain belum bisa memenuhi permintaan pelanggannya. Peneliti menganggap usaha jamur tiram putih milik bapak Zulkarnain perlu untuk dikembangkan dengan menciptakan strategi-strategi alternatif dengan memperhatikan faktor-faktor yang terdapat dalam usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain di desa Panyabungan Jae. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan usaha jamur tiram putih melalui analisis SWOT di Desa Panyabungan Jae Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal.

Teori-teori yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari strategi, pengembangan usaha, strategi pengembangan usaha dalam perspektif ekonomi islam, bisnis jamur tiram putih, analisis SWOT, analisis lingkungan internal, dan analisis lingkungan eksternal.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Subjek penelitian ini adalah bagian yang berhubungan dengan pengembangan usaha jamur tiram putih dengan pengambilan informan secara *purposive sampling*. Teknik pengumpulan data diperoleh dari hasil wawancara, dan dokumentasi. Sementara teknik analisis data yang digunakan adalah teknik analisis SWOT. Teknik keabsahan data dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber data.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti dapat diketahui yaitu dengan total skor dari hasil matriks IFE yaitu 2.73, sedangkan total nilai skor yang diperoleh dari matriks EFE yaitu 2.61. Berdasarkan hasil pencocokan matriks IFE dan EFE usaha jamur tiram putih berada pada kuadran I yang merupakan posisi yang berpeluang dan memiliki kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Selanjutnya terdapat empat strategi yang dapat diterapkan dari hasil matriks SWOT yaitu strategi SO dengan memproduksi jamur tiram putih lebih banyak, konsisten dalam mempertahankan konsumen, melakukan inovasi produk karena memiliki peluang untuk menguasai pasar sangat besar. Strategi WO yaitu merekrut karyawan, memaksimalkan hasil produksi, menggunakan fasilitas yang memadai, menjalin kerjasama dengan pengusaha lain. Strategi ST yaitu melakukan inovasi produk untuk mengatasi perubahan selera konsumen, seperti pengolahan jamur tiram putih menjadi makanan jadi, meningkatkan loyalitas konsumen. Strategi WT yaitu memaksimalkan hasil produksi agar permintaan konsumen dapat terpenuhi, memaksimalkan perawatan jamur tiram putih agar kualitasnya selalu bagus, menghemat dana yang ada.

Kata Kunci: Analisis SWOT, Pengembangan Usaha, Strategi

KATA PENGANTAR



Assalaamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih di Desa Panyabungan Jae Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal”** sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada program studi Ekonomi Syariah IAIN Padangsidimpuan. Shalawat dan salam kepada Nabi Muhammad SAW sebagai Rahmatanlil'alam.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kesempurnaan, sehingga tanpa bantuan, bimbingan, petunjuk, serta doa dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Pada kesempatan kali ini, penulis mengucapkan terimakasih kepada berbagai pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini, yaitu kepada:

1. Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag., Rektor IAIN Padangsidimpuan serta Bapak Dr. Erawadi, M.Ag., Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Dr. Anhar, M.A., Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag., Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

2. Bapak Dr. Darwis Harahap, S.H.I, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si., Wakil Dekan Bidang Akademik, Bapak Drs. H. Armyn Hasibuan, M.Ag., Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan, Ibu Replita M.A., Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Delima Sari lubis, M.A. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam (IAIN) Padangsidempuan dan Ibu Rini Hayati Lubis, M.P. selaku Sekretaris dan seluruh civitas akademika Program Studi Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN).
4. Ibu Nofinawati, M.A selaku pembimbing I dan Ibu Rodame Monitorir Napitupulu M.M selaku pembimbing II yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini dan semoga Allah SWT membalas setiap kebaikan yang telah Ibu berikan.
5. Bapak serta Ibu Dosen IAIN Padangsidempuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
6. Terimakasih kepada Bapak Zulkarnain selaku pemilik usaha jamur tiram putih di desa Panyabungan Jae, keluarga yang ikut serta dalam budidaya jamur tiram putih, dan konsumen atau pelanggan jamur yang telah bersedia dan membantu kelancaran penelitian ini.

7. Teristimewa keluarga tercinta, terkhusus untuk ibunda tercinta Elvi Sahara dan ayahanda Fahrudin Pulungan dan, karena telah memberikan kasih sayang dengan penuh keikhlasan, dukungan, motivasi, serta materi untuk kelancaran pendidikan untuk meraih cita-cita anaknya. Semoga Allah melimpahkan rahmatNya kepada keduanya. Aamiin.
8. Teruntuk abang Mhd. Alwi reza dan adik-adik tercinta dan semua keluarga yang tidak bisa disebutkan namanya satu persatu yang selalu mendukung peneliti sampai saat ini.
9. Teruntuk sahabat-sahabat dan teman-teman peneliti yang sama-sama berjuang dan saling memberikan motivasi dalam menyelesaikan penelitian ini yaitu Annisa Dewi Lestari, Nila Elviani, Nanda Aprilia, Indah Eka Lestari dan Yulva Sulistia. Para sahabat dan teman-teman lainnya yang tidak dapat peneliti sebutkan namanya satu-persatu yang telah membantu dan memberikan semangat dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Kepada keluarga besar cucur (panyaram) Nur Halimah , Darwin Nasution, Nur Alina, Siti Hanifah, Delpi, dan yang lainnya yang telah memberikan dorongan untuk pantang menyerah, semangat, motivasi, nasehat dan doa kepada peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini dan keluarga lainnya yang tidak bisa peneliti sebutkan satu-persatu.
11. Rekan-rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam angkatan 2017, teman-teman Ekonomi Syariah 2 dan teman-teman lainnya yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu yang sama-sama berjuang, serta saling

memberikan semangat, motivasi dan do'a selama masa perkuliahan hingga penyusunan skripsi ini.

12. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu peneliti dalam menyelesaikan studi dan melakukan penelitian sejak awal hingga selesainya penelitian ini.

Semoga amalan yang baik tersebut akan memperoleh balasan rahmat dari Allah SWT. Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat peneliti harapkan demi bertambahnya pengetahuan peneliti. Akhirnya hanya kepada Allah SWT penulis serahkan segalanya. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan untuk bidang manajemen bisnis dan menambah wawasan bagi ilmu pengetahuan dan menjadi ibadah dan ladang pahala. Aamiin.

Padangsidempuan, April 2022

Peneliti

Rizky Amaliyah

NIM. 17 402 00106

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

A. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ā	·	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ḥa	ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	kadan ha
د	Dal	D	De
ذ	āl	·	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es
ص	ṣad	ṣ	esdan ye
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	· ·	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En

و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha

B. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

1. Vokal Tunggal adalah vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
—	fathah	A	A
— —	Kasrah	I	I
—و	ḍommah	U	U

2. Vokal Rangkap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan tanda harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf.

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
.....ي	fathah dan ya	Ai	a dan i
و	fathah dan wau	Au	a dan u

3. Maddah adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ا...ا...ا...ا...	fathah dan alif atau ya	—	a dan garis atas
ي...ي...	Kasrah dan ya		i dan garis di bawah
و...و...	dommah dan wau	—	u dan garis di atas

C. Ta Marbutah

Transliterasi untuk *tamar butah* ada dua:

1. *Ta Marbutah* hidup yaitu *Ta Marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan dommah, transliterasinya adalah /t/.
2. *Ta Marbutah* mati yaitu *Ta Marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya *Ta Marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *Ta Marbutah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

D. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau *tasydid* yang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*. Dalam transliterasi ini tanda *syaddah* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

E. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال . Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*.

1. Kata sandang yang diikuti huruf *syamsiah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.
2. Kata sandang yang diikuti huruf *qamariah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

F. Hamzah

Dinyatakan didepan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

G. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim*, maupun *huruf*, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata

tersebut bisa dilakukan dengan duacara: bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

H. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

I. *Tajwid*

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu *tajwid*. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman *tajwid*.

Sumber: Tim Puslitbang Lektur Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin, Cetakan Kelima*, Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama, 2003.

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI	
SURAT KETERANGAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	
DEWAN PENGUJI SIDANG MUNAQASYAH	
PENGESAHAN DEKAN	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	vi
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR Gambar.....	xiiiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah/ Fokus Masalah	6
C. Batasan Istilah	6
D. Rumusan Masalah	8
E. Tujuan Penelitian	8
F. Kegunaan Penelitian.....	8
G. Sistematika Pembahasan	9
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
A. Landasan Teori.....	11
1. Strategi	11
2. Pengembangan Usaha	14
3. Strategi Pengembangan Usaha Dalam Perspektif Ekonomi Islam	17
4. Bisnis Jamur Tiram Putih.....	20
5. Analisis SWOT	23
6. Analisis Lingkungan Internal	25
7. Analisis Lingkungan Eksternal	28
B. Penelitian Terdahulu	31
BAB III Metode Penelitian	
A. Lokasi dan Waktu Penelitian	42
B. Jenis Penelitian.....	42
C. Subjek Penelitian.....	42
D. Sumber Data Penelitian.....	43
E. Teknik Pengumpulan Data.....	43
F. Teknik Analisis Data.....	44
G. Teknik Keabsahan Data	50

BAB IV Hasil Penelitian dan Pembahasan

A. Gambaran Umum Usaha Jamur Tiram Putih di Desa Panyabungan Jae	51
1. Sejarah Singkat Usaha Jamur Tiram Putih	51
2. Proses Penanaman dan Pemeliharaan Jamur Tiram Putih	53
B. Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih Bapak Zulkarnain	55
C. Hasil Penelitian	64
1. Matriks <i>Internal Factor Evaluation</i> (IFE)	64
2. Matriks <i>Eksternal Factor Evaluation</i> (EFE).....	65
3. Matriks SWOT	67
4. Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih di Tinjau Dalam Perspektif Ekonomi Islam	72
D. Pembahasan Hasil Penelitian	76
E. Keterbatasan Penelitian	79

BAB V PENUTUP

1. Kesimpulan	81
2. Saran.....	82

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Pengusaha Jamur Tiram di Panyabungan	3
Tabel 2. Tabel Penelitian Terdahulu.....	31
Tabel 3. Matriks IFE	45
Tabel 4. Matriks EFE	47
Tabel 4. Matriks SWOT	49

DAFTAR GAMBAR

Kuadran Matriks SWOT	27
Gambar 1. Penjualan Jamur Tiram Putih bapak Zulkarnain Tahun 2018-2020.....	4

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia sebagai negara agraris memiliki jenis komoditas pertanian yang beragam. Keberagaman tersebut merupakan aset yang mempunyai potensi untuk dikembangkan, salah satu subsektor yang memiliki potensi tersebut adalah subsektor hortikultura. Salah satu jenis yang termasuk hortikultura adalah jamur. Jamur memiliki potensi yang cukup besar untuk dikembangkan dikarenakan permintaan pasar yang cukup tinggi. Selain itu, masyarakat luas juga banyak yang menyukai dan mengonsumsi jamur karena cita rasa yang lezat dan nilai gizi yang tinggi.¹

Jamur tiram sudah cukup dikenal dimasyarakat luas, baik di Indonesia maupun diberbagai negara. Menurut catatan sejarah, jamur tiram sudah dibudidayakan di China sejak 1000 tahun silam. Sementara itu di Indonesia jamur tiram mulai dibudidayakan pada tahun 1980 di Wonosobo. Varietas yang sering dibudidayakan adalah jamur tiram putih (*Pleurotus ostreatus*). Meskipun varietas jamur yang lainnya ada, akan tetapi pembudidayaannya kurang populer.²

Jamur tiram putih (*Pleurotus ostreatus*) merupakan jamur kayu yang cukup populer dan banyak diminati oleh masyarakat. Hal ini di karena tampilannya yang menarik, cita rasanya yang lezat, kaya nutrisi dan rendah

¹ Mochammad Yadi Nurjayadi dan Elang Lilik Martawijaya, *Sukses Bisnis Jamur Tiram di Rumah Sendiri* (Bogor: IPB Press, 2019), hlm. 2.

² Suryani Rahmat dan Nurhidayati, *Untung Besar Dari Bisnis Jamur Tiram* (Jakarta Selatan: PT. Agro Media Pustaka, 2011), hlm.18.

lemak sehingga sangat baik untuk dikonsumsi. Jamur tiram putih sangat cocok dikonsumsi semua kalangan, baik dari anak-anak, dewasa, dan orang tua. Selain memiliki cita rasa yang lezat jamur tiram putih juga memiliki khasiat obat. Jamur tiram putih dapat bermanfaat sebagai obat penurun kadar kolesterol darah, meningkatkan daya tahan tubuh, mencegah tekanan darah tinggi, dan mencegah tumor atau kanker.³

Permintaan pasar terhadap jamur kian meningkat, baik didalam negeri maupun diluar negeri. Sehingga permintaan yang tinggi tersebut membuat usaha ini memiliki prospek yang bagus dalam pengembangan bisnis dalam negeri/ domestik maupun luar negeri. Tren jamur memang kian meroket, terbukti setiap bulannya komoditas ekspor jamur cenderung mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Bahkan masyarakat di negara maju sudah mencantumkan jamur didalam daftar bulanan mereka. Kondisi ini menciptakan pasar internasional yang cukup besar untuk komoditas jamur.⁴

Peningkatan permintaan jamur tiram putih dalam negeri meningkat setiap tahun sekitar 20-25%. Daerah-daerah penghasil jamur tiram antara lain adalah Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur. Padahal, jamur tiram sangat adaptif tumbuh di semua daerah. Jamur tiram tidak mengenal musim, hanya saja

³ Maya Lisa, Musthofa Lutfi, Bambang Susilo, "Pengaruh Suhu dan Lama Pengeringan Terhadap Mutu Tepung Jamur Tiram Putih (*Plaeotus Ostreatus*)," *Jurnal Keteknik Pertanian Tropis dan Biosistem* Vol.3, no. 3 (Oktober 2015): hlm. 271.

⁴ Edi Sopian, "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Kecil Jamur Tiram Putih," *Jurnal Bisnis Corporate* Vol. 2, no. 2 (Juni 2017): hlm. 93.

tempat budidaya jamur harus dijaga kelembapannya. Daerah-daerah lainpun berpeluang besar sebagai daerah sentra budidaya jamur tiram.⁵

Salah satu desa yang membudidayakan jamur tiram putih yaitu Desa Panyabungan Jae. Usaha jamur tiram ini dikelola oleh bapak Zulkarnain, jenis jamur yang dibudidayakan adalah jamur tiram putih. Usaha ini sudah berdiri sejak 17 April 2018 sampai saat ini. Adapun pengusaha jamur tiram putih yang berada di Panyabungan antara lain:

Tabel. 1.1 Pengusaha Jamur Tiram Di Panyabungan

Nama Pengusaha Jamur Tiram Putih	Alamat	Budidaya	Hasil Jamur
Zul Karnain	Desa Panyabungan Jae, Kecamatan Panyabungan	Jamur Tiram Putih, Baglog Jamur, Bibit Jamur	5-6 kg/hari
Timbul Rahayu	Kayujati, Kecamatan Panyabungan	Jamur Putih, Tiram Baglog Jamur	10-15 kg/hari
Ernisah Siregar	Dalan Lidang, Kecamatan Panyabungan	Jamur Putih, Tiram	3-5 kg/hari
Asnawati Nst	Sigalapang, Kecamatan Panyabungan	Jamur Putih, Tiram	2-5 kg/hari
Ranto Halomoan Parinduri	Kotanopan, Kecamatan Kotanopan	Jamur Putih, Tiram	1-3 kg/hari

Sumber: Hasil wawancara dengan bapak Zulkarnain

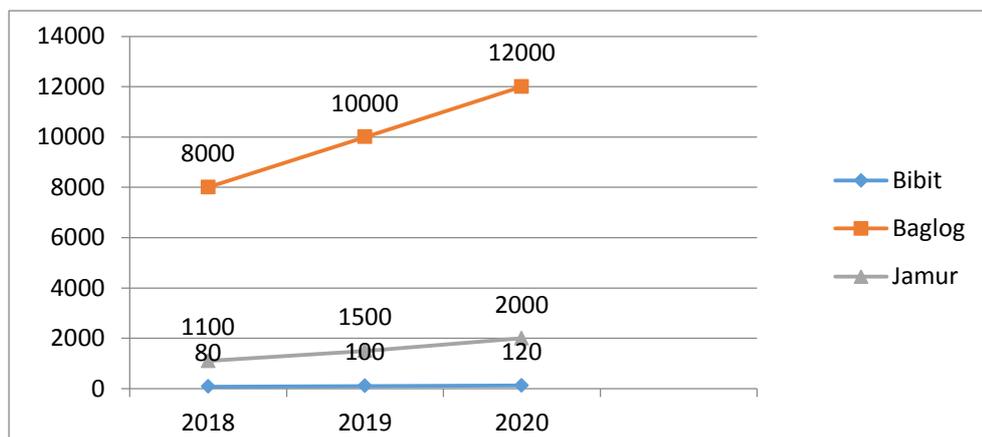
Dari table di atas, terdapat 5 pengusaha jamur tiram putih yang terdapat di Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal. Dari kelima pengusaha jamur tiram putih tersebut, hanya usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain yang memproduksi sendiri mulai dari bibit jamur, media tanam (*baglog*), dan jamur tiram putih. Sedangkan pengusaha jamur yang lainnya membeli media tanam (*baglog*) dari tempat lain atau hanya berfokus pada panen jamurnya saja, sehingga biaya produksi lebih mahal dibandingkan dengan usaha jamur

⁵ Yusnu Iman Nurhakim, *sukses Budidaya Jamur Tiram* (Jakarta: Ilmu Cemerlang Group, 2018), hlm. 4.

tiram bapak Zulkarnain. Hal ini menjadi keunggulan bagi usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain dikarenakan biaya produksinya lebih kecil dibandingkan pengusaha jamur lainnya.

Permintaan terhadap jamur tiram milik Bapak Zulkarnain mencakup dari dalam dan luar kota. Sudah banyak masyarakat yang mengetahui tentang jamur tiram putih milik Bapak Zulkarnain dan mulai banyak yang mengkonsumsinya. Hal ini disebabkan karena tingkat kesadaran dan pengetahuan masyarakat yang tinggi untuk mengonsumsi makanan sehat dan bergizi. Permintaan terhadap jamur tiram putih tersebut antara lain Desa Panyabungan Jae dan sekitarnya, Panyabungan kota dan sekitarnya, Cafe Wafres Lintas Timur, Natal, Sinunukan, Kotanopan, Padangsidempuan dan Rantauprapat dan kota lainnya.

Gambar. 1.1 Penjualan Jamur Tiram Putih milik Bapak Zulkarnain 2018-2020



Dari gambar di atas, dapat dilihat bahwa jumlah penjualan jamur tiram putih bapak Zulkarnain di Desa Panyabungan Jae mengalami peningkatan, akan tetapi permintaan konsumen belum dapat terpenuhi. Dari hasil wawancara dengan Bapak Zulkarnain sudah banyak masyarakat yang

mengenal dan mengkonsumsi jamur tiram putih milik bapak Zulkarnain. Usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain dapat memproduksi 1500-2000 kg/ tahun, akan tetapi permintaan konsumen mencapai 3000-5000 kg/ tahun. Semakin tingginya permintaan dikalangan masyarakat terhadap jamur tiram putih dapat mempengaruhi permintaan terhadap produksi jamur semakin banyak. Akan tetapi tingginya permintaan konsumen tidak diimbangi dengan hasil produksi jamur tiram putih milik bapak Zulkarnain.

Usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain di Desa Panyabungan Jae memiliki peluang usaha yang cukup bagus. Usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain memiliki beberapa keunggulan dibandingkan pengusaha jamur tiram yang lain, seperti memproduksi sendiri bibit jamur, media tanam jamur, dan jamur sendiri sehingga biaya produksi lebih kecil dibandingkan pengusaha lain, kualitas jamur yang segar, dan pengemasan jamur yang kedap udara dan pengemasan jamur dipisah antara jamur dan batangnya. Akan tetapi terdapat beberapa kendala pada usaha bapak Zulkarnain yaitu usaha belum memiliki karyawan tetap, kurangnya modal menjadi penghambat produksi jamur tiram putih, dan peralatan belum memadai yaitu pemadatan baglog yang masih dilakukan secara manual belum menggunakan mesin press baglog, alat pengukusan yang masih sederhana (menggunakan tungku).⁶

Usaha jamur tiram putih milik bapak Zulkarnain di Desa Panyabungan Jae perlu dikembangkan sehingga dapat memperbesar usaha jamur tiram putih dan dapat meningkatkan hasil produksi jamur sehingga dapat memenuhi

⁶ Wawancara langsung dengan Bapak Zulkarnain, pukul. 15:30.

permintaan konsumen. Maka diperlukan sebuah strategi baru untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada usaha jamur tiram putih milik Bapak Zulkarnain. Berdasarkan latar belakang diatas peneliti tertarik untuk mengangkat judul yaitu **Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih di Desa Panyabungan Jae Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal.**

B. Batasan Masalah/ Fokus Masalah

Diperlukan batasan-batasan masalah atau fokus masalah dalam penelitian ini agar lebih terarah pada ruang lingkup masalah yang akan diteliti yaitu seputar strategi pengembangan usaha jamur tiram putih yang di analisis melalui analisis SWOT di Desa Panyabungan Jae Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal.

C. Batasan Istilah

Pengertian tentang istilah-istilah dalam penelitian ini maka penulis perlu membuat penjelasan-penjelasan untuk menghindari kesalahpahaman sebagai berikut:

1. Kata strategi berasal dari bahasa Yunani, *strategos* (*stratos* = militer dan *ag* = memimpin) yang berarti *generalship* atau sesuatu yang dikerjakan oleh para jendral perang dalam membuat rencana untuk memenangkan perang.

strategi merupakan rencana jangka panjang untuk mencapai tujuan.

Strategi terdiri dari aktivitas-aktivitas penting yang diperlukan untuk

mencapai tujuan.⁷ Strategi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah seputar strategi pengembangan usaha jamur tiram putih melalui analisis SWOT di Desa Panyabungan Jae Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal.

2. Pengembangan usaha merupakan suatu kegiatan yang dilakukan untuk menambah skala usaha, mendiversifikasi produk, membuat inovasi produk, memperluas pasar, dan melakukan inovasi pasar.⁸ Pengembangan yang dimaksud penulis disini adalah tindakan yang dilakukan oleh pengusaha jamur tiram putih dalam pengembangan usaha jamur tiram putih.
3. Jamur yang dimaksud dalam penelitian ini adalah jamur tiram putih (*Pleurotus ostreatus*).
4. Analisis SWOT merupakan suatu instrumen pengidentifikasian berbagai faktor yang terbentuk secara sistematis yang digunakan untuk merumuskan strategi perusahaan. Pendekatan analisis ini didasarkan paada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*), dan peluang (*opportunities*) sekaligus dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*).⁹ Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT.

⁷ Eddy Yunus, *Manajemen Strategis* (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2016), hlm. 11.

⁸ Balilatfo-KDPDTT, *Jejak Sukses Desa Membangun Bumdes: Belajar Dari Bumdes Mart Rejo* (Jakarta: Kementrian Desa PDT dan Transmigrasi, 2019), hlm. 83.

⁹ Fajar Nur'aini Dwi Fatimah, *Teknik Analisis SWOT* (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2020), hlm.8.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang akan diangkat dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana strategi pengembangan usaha jamur tiram putih melalui analisis SWOT di Desa Panyabungan Jae Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal?
2. Bagaimana strategi pengembangan usaha jamur tiram putih di Desa Panyabungan Jae Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal ditinjau dalam perspektif ekonomi Islam?

E. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan usaha jamur tiram putih melalui analisis SWOT di Desa Panyabungan Jae Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal.
2. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha jamur tiram putih di Desa Panyabungan Jae Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal ditinjau dalam perspektif ekonomi Islam.

F. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan yang diharapkan peneliti dari penelitian ini adalah:

1. Bagi peneliti untuk menambah pengetahuan dan wawasan, dan sebagai mahasiswa yang membawa agen perubahan agar dapat memberikan kontribusi yang solutif dan permasalahan yang dihadapi masyarakat lewat karya tulis dengan memanfaatkan ilmu yang didapat selama di bangku

perkuliahan. Penelitian ini dilakukan untuk persyaratan mendapat gelar Sarjana Ekonomi (SE) di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan.

2. Bagi pengusaha jamur tiram putih di Desa Panyabungan Jae yaitu bapak Zulkarnain semoga bermanfaat sebagai masukan untuk pengembangan usahanya supaya dapat memenuhi permintaan para konsumennya.
3. Bagi peneliti selanjutnya, dari penelitian ini diharapkan menjadi referensi atau informasi untuk peneliti selanjutnya yang akan meneliti dengan penelitian yang sejenis atau sama.

G. Sistematika Pembahasan

Bab I pendahuluan berisi tentang latar belakang masalah, batasan masalah/fokus masalah, batasan istilah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian.

Bab II merupakan kajian teori dari penelitian. Sesuai dengan judul maka pembahasan ini berisi tentang strategi, pengembangan usaha, Bisnis jamur tiram Putih, analisis SWOT dan penelitian terdahulu.

Bab III metode penelitian meliputi lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian, sumber data penelitian, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, dan teknik keabsahan data.

Bab IV adalah hasil penelitian yang membahas tentang sejarah usaha jamur tiram putih, strategi pengembangan usaha jamur tiram putih di Desa Panyabungan Jae, strategi pengembangan usaha jamur tiram putih di tinjau dalam perspektif ekonomi islam, deskripsi hasil penelitian dan pembahasan

hasil penelitian (analisis matriks IFE, analisis matriks EFE, analisis SWOT dan kuadran SWOT), dan keterbatasan penelitian.

Bab V adalah penutup, berisi kesimpulan yaitu hasil penelitian dan pengamatan peneliti selama melakukan penelitian dan saran-saran untuk membangun peneliti selama melakukan penelitian.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Strategi

a. Pengertian Strategi

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani, *strategos* (*stratos* = militer dan *ag* = memimpin) yang berarti *generalship* atau sesuatu yang dikerjakan oleh para jendral perang dalam membuat rencana untuk memenangkan perang. Menurut Clausewitz, strategi merupakan rencana jangka panjang untuk mencapai tujuan. Strategi terdiri dari aktivitas-aktivitas penting yang diperlukan untuk mencapai tujuan.¹⁰

Terdapat beberapa definisi strategi menurut para ahli, yaitu¹¹:

- 1) Pearce dan Robinson berpendapat strategi merupakan suatu rencana upaya perusahaan, strategi tersebut menjadi gambaran bagi perusahaan mengenai akan bagaimana, kapan dan dimana perusahaan mesti bersaing menghadapi lawan dengan tujuan yang sudah jelas.
- 2) Pendapat Morrisey mengatakan strategi merupakan upaya dalam mengarahkan perusahaan agar misi perusahaan terwujud dan merupakan alat dorong yang akan membantu perusahaan dalam menentukan produk, jasa dan pasarnya dimasa depan.

¹⁰Eddy Yunus, *Manajemen Strategis* (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2016), hlm. 11.

¹¹M. Manullang, *Manajemen Strategi* (Yogyakarta: Perdana Publishing, 2016), hlm. 18-

- 3) Fred R. David berpendapat bahwa strategi merupakan suatu cara yang dilakukan untuk mencapai tujuan jangka panjang.

b. Jenis- Jenis Strategi

1) Strategi Integrasi

Strategi ini lebih mengarahkan perusahaan agar lebih mengawasi distributor, pemasok, serta para pesaing. Strategi integrasi dibagi dalam beberapa macam, yaitu:¹²

- a) Integrasi ke depan, merupakan strategi untuk mendapatkan kepemilikan atau meningkatkan kendali atas distributor atau pengecer.
- b) Integrasi ke belakang merupakan strategi untuk mencari kepemilikan atau meningkatkan kendali atas perusahaan pemasok.
- c) Integrasi horizontal merupakan strategi yang mengupayakan kepemilikan atau kendali atas perusahaan pesaing.

2) Strategi Intensif

Dalam strategi ini membutuhkan upaya-upaya yang intensif dalam meningkatkan posisi persaingan melalui produk perusahaan.

- a) Penetrasi Pasar (*market penetration*) berupaya meningkatkan pangsa pasar atas produk dan atau jasa yang tersedia di pasar melalui usaha pemasaran yang lebih besar.

¹²Fred R. David, *Manajemen Strategis*, 12 ed. (Jakarta: Selemba Empat, 2016), hlm. 252-259.

- b) Pengembangan Pasar (*market development*) merupakan upaya memperkenalkan produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan ke wilayah geografis yang baru.
- c) Pengembangan Produk (*product development*) merupakan strategi meningkatkan penjualan dengan cara memperbaiki atau memodifikasi produk atau jasa yang ada saat ini.

3) Strategi Diversifikasi

Strategi diversifikasi terbagi menjadi dua, yaitu diversifikasi terkait dan diversifikasi tidak terkait.

- a) Diversifikasi terkait merupakan upaya menambah produk atau jasa yang baru namun masih saling keterkaitan.
- b) Diversifikasi tidak terkait merupakan upaya menambah produk atau jasa yang baru namun tidak terkait dengan pelanggan yang sudah ada.

4) Strategi Defensif

Strategi ini merupakan upaya perusahaan dalam proses penyelamatan perusahaan melalui langkah-langkah tertentu supaya perusahaan terlepas dari kerugian yang lebih besar yang nantinya dapat membawa kebangkrutan pada perusahaan.¹³

¹³Fred R. David, hlm. 260-267.

2. Pengembangan Usaha

a. Pengertian pengembangan usaha

Pengembangan suatu usaha merupakan tanggung jawab bagi setiap wirausaha maupun pengusaha yang memiliki kreativitas, motivasi serta pandangan maju ke depan. Jika hal ini dapat diaplikasikan pengusaha dalam usahanya, maka keinginan mengembangkan usaha yang mulanya skala kecil menjadi usaha yang lebih berskala besar dapat terwujud. Pengembangan usaha merupakan upaya dalam proses persiapan tentang kesempatan pertumbuhan potensial, dukungan serta pemantauan pelaksanaan kesempatan pertumbuhan usaha..¹⁴

b. Tahapan Pengembangan Usaha

Dalam mengevaluasi kegiatan pengembangan usaha, seorang wirausaha maupun pihak pengusaha pada umumnya harus memperhatikan dan mencermati beberapa hal berikut ini¹⁵:

1) Sumber Ide

Trigger atau pemicu dari sebuah kegiatan adalah sebuah ide ataupun gagasan. Demikian juga dalam dunia bisnis, ide merupakan hal yang penting akan membedakan antara bisnis yang satu dengan bisnis yang lain, sehingga bisnis bisa mempertahankan eksistensinya dan kemudian tumbuh secara berkelanjutan.

¹⁴Wayan Wijaya, "Strategi Pengembangan Usaha CV. Steba Advertising Semarang Dalam Meningkatkan Pendapatan," *Jurnal Mahasiswa Manajemen, Universitas Pendaran Semarang* 3, no. 3 (2017): hlm.3.

¹⁵Yudi Pramudiana, *Business Plan* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2017), hlm. 18-23.

2) Menstimulasi Ide

Untuk mendapatkan ide bisnis yang disukai dapat distimulasikan dengan cara-cara sebagai berikut:

a) Mengemati lingkungan sekitar

Mengamati lingkungan sekitar dapat memunculkan ide usaha seperti dengan mengamati lingkungan sekitar dapat menemukan kebutuhan-kebutuhan pasar yang belum terpenuhi. Identifikasi kebutuhan yang belum terpenuhi merupakan konsep yang dapat dibangun dan dikembangkan dalam sebuah usaha.

b) Melihat Kecenderungan Perusahaan.

Melalui interaksi dengan konsumen seorang wirausaha dapat mengetahui sejauh mana produk atau jasa yang dihasilkan perusahaannya dapat diterima masyarakat seperti, sejauh mana konsumen merasa puas akan produk atau jasa yang dihasilkan serta apa saja kekurangan produk atau layanan jasa yang dirasakan konsumen yang nantinya dapat dibenahi oleh pihak perusahaan.

3) Mengaplikasikan Ide

Seorang wirausahawan harus secara terus-menerus melakukan evaluasi terhadap peluang-peluang usaha yang ada agar usaha yang dikelola tetap terus eksistensi. Adapun langkah-langkah yang dapat

dilakukan dalam pengaplikasian ide dalam mengembangkan usaha ialah sebagai berikut:

a) Menawarkan Diferensiasi pada Produk Eksisting

Penciptaan suatu produk atau layanan diharuskan memberi nilai yang lebih tinggi dibandingkan dengan produk yang sudah tersebar dipasaran. Oleh karena itu, wirausahawan harus benar-benar mengetahui perilaku konsumen di pasar.

b) Menyesuaikan Produk dengan Perilaku Konsumen Terbaru

Dalam mengamati perilaku pasar, ada dua unsur yang harus diperhatikan, yaitu pertama permintaan terhadap barang dan jasa. Kedua waktu penyerahan dan waktu permintaan barang dan jasa. Seorang pengusaha yang sukses perlu menciptakan produk atau jasa yang bernilai unggul kepada konsumen. Apabila seorang wirausahawan baru memfokuskan pada suatu segmen pasar tertentu maka secara khusus peluang itu akan sangat bergantung pada perilaku segmen pasar tersebut.

4) Mengembangkan hal yang sudah dilakukan pesaing

Seorang wirausahawan harus selalu mengamati potensi-potensi yang dimiliki pesaing untuk sebagai acuan bagi perusahaan mengembangkan produk yang bernilai lebih tinggi daripada pesaing. Misalnya jika kemungkinan pesaing mengembangkan produk baru dengan dukungan keuangan dan keunggulan-keunggulan yang dimiliki pesaing dipasar maka kemampuan

pesaing untuk mempertahankan posisi pasar dapat dievaluasi dengan menggunakan kelemahan-kelemahan dan risiko pesaing dalam menanamkan modal barunya.¹⁶

3. Strategi Pengembangan Usaha Dalam Perspektif Ekonomi Islam

a. Bisnis Dalam Islam

Islam mengharuskan setiap umatnya untuk berusaha di atas muka bumi Allah. Berdagang merupakan bagian dari ibadah dan jihat jika seorang pedagang bersikap konsisten terhadap peraturan Allah, suci niatnya dan tidak melanggar perintah-Nya. Berikut al-Qur'an menjelaskan tentang kegiatan bisnis dan usaha QS. An-Nisa ayat 29:).¹⁷

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءٰمَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ
تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa ayat 29).

Wahab Azdan Az-Zuhaili menafsirkan ayat tersebut dengan kalimat janganlah kalian ambil harta orang lain dengan cara haram dalam jual beli dengan riba, judi, merampas dan penipuan. Akan tetapi dibolehkan bagi kalian untuk mengambil harta milik selainmu dengan

¹⁶Yudi Pramudiana, hlm. 18-23.

¹⁷Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah* (Penerbit CV Diponegoro, 2005), hlm. 65.

cara dagang yang lahir keridhaan dan keikhlasan hati antara dua pihak dan dalam priode syar'i.¹⁸

Nabi Muhammad SAW telah memberikan contoh kepada umatnya mengenai bisnis syariah. Sebelum memulai bisnis, pebisnis harus menyusun, menetapkan dan melaksanakan strategi bisnisnya terlebih dahulu. Strategi bisnis tersebut meliputi sikap utama yaitu jujur atau *transparansi*, ikhlas, professional atau adil (*customer oriented*), amanah, silaturahmi, dan menunaikan zakat, infaq, dan sadaqoh.¹⁹

حَدَّثَنَا إِبْرَاهِيمُ بْنُ مُوسَى أَخْبَرَنَا عَيْسَى بْنُ يُونُسَ عَنْ ثَوْرٍ عَنْ خَالِدِ بْنِ مَعْدَانَ عَنِ الْمُقْدَامِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ مَا أَكَلْتُ أَحَدًا طَعَامًا قَطُّ خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ وَإِنَّ نَبِيَّ اللَّهِ دَاوُدَ عَلَيْهِ السَّلَامُ كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ

Artinya: Telah menceritakan kepada kami Ibrahim bin Musa telah mengabarkan kepada kami 'Isa bin Yunus dari Tsaur dari Khalid bin Ma'dan dari Al Miqdam radliallahu 'anhu dari Rasullullah bersabda: "Tidak ada seorang yang memakan satu makananpun yang lebih baik dari makanan hasil usaha tangannya sendiri. Dan sesungguhnya Nabi Allah Daud AS memakan makanan dari hasil usahanya sendiri". (H.R Bukhori No. 1930)²⁰

Makna hadits di atas adalah menunjukkan keutamaan bekerja mencari nafkah yang halal dan berusaha memenuhi kebutuhan diri dan

¹⁸ Taufiq, "Memakan Harta Secara Batil," *Jurnal Ilmiah Syari'ah* 17, no. 2 (Desember 2018): hlm. 5-6.

¹⁹ Ma'ruf Abdullah, "Wirausaha Berbasis Syariah" (Banjarmasin: Aswaja Presindo, 2013), hlm. 30.

²⁰ Achmad Sunarto, *Shahih Bukhori* (Semarang : CV Asy Syifa,2001), hlm. 210.

keluarga dengan usaha sendiri. Bahkan ini termasuk sifat-sifat yang dimiliki Rasulullah dan orang-orang shaleh²¹.

b. Prinsip-Prinsip Bisnis Dalam Islam

Prinsip bisnis dalam Islam merupakan dasar pokok yang menjadi acuan ummat muslim dalam menjalankan usaha. Adapun prinsip-prinsip berbisnis dalam islam adalah sebagai berikut:²²

1) *Customer Oriented*

Customer oriented, yaitu prinsip bisnis yang menjaga kepuasan pelanggan. Untuk melakukan prinsip tersebut Rasulullah menerapkan kejujuran, keadilan, serta amanah dalam melaksanakan kontrak bisnis. Untuk memuaskan pelanggan ada beberapa hal yang diajarkan Rasulullah diantaranya adalah adil dalam menimbang, menunjukkan cacat barang yang diperjual belikan, menjauhkan sumpah dalam jual beli, dan tidak mengemukakan keunggulan yang tidak sesuai dengan mutunya, hal ini berarti membohongi pembeli.

2) *Transparansi*

Prinsip kejujuran dan keterbukaan dalam bisnis merupakan kunci keberhasilan. Apapun bentuknya, kejujuran tetap menjadi prinsip utama sampai saat ini. *Transparansi* terhadap konsumen adalah ketika seorang produsen terbuka mengenai mutu, kuantitas,

²¹ Mardani, *Hukum Bisnis Syariah* (Jakarta : Prenada Media Grup, 2014), hlm. 75.

²²Matnin, Aang Kunaifi, *Manajemen Lembaga Keuangan dan Bisnis Islam* (Lengkoh Barat Bangkes Kadur Pamekasan: Duta Media Publishing, 2020), hlm. 3.

komposisi, unsur-unsur kimia dan lain-lain agar tidak membahayakan dan merugikan konsumen.

3) Persaingan yang Sehat

Islam melarang persaingan bebas menghalalkan segala cara karena bertentangan dengan prinsip-prinsip muamalah islam. Islam memerintahkan ummatnya untuk berlomba-lomba dalam kebaikan, yang berarti bahwa persaingan tidak lagi berarti sebagai usaha mematikan pesaing lainnya, tetapi dilakukan untuk memberikan sesuatu yang terbaik bagi usahanya. Rasulullah SAW memberikan contoh bagaimana bersaing dengan baik dengan memberikan pelayanan sebaik-baiknya dan jujur dengan kondisi barang dengan serta melarang kolusi dalam persaingan bisnis karena merupakan perbuatan dosa yang harus di jauhi.

4) *Fairness*

Terwujudnya keadilan adalah misi para Rasul. Setiap ketidakadilan harus lenyap dari muka bumi. Oleh karena itu, Nabi Muhammad SAW selalu tegas dalam menegakkan keadilan termasuk keadilan dalam berbisnis. Keadilan kepada konsumen dengan tidak melakukan penipuan dan menyebabkan kerugian bagi konsumen.

4. Bisnis Jamur Tiram Putih

Bisnis adalah kegiatan atau usaha yang dilakukan untuk memperoleh keuntungan sesuai dengan tujuan dan target yang diinginkan dalam

berbagai bidang, baik jumlah maupun waktunya.²³ Adapun dalam Islam bisnis dapat dipahami sebagai serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi jumlah (kuantitasnya), kepemilikan hartanya (barang/jasa) termasuk profitnya, namun dibatasi dalam cara perolehan dan pendayagunaan hartanya (ada aturan halal dan haram).²⁴

Salah satu bisnis yang memiliki peluang yang cukup besar dan menjanjikan adalah bisnis jamur tiram putih. Peluang ini dapat dilihat dari permintaan pasar akan jamur tiram yang cukup tinggi. Bisnis jamur bisa dimanfaatkan sebagai peluang usaha yang dapat meningkatkan perekonomian baik dalam skala rumah tangga maupun dalam skala besar.

Jamur tiram putih merupakan anggota *Pleurotus* yang paling banyak dibudidayakan. Di Jepang, jamur jenis ini biasa disebut *White mushroom*. Memiliki warna putih pada seluruh bagian tubuhnya. Jamur tiram juga memiliki jamur atau tudung jamur dewasa dengan ukuran 2,8-7,9cm. Permukaan tudung licin dan berminyak. Jamur tiram putih merupakan jenis jamur yang paling populer dan tidak asing lagi di lidah masyarakat. Tak heran jamur tiram putih sudah lumayan mudah didapatkan di pasar tradisional atau supermarket.²⁵

Peluang untuk membudidayakan jamur tiram di Indonesia masih sangat terbuka lebar. Hal ini tidak terlepas dari tingginya permintaan pasar dalam negeri maupun luar negeri yang cenderung meningkat dari waktu

²³Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*, Edisi Pertama (Jakarta: Kencana, 2016), hlm. 1.

²⁴Matnin, Aang Kunaifi, *Manajemen Lembaga Keuangan dan Bisnis Islam*, hlm. 2.

²⁵Eva Riyanty Lubis, *Untung Besar Budi Daya Jamur Tiram* (Jakarta: Bhuana Ilmu Populer, 2020), hlm. 19.

ke waktu. Diperkirakan pada tahun 2015, dengan asumsi kenaikan pasar sekitar 5% per tahun. Maka kebutuhan jamur tiram untuk wilayah Indonesia akan naik menjadi 21,900 ton/ tahun. Padahal kemampuan petani untuk menyediakannya baru sekitar 10.000-12.500 ton/ tahun. Peluang ini belum termasuk permintaan terhadap olahan jamur tiram itu sendiri. Seperti yang diketahui, jamur tiram memiliki banyak bentuk olahan yang nilai jualnya tinggi.²⁶

Peluang pasar jamur pun tidak terbatas pada jamur segar saja. Banyak produk turunan yang bisa dihasilkan, seperti jamur kalengan, keripik jamur, abon jamur, nugget jamur, dan jamur kering. Dengan semakin banyaknya ragam olahan jamur, nilai jual jamur akan semakin bertambah dan peluang pasar pun akan semakin terbuka lebar. Selain menjual jamur, seorang pengusaha jamur juga dapat menambah penghasilan dengan menjual sarana budidaya seperti bibit botolan, dan media tanam atau baglog.²⁷

Salah satu wujud diversifikasi lain dari olahan jamur adalah burger jamur tiram. Burger pada umumnya menggunakan daging ayam atau ikan sebagai isiannya, namun belakangan ini baik ayam maupun daging harganya sangat tinggi dan ikan bagi orang-orang tertentu alergi terhadap ikan. Maka jamur tiram dapat menjadi pilihan pengganti ayam dan daging. Burger jamur tiram merupakan salah satu peluang usaha yang cukup

²⁶Triono Untung Priyadi, *Bisnis Jamur Tiram* (Jakarta Selatan: PT. Agromedia Pustaka, 2013), hlm. 15.

²⁷Tetty Yuliatwati, *Pasti Untung Dari Budidaya Jamur* (Jakarta Selatan: Agro Media Pustaka, 2016), hlm. 4-5.

prospektif untuk dikembangkan, karena dengan harga jamur yang relatif murah dibanding daging sapi, akan mengurangi harga burger yang ditawarkan, dan juga akan mengurangi kadar kolestrol pada produknya.²⁸

Menurut Hendro S, B budidaya jamur tiram putih memiliki potensi dan prospek yang menjanjikan, antara lain:

- a. Permintaan jamur yang standar di pasaran, karena jamur sebagai jenis sayuran yang banyak dikonsumsi oleh masyarakat dan memiliki cita rasa yang lezat dan bergizi tinggi.
- b. Budidaya jamur menggunakan modal yang relatif kecil dan terjangkau oleh segala lapisan masyarakat.
- c. Budidaya jamur fleksibel, sehingga dapat dilakukan siapa saja, dimana saja, kapan saja, dan tidak mengenal musim.
- d. Dapat dijalankan dalam skala rumah tangga/kecil, menengah bahkan sampai moderen.
- e. Budidaya jamur mempunyai waktu panen yang singkat (1,5 bulan) dan tidak membutuhkan biaya pakan, pupuk, dan obat-obatan.²⁹

5. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan suatu instrumen pengidentifikasian berbagai faktor yang terbentuk secara sistematis yang digunakan untuk merumuskan strategi perusahaan. Pendekatan analisis ini didasarkan

²⁸Donowati Tjokrokusumo, Netty Widyastuti, Reni Giarni, "Diversifikasi Produk Olahan Jamur Tiram (*Pleurotus Ostreatus*) Sebagai Makanan Sehat," *Pros Sem Nas Masy Biodiv Indon* Vol. 1, no. 8 (Desember 2015): hlm. 2017.

²⁹Cicik Iriantinah, "Strategi Pengembangan Komoditas Jamur Tiram Putih (*Pleurotus Florida*) di Kabupaten Nganjuk," *Jurnal Manajemen Agribisnis* Vol. 14, no. 2 (Juli 2014): hlm. 164.

pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strenght*), dan peluang (*opportunities*) sekaligus dapat meminimalkan kelemahan (*waknesses*) dan ancaman (*threats*). Secara singkat analisis SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah hal-hal yang mempengaruhi keempat faktornya. Dengan demikian, hasil dari analisis dapat membentuk perencanaan strategi berdasarkan hasil analisis terhadap faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman).³⁰

SWOT merupakan singkatan strengts dan weakness yang terdapat dalam lingkungan internal serta opportunities dan threats yang terdapat dalam lingkungan eksternal perusahaan. Matriks SWOT terdiri dari empat susunan strategi yang dapat membantu pihak pengusaha dala mengembangkan usaha, yaitu:³¹

1) Strategi SO (*Strengths-Opportunities*)

Memanfaatkan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal.

2) Strategi WO (*Weakness- Opportunities*)

Bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal.

3) Strategi ST (*Strengths-Threats*)

Menggunakan kekuatan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal.

³⁰Fajar Nur'aini Dwi Fatimah, *Teknik Analisis SWOT* (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2020), hlm. 8.

³¹M. Manullang, *Manajemen Strategi*, hlm. 109.

4) Strategi WT (*Weakness-Threats*)

Merupakan taktik defensive yang di arahkan untuk mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman eksternal.

6. Analisis Lingkungan Internal

Lingkungan internal adalah lingkungan organisasi yang berada didalam organisasi tersebut dan secara normal memiliki implikasi yang langsung dan khusus pada perusahaan. Analisis lingkungan internal perusahaan didefinisikan sebagai suatu proses perencanaan strategi yang mengkaji bidang pemasaran, dan distribusi perusahaan, penelitian dan pengembangan, produksi dan operasi, sumber daya dan karyawan perusahaan, serta faktor kekuatan dan kelemahan dari masing-masing divisi tersebut sehingga perusahaan dapat memanfaatkan peluang dengan cara yang paling efektif dan dapat menangani ancaman.³²

Perusahaan memiliki lingkungan internal masing-masing. Lingkungan tersebut yang nantinya akan memunculkan kelemahan dan juga kekuatan dari perusahaan. Apa saja yang termasuk kedalam lingkungan internal seharusnya lebih mudah diidentifikasi karena berada di dalam perusahaan.³³ Lingkungan internal perusahaan antara lain adalah:

³²Dedi Septiadi Gunawan, Taher Alhabsji, Kusdi Rahardjo, “Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal Dalam Menyusun Strategi Perusahaan (Studi Perencanaan Strategi Komiditi Kelapa Sawit Pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero)),” *jurnal Administrasi Bisnis* Vol. 9, no. 1 (2017): hlm. 25.

³³Devi Yulianti, “Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal Dalam Pencapaian Tujuan Perusahaan (Studi Kasus di PT. Perkebunan Nusantara VII Lampung),” *Jurnal Sosiologi* Vol. 16, no. 2 (2014): hlm. 107.

1) Aspek Pemasaran

Pemasaran merupakan proses pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen terhadap produk atau jasa. Perencanaan strategi harus memperlihatkan dengan baik bagaimana perusahaan memiliki keunggulan strategi dalam faktor pemasaran, secara strategi perusahaan harus berusaha lebih kuat dalam pemasarannya dibandingkan dengan pesaingnya.

2) Aspek produksi dan Operasi

Produksi/ operasi merupakan semua aktivitas yang mengubah input menjadi barang atau jasa. Dengan peralatan yang lebih canggih dan tepat guna, perusahaan akan lebih mudah menemukan kekuatan internalnya dalam faktor produksi, ditambah lagi dengan sistem operasi yang aktif dan teratur. Kegiatan yang berkaitan dengan pengubahan masukan menjadi produk akhir seperti permesinan, pengemasan, pemeliharaan dan fasilitas operasi lainnya merupakan sumber yang harus dipahami untuk menemukan kekuatan internal perusahaan. Oleh karena itu, faktor produksi dan operasi diharapkan mampu menciptakan keunggulan bersaing dimulai perencanaan memproduksi dan mengendalikannya.

3) Sumber Daya Manusia (SDM)

Sumber daya manusia perusahaan dapat menciptakan keunggulan bersaing, karena sumber daya manusia sangat dominan

dalam sebuah menambah kemampuan dan kekuatan perusahaan. Dalam sumber daya manusia tidak luput dari kata sebuah organisasi atau tim pekerja dalam kekuatan bersaing dengan perusahaan lainnya, maka dalam sumber daya manusia tim pekerja ini harus mampu dalam sehari-hari bergelut dengan aktifitas operasional perusahaan dan menjalankan tugas-tugas keseharian, berdasarkan apa yang telah ditetapkan oleh pemilik perusahaan.

Maka keunggulan dalam faktor internal ini akan memungkinkan perusahaan lebih mudah memformulasi beberapa strategi yang dapat dijadikan kekuatan keunggulan dengan tidak tergantung kepada besar kecilnya jumlah sumber daya manusia. Kelemahan dalam faktor ini dapat menimbulkan keputusan untuk tidak melakukan strategi yang ekspansif, karena ketidakmampuan untuk melaksanakannya secara efektif.

4) Aspek Keuangan

Analisis aspek keuangan terkait dengan peran dan tanggung jawab dari manajemen keuangan yang meliputi perolehan dana, pengumpulan dana, pembayaran utang perusahaan, pengendalian kas perusahaan, serta perencanaan kebutuhan keuangan. Adapun tujuan dari analisis aspek keuangan ini ialah sebagai berikut:

- 1) Untuk menentukan apakah perusahaan yang menjadi focus perhatian dalam keuangan lebih kuat dari pesaingnya. Dapatkah

perusahaan bertahan lebih lama lagi atau mampu bersaing lebih efektif karena mempunyai kekuatan keuangan dalam melakukan aktivitasnya.

- 2) Membantu menunjukkan kekuatan dan kelemahan dalam bidang fungsional lain dari sudut pandang operasi dan strategi.³⁴

7. Analisis Lingkungan Eksternal

Lingkungan eksternal perlu dianalisis sehingga dapat diantisipasi pengaruhnya terhadap perusahaan. Selain pengaruh yang buruk, peluang juga banyak bermunculan di lingkungan eksternal. Lingkungan eksternal memang sulit untuk dikendalikan karena melibatkan pihak-pihak lain yang tidak berhubungan langsung dengan perusahaan. Oleh karena itu analisis lingkungan eksternal sangat diperlukan oleh perusahaan khususnya dalam proses perumusan strategi.³⁵

Dalam lingkungan eksternal terdapat beberapa faktor yang masuk dalam perusahaan yaitu:³⁶

1) Aspek Ekonomi

Situasi dan kondisi masyarakat perekonomian pada waktu sekarang dan yang akan datang dapat saja selalu berubah-ubah, karena sangat mempengaruhi keberhasilan dan strategi perusahaan atau organisasi.

³⁴Fred R. David, *Manajemen Strategis*, hlm.198-214.

³⁵Devi Yulianti, "Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal Dalam Pencapaian Tujuan Perusahaan (Studi Kasus di PT. Perkebunan Nusantara VII Lampung)," hlm. 107-109.

³⁶Amirullah, *Manajemen Strategi Teori-Konsep-Kinerja* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), hlm. 63-68.

Faktor yang spesifik tersebut dapat membantu atau menghambatusaha mencapai tujuan perusahaan atau organisasi dan menyebabkankeberhasilan strategi dan kegagalan strategi. Misalnya, krisis seringmenyebabkan pengangguran, penyebab turunya omset perusahaan.Jika kebijakan keuangan diperketat maka kebutuhan dana investasimenjadi mahal atau tidak tersedia maka perekonomian tidak bisastabil di sebabkan banyaknya pengangguran yang terjadi sehinggapelaku bisnis tudak mampu menahan ancaman yang terjadi di dalamperusahaan.

2) Pelanggan (*Customer*)

Para pelanggan atau konsumen adalah mereka yang secara aktifmemanfaatkan, menggunakan, dan mengajukan permintaan atasbarang atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan. Dapat dikatakanbahwa para pelanggan merupakan salah satu pokok utama yang kuatmengapa sebuah perusahaan berdiri dan beroperasi karena daripelanggan inilah yang menjadi sumber pendapatan sebuah organisasitersebut.

3) Pesaing (*Competitor*)

Pesaing adalah organisasi bisnis lain yang menjalankan bisnisyang sama dengan organisasi yang kita jalankan karena bisnis yangdijalankan sama,maka peasing merupakan tantangan sekaligusancaman yang dihadapi organisasi dalam meraih pelanggan.

Bila pelanggan tidak lagi tertarik untuk memenuhi kebutuhannya melalui organisasi bisnis, maka hal yang menjadi ancaman bagi perusahaan bisnis yang dijalankan. Dan, jikakenyataan tersebut berlangsung secara lama, maka perusahaan bisnisanakan terancam bubar dikarenakan tidak dapat bertahan danmenjalankan fungsi bisnisnya. Semakin banyak penjual makasemakin banyak pilihan pembeli, untuk itu perusahaan perlumemahami bagaimana menetapkanharga yang sesuai dengankeinginan para konsumen.³⁷

4) Aspek Pemasok

Pemasok adalah pihak yang tertarik langsung dalam kegiatanbisnis dari sebuah perusahaan yang bekerjasama dan berhubunganantara perusahaan dengan pemasoknya sangat penting untukkelangsungan hidup dan pertumbuhan jangka panjang perusahaan-perusahaanselalu bergantung pada pemasok untuk memperolehdukungan finansial layanan, bahan baku, peralatan dan lainnya.

Ketergantungan ini tidak saja dilihat dari sisi bahan bakunya,tetapi juga dilihat dari segi harga yang ditawarkan. Jika harga yangditawarkan mahal maka pelanggan akan berpaling dari perusahaantersebut dikarenakan harga yang ditawarkan pemasok mahalsehingga pelanggan lari dan mencari perusahaan yang

³⁷Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam* (Depok: Rajawali Pers, 2012), hlm. 169.

dapat dijangkau harganya maka kekuatan pemasok yang tidak dapat dibawa ke dalam kerjasama dan hubungan yang baik dengan perusahaan akan membawa ancaman bagi perusahaan.³⁸

5) Iklim

Perencanaan strategis yang efektif sering kali harus mempunyai wawasan iklim dan ekologis. Dengan demikian, ancaman dari perubahan cuaca yang tak terlihat dapat diketahui oleh perusahaan yang memproduksi barang yang bersifat musiman.

B. Penelitian Terdahulu

Ada sepuluh penelitian terdahulu yang diambil oleh peneliti, penelitian tersebut relevan dengan yang akan diteliti, yaitu:

Tabel. 2.3 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Peneliti	Metode Analisis	Hasil Penelitian
1	Adi Norkholes, Meli Sasmi, Haris Susanto	Analisis Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Jamur Tiram Di Kelurahan Beringin Jaya Kecamatan Sentajo Raya (Jurnal Green Swarnadwipa, Vol. 10 No. 1, Januari 2021) ³⁹	Analisis Data Deskriptif dengan Analisis SWOT	Usaha budidaya jamur tiram Ibu Mimi Suratmi posisi strategi berada pada kuadran I yaitu mendukung strategi pertumbuhan agresif (<i>Growth Oriented Strategy</i>). Strategi SO yang ditempuh usaha budidaya jamur tiram di Kelurahan Beringin Jaya yaitu: meningkatkan produksi dan kualitas jamur tiram untuk memenuhi konsumen jamur di daerah pembudidayaan (S1, S2, S3 dan O1), meningkatkan skala usaha

³⁸Nembah Hartimbul Ginting, *Manajemen Pemasaran* (Bandung: Yrama Widya, 2011), hlm. 68.

³⁹Adi Norkholes, Meli Sasmi, Haris Susanto, "Analisis Strategi Pengembangan Budidaya Jamur Tiram di Kelurahan Beringin Jaya Kecamatan Santajo Raya," *Jurnal Green Swarnadwipa* Vol. 10, no. 1 (Januari 2021): hlm. 1-21.

				<p>budidaya jamur tiram untuk memenuhi permintaan pasar (S4, S2, O1 dan O3), meningkatkan kualitas jamur agar mampu menciptakan inovasi produk makanan berbahan baku jamur tiram (S6, O1, dan O4), mempertahankan dan meningkatkan masa panen jamur tetap konstan setiap proses produksi (S1, S4, S5, S6, S7, S8, O1, O3 dan O4), pengembangan pembibitan F2 yang digunakan dengan bantuan pemerintah dan lembaga terkait (S7 dan O2)</p>
2	Nugraheni Retnaningsih, Bambang N.C	Strategi Pengembangan Jamur Tiram (<i>Pleurotus Ostreatus</i>) Di Kelompok Tani Aneka Jamur Desa Gondangmanis Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar (jurnal SEPA Vol. 14 No. 1 September 2017) ⁴⁰	Analisis Deskriptif	<p>Hasil penelitian menunjukkan alternatif strategi yang diperoleh yaitu mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk bibit (F1), baglog dan jamur tiram; meningkatkan kualitas SDM anggota kelompok dalam penanganan pasca panen; membentuk kemitraan dengan kelompok lain atau asosiasi dengan pembuat baglog atau pembudidaya jamur sehingga tercapai kesepakatan harga; kerjasama dengan kelompok lain dalam hal keserempakan waktu untuk membuat baglog dan budidaya jamur tiram tidak terserang semua; peningkatan efisiensi produksi untuk meningkatkan daya saing dan penghematan melalui efisiensi biaya. Prioritas strategi yang diperoleh dalam pengembangan jamur tiram</p>

⁴⁰Nugraheni Retnaningsih, Bambang N.C, "Strategi Pengembangan Jamur Tiram (*Pleurotus Ostreatus*) di Kelompok Tani Aneka Jamur Desa Gondangmanis Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar," *Jurnal Sepa* Vol. 14, no. 1 (September 2017): hlm. 61-68.

				di kelompok tani aneka jamur adalah mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk bibit (F1), baglog (media tanam), dan jamur tiram.
3	Witia Nuraini Devasari, Endang Siti Rahayu, Susi Wuriani	Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih (<i>Pleurotus Ostreatus</i>) Di Kecamatan Tasikmadu Kabupaten Karanganyar (Jurnal AGRISTA Vol.6 No. 1 Maret 2018) ⁴¹	Deskriptif Analitis	Hasil penelitian menunjukkan (1) IFE menunjukkan terdapat enam kekuatan dan lima kelemahan; (2) EFE menunjukkan terdapat tujuh peluang dan empat ancaman; (3) alternatif yang dapat diterapkan yaitu meningkatkan volume penjualan produk dengan mengoptimalkan promosi melalui media <i>online</i> dan media <i>offline</i> ; pengusaha jamur tiram putih bersinergi dengan pemerintah dalam pameran produk melalui diversifikasi olahan jammur tiram putih; membuka kerja sama dengan pihak lain terkait dengan peningkatan <i>softskill</i> dan olahan jamur tiram putih (4) prioritas strategi yang baik untuk diterapkan adalah meningkatkan volume penjualan produk dengan mengoptimalkan promosi melalui media <i>online</i> dan media <i>offline</i> .
4	Muhammad Afridhal	Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong Di Kecamatan Samaranga Kabupaten Bireun (Jurnal	Analisis SWOT	Hasil penelitian menunjukkan bahwa alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usaha adalah perbaikan sarana dan prasarana produksi dan

⁴¹Witia Nuraini Devasari, Endang Siti Rahayu, Susi Wuri Ani, "Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih (*pleurotus* sp.) di Kecamatan Tasikmadu Kabupaten Karanganyar," *Jurnal Agrista* Vol. 6, no. 1 (Maret 2018): hlm. 107-119.

		S. Pertanian Vol. 1 (03) 2017) ⁴²		sumber daya manusia.
5	Akhmad Zakaria, Pingkan Aditiawati, Mia Rosmiati	Strategi Pengembangan Usaha Tani Kopi Arabika (Kasus Pada Petani Kopi Di Desa Suntenjaya Kecamatan Lembang Kabupaten Bandung Barat, Provinsi Jawa Barat) (Jurnal Sosioteknologi Vol. 16 No. 3, Desember 2017) ⁴³	Analisis SWOT	Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa dalam upaya membantu petani mengembangkan usahanya, ada beberapa strategi yang menjadi prioritas untuk dijalankan yaitu mengembangkan pengolahan hasil usaha tani, meningkatkan keterampilan teknis usaha tani untuk peningkatan mutu produk, memberdayakan kelompok usa tani untuk lebih meningkatkan usahanya
6	Jose Nunes	Strategi Pengembangan Usaha Tani Sayuran Berorientasi Pasar Modern (Studi Kasus Kelompok Tani Liudiak Desa Liurai Distrik Aileu Timor Leste) (Jurnal Ilmu Pertanian Dan Peternakan Vol.3 No. 1 Juli 2015) ⁴⁴	Studi Kasus	Berdasarkan hasil analisis diagram SWOT menunjukkan bahwa posisi usahatani sayuran orientasi pasar modern kelompok tani liudiak berada pada kuadran III (ketiga) yang berarti negatif-positif. Hal ini menandakan usaha tani kelompok mempunyai situasi lemah dan berpeluang, maka strategi yang dikembangkan adalah strategi w-o (weakness-opportunity) atau stabilitas tanpa mengabaikan strategi-strategi lain. Strategi ini merupakan pencocokan antara faktor internal kelemahan dengan

⁴²Muhammad Afridhal, "Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong di Kecamatan Samaranga Kabupaten Bireun," *Jurnal S. Pertanian* Vol. 1, no. 3 (2017): hlm. 223-233.

⁴³Akhmad Zakaria, Pingkan Aditiawati, Mia Rosmiati, "Strategi Pengembangan Usaha Tani kopi Arabika (Kasus Pada Petani Kopi di Desa Suntenjaya Kecamatan Lembang Kabupaten Bandung Barat, Provinsi Jawa Barat)," *Jurnal Sosioteknologi* Vol. 16, no. 3 (Desember 2017): hlm. 325-339.

⁴⁴Jose Nunes, "Strategi Pengembangan Usaha Tani Sayuran Berorientasi Pasar Modern (Studi Kasus Kelompok Tani Liudiak Desa Liurai Distrik Aileu Timor Leste)," *Jurnal Ilmu Pertanian dan Peternakan* Vol. 3, no. 1 (Juli 2015): hlm. 1-9.

				<p>faktor eksternal peluang dengan tujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dan meraih peluang eksternal. Strategi wo dalam pengembangan usaha tani sayuran berorientasi pasar modern oleh Kelompok Tani Liudiak adalah:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan keterampilan, keahlian dan kemandirian petani anggota kelompok tani liudiak 2. Melakukan evaluasi untuk mengetahui keberhasilan dan menyusun rencana selanjutnya 3. Melakukan kerjasama dengan instansi pemerintah untuk penyediaan input produksi, dan mitra untuk memperbaiki distribusi
7	Dudi Septiadi, Andi Iva Mundiayah	Strategi Pengembangan Usaha Tani Sayuran Berbasis Pertanian Organik (Jurnal AGRIFO Vol. 5 No1 April 2020) ⁴⁵	Analisis SWOT	<p>Hasil penelitian berdasarkan analisis IFE hubungan antara ketua dan anggota kelompok tani sangat baik. Variasi jenis sayur kualitas sayuran menjadi kekuatan dalam pengembangan usaha tani. Keterbatasan modal, kurangnya pemahaman petani tentang pertanian organik menjadi kelemahan yang dihadapi oleh kelompok tanimekar sari. Berdasarkan hasil analisis EFE, faktor cuaca dan iklim, harga sarana produksi usaha tani yang relatif mahal menjadi ancaman bagi kelompok tani, namun adanya dukungan pemerintah dan swasta serta adanya asosiasi petani organik menjadi peluang menjadi pengembangan usaha tani.</p>

⁴⁵Dudi Septiadi, Andi Iva Mundiayah, "Strategi Pengembangan Usaha Tani Sayuran Berbasis Pertanian Organik," *Jurnal Agrifo* Vol.5, no. 1 (April 2020): hlm. 35-43.

8	Lia Vebriana Siregar, Mustapa Kamal Rokan, Isnaini Harahap (Jurnal At-Tijarah, Vol. 5 No. 1, 2019)	Analisis Prospek dan Strategi Pengembangan Usaha Jasa Syariah	Kualitatif Deskriptif Dengan Bantuan Analisis SWOT	Strategi yang dapat dilakukan untuk mendorong perkembangan perusahaan berdasarkan analisis SWOT adalah meningkatkan mutu atau inovasi perusahaan, memperluas jaringan pemasaran dan juga menyediakan fasilitas yang lebih baik untuk kenyamanan dan kepuasan konsumen.
9	Munawir Muhammad	Analisis Swot Sebagai Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga Merah (<i>Hylocerus Costaricensis</i>) Kecamatan Wasile Timur Kabupaten Halmahera Timur (Jurnal Agribisnis Perikanan Vo. 11 No. 1 Mei 2018) ⁴⁶	Deskriptif Kualitatif Dengan Menggunakan Analisis Swot	Berdasarkan hasil penelitian strategi pengembangan usahatani buah naga merah (<i>hylocereus costaricensis</i>), dari hasil identifikasi SWOT menunjukkan bahwa posisi strategi perkembangan usahatani buah naga merah terletak pada kuadran 1 atau strategi yang dibuat dengan menggunakan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang strategi agresif yaitu strategi ini menunjuk situasi yang sangat menguntungkan. Pengembangan Buah Naga Merah Di Kecamatan Wasile Timur memiliki kekuatan dan peluang yang sifatnya menyatu dan saling mendukung dengan cara menggunakan faktor semua kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada

⁴⁶Munawir Muhammad, "Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga Merah (*Hylocereus Costaricensis*) Kecamatan Wasile Timur Kabupaten Halmahera Timur," *Jurnal Agribisnis Perikanan* Vol. 11, no. 1 (Mei 2018): hlm. 28-37.

10	Arnita Damayanthi Anwar, Ineke Nursih Widyantari, David Oscar Simatupang	Analisis Strategi Pengembangan Usaha Komoditi Kemiri Lokal (Musamus Journal Of Agribusiness (Mujagri), Vol. 02 No. 01, Oktober 2019) ⁴⁷	Deskriptif Kualitatif Dengan Teknik Analisis Swot	Nilai IFAS berada pada garis horizontal (sumbu x) dengan angka 0,53 sedangkan nilai EFAS berada pada garis vertikal (sumbu y) dengan angka 0,80. Secaramatematika, kedua sumbu ini akan bertemu pada titik (0.53, 0.80),dimana sumbu X berada pada titik 0, 53 dan sumbu Y berada pada titik 0,80sehingga pada titik nilai ini ditemukan maka akan berada pada kuadran I, yaitu mendukung strategi pertumbuhan dimana situasi ini sangat menguntungkan karena secara bersamaan memiliki faktor kekuatan dan peluang yang dominan dalam mendukung usaha ini untuk dapat tumbuh dan berkembang.
----	--	--	---	---

Berdasarkan ke sepuluh penelitian terdahulu di atas, terdapat beberapa persamaan dan perbedaan dengan yang akan diteliti oleh peneliti, yaitu sebagai berikut:

1. Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Adi Norkholes, Meli Sasmi, dan Haris Susanto dengan judul Analisis Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Jamur Tiram Di Kelurahan Beringin Jaya Kecamatan Sentajo Raya dengan peneliti yaitu sama-sama membahas strategi pengembangan usaha jamur tiram dan menggunakan analisis SWOT. Sedangkan perbedaannya yaitu tempat penelitian yang dilakukan Adi Norkholes, Meli Sasmi Dan Haris Susanto melakukan penelitian di Kelurahan Beringin Jaya Kecamatan Sentajo Jaya

⁴⁷Arnita Damayanthi Anwar, Ineke Nursih Widyantari, David oscar Simatupang, "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Komoditi Kemiri Lokal," *Journal of agribusiness (Mujagri)* Vol. 2, no. 1 (Oktober 2019): hlm. 26-37.

sedangkan peneliti melakukan penelitian di Desa Panyabungan Jae Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal.

2. Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Nugraheni Retnaningsih dan Bambang N.C dengan judul Strategi Pengembangan Jamur Tiram (*Pleurotus Ostreatus*) Di Kelompok Tani Aneka Jamur Desa Gondangmanis Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar dengan peneliti yaitu sama-sama meneliti strategi pengembangan jamur tiram dan sama-sama menggunakan alternatif analisis SWOT. Sedangkan perbedaannya yaitu penelitian Nugraheni Retnaningsih dan Bambang N. C menggunakan matriks QSPM sedangkan peneliti hanya menggunakan Matriks SWOT, IFE dan EFE.
3. Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Witia Nuraini Devasari, Endang Siti Rahayu, Susi Wuriani dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih (*Pleurotus Ostreatus*) Di Kecamatan Tasikmadu Kabupaten Karanganyar dengan peneliti yaitu sama-sama meneliti strategi pengembangan usaha jamur tiram putih, sama-sama menggunakan matriks SWOT, IFE dan EFE. Perbedaannya yaitu penelitian Witia Nuraini Devasari, Endang Siti Rahayu, Susi Wuriani menggunakan metode deskriptif analitis dan menggunakan matriks QSPM, sedangkan peneliti hanya menggunakan matriks SWOT, IFE, EFE dengan penelitian kualitatif.
4. Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Afridhal dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong Di Kecamatan Samaranga Kabupaten Bireun dengan peneliti yaitu sama-sama meneliti strategi pengembangan usaha dan sama-sama menggunakan analisis SWOT.

Sedangkan perbedaannya yaitu pada objek yang diteliti, penelitian Muhammad Afridhal meneliti strategi pengembangan usaha pada roti tanjong, sedangkan peneliti meneliti pada strategi pengembangan usaha jamur tiram putih.

5. Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Akhmad Zakaria, Pingkan Aditiawati, Mia Rosmiati dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Tani Kopi Arabika (Kasus Pada Petani Kopi Di Desa Suntenjaya Kecamatan Lembang Kabupaten Bandung Barat, Provinsi Jawa Barat dengan peneliti yaitu sama-sama menggunakan metode analisis SWOT. Sedangkan perbedaannya yaitu terletak pada lokasi dan objek yang diteliti. Penelitian yang dilakukan oleh Akhmad Zakaria, Pingkan Aditiawati, Mia Rosmiati meneliti tentang strategi pengembangan usaha tani kopi arabika dan dilakukan di Desa Suntenjaya Kecamatan Lembang Kabupaten Bandung Barat, Provinsi Jawa Barat, sedangkan peneliti meneliti tentang strategi pengembangan usaha jamur tiram putih dan lokasi penelitian di Desa Panyabungan Jae Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal.
6. Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Jose Nunes dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Tani Sayuran Berorientasi Pasar Modern (Studi Kasus Kelompok Tani Liudiak Desa Liurai Distrik Aileu Timor Leste) dengan peneliti yaitu sama-sama menggunakan matriks SWOT, IFE dan EFE. Sedangkan perbedaannya yaitu penelitian yang dilakukan oleh Jose Nunes menggunakan metode studi kasus dan meneliti Strategi Pengembangan Usaha Tani Sayuran Berorientasi Pasar Modern, sedangkan peneliti menggunakan

metode kualitatif dan meneliti Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih.

7. Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Dudi Septiadi, Andi Iva Mundiya dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Tani Sayuran Berbasis Pertanian Organik dengan peneliti yaitu sama-sama menggunakan analisis SWOT, matriks IFE dan EFE dengan metode deskriptif kualitatif. Sedangkan perbedaannya yaitu Dudi Septiadi, Andi Iva Mundiya melakukan penelitian pada usaha tani sayuran berbasis pertanian organik, sedangkan peneliti meneliti pada jamur tiram putih.
8. Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Lia Vebriana Siregar, Mustapa Kamal Rokan, Isnaini Harahap (Jurnal At-Tijarah, Vol. 5 No. 1, 2019) dengan peneliti yaitu sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif dengan bantuan analisis SWOT. Sedangkan perbedaannya yaitu Lia Vebriana Siregar, Mustapa Kamal Rokan, Isnaini Harahap meneliti pada usaha jasa syari'ah Sedangkan peneliti meneliti pada usaha jamur tiram putih dan dilakukan di Desa Panyabungan Jae Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal.
9. Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Munawir Muhammad dengan judul Analisis Swot Sebagai Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga Merah (*Hylocerus Costaricensis*) Kecamatan Wasile Timur Kabupaten Halmahera Timur dengan peneliti yaitu sama-sama menggunakan deskriptif kualitatif dengan menggunakan analisis SWOT. Sedangkan perbedaannya yaitu Munawir Muhammad meneliti strategi pengembangan usahatani buah naga

merah (*hylocerus costaricensis*) dan lokasi penelitian di Kecamatan Wasile Timur Kabupaten Halmahera Timur. Sedangkan peneliti melakukan penelitian strategi pengembangan usaha jamur tiram putih dan lokaasi penelitian di Desa Panyabungan Jae Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal.

10. Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Arnita Damayanthi Anwar, Ineke Nursih Widyantari, David Oscar Simatupang dengan judul Analisis Strategi Pengembangan Usaha Komoditi Kemiri Lokal dengan peneliti yaitu sama-sama menggunakan deskriptif kualitatif dengan teknik analisis SWOT. Sedangkan perbedaannya yaitu Arnita Damayanthi Anwar, Ineke Nursih Widyantari, David Oscar Simatupang meneliti pada usaha komoditi kemiri lokal sedangkan peneliti melakukan penelitian pada usaha jamur tiram putih.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Desa Panyabungan Jae Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal. Proses penelitian ini dilakukan mulai Juni 2021 sampai April 2022.

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan ialah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah dan peneliti berfungsi sebagai instrument kunci.⁴⁸

C. Subjek Penelitian

Subjek riset merupakan orang yang memberikan reaksi atas suatu perlakuan yang diberikan kepadanya. Dalam golongan periset kualitatif, sebutan responden ataupun subjek riset disebut dengan sebutan informan, ialah orang yang memberikan data tentang informasi yang diinginkan periset yang berkaitan dengan riset yang sedang dilaksanakan.⁴⁹

Adapun yang menjadi subjek penelitian adalah bagian yang berhubungan dengan pengembangan usaha jamur tiram putih. Teknik penentuan informan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling* yaitu sesuai dengan maksud

⁴⁸ Boedie Abdullah dan Ahmad Saebani, *Metode Penelitian Ekonomi Islam* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2014), hlm. 49.

⁴⁹ Albi Anggito Setiawan Johan, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Jakarta: CV Jejak Publisher, 2018), hlm. 7-8.

dan tujuan peneliti serta keterkaitan informan dengan yang diteliti. Informan dalam penelitian ini adalah bapak Zulkarnain pemilik usaha jamur tiram putih di desa Panyabungan Jae, dan 4 pelanggan jamur tiram putih.

D. Sumber Data Penelitian

1. Data Primer

Data primer, merupakan data yang diperoleh secara langsung dari objek yang diteliti. Data primer biasanya disebut data yang asli/ data yang baru. Data primer dalam penelitian ini diperoleh dari wawancara dan observasi langsung secara mendalam dengan pengusaha jamur tiram putih di Desa Panyabungan Jae.

2. Data Sekunder

Data sekunder, merupakan sumber data yang tidak langsung dilakukan melalui penelitian terhadap data-data terkait yang diperoleh melalui dokumen penelitian yang berasal dari instansi terkait atau hasil dari kajian literatur serta hasil penelitian yang berkaitan dengan objek masalah yang sama. Data sekunder dari penelitian ini diperoleh dari jurnal, buku, dan dokumen lainnya yang berkaitan dengan penelitian ini.⁵⁰

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara adalah teknik yang digunakan untuk mengumpulkan informasi dengan cara tanya jawab bisa sambal bertatap muka ataupun

⁵⁰ Raja Parno Riansyah, Edi Irawan, Fitriah Permata Cita, "Strategi Pengembangan Usaha Bumdes Sahabat Desa Semamung Kecamatan Moyo Hulu," *Nusantara Journal of Economics (NJE)* Vol. 2, no. 2 (Desember 2020): hlm. 24.

tanpa tatap muka yaitu melalui media telekomunikasi antara pewawancara dengan orang yang diwawancarai. Dalam penelitian ini peneliti melakukan wawancara dengan informan peneliti yaitu pengusaha jamur tiram putih di Desa Panyabungan Jae bapak Zulkarnain dan 4 pelanggan jamur tiram putih.

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode pengumpulan data kualitatif sebagian besar fakta dan data tersimpan dalam bahan yang berbentuk dokumentasi. Data tersebut berbentuk catatan harian, arsip foto, hasil rapat, jurnal kegiatan dan sebagainya..⁵¹ Dalam penelitian ini, dokumentasi diperoleh dari hasil catatan kejadian selama proses berlangsungnya penelitian, baik catatan berbentuk tulisan maupun catatan berbentuk gambar. Adapun dokumentasi berbentuk tulisan dalam penelitian ini ialah seperti catatan-catatan hasil wawancara dengan para informan serta catatan dokumentasi yang berbentuk gambar berupa hasil foto saat kegiatan wawancara dengan para informan.

F. Teknik Analisis Data

Peneliti melakukan analisis deskriptif kualitatif yaitu setelah semua data selesai terkumpul, maka peneliti memaparkan secara rinci dan sistematis dengan menggambarkan secara utuh sehingga dapat dipahami kesimpulan akhirnya. Dalam penelitian ini analisis yang dipakai ialah analisis SWOT

⁵¹ Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: CV. Pustaka Baru Press, 2021), hlm. 31-34.

dimulai dengan analisis matriks IFE, matriks EFE, dan disimpulkan pada matriks SWOT:

1. Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE)

Beberapa tahap yang dilakukan dalam membuat matrik IFE adalah:

- a. Melakukan identifikasi faktor sukses kunci internal sebanyak 10-20 faktor. Faktor-faktor tersebut dibagi menjadi dua bagian yaitu kelemahan dan kekuatan yang dimiliki perusahaan.
- b. Memberikan bobot dengan angka 0 sampai dengan 1. Angka 0 di artikan sebagai faktor yang tidak penting, sedangkan angka 1 diartikan sebagai faktor yang paling penting.
- c. Setelah memberi bobot maka selanjutnya memberikan ranking dengan ketentuan sebagai berikut: angka 1 untuk kelemahan utama, angka 2 untuk bukan kelemahan utama, angka 3 untuk kekuatan minor, angka 4 untuk kekuatan utama.
- d. Setelah terisi bobot dan ranking, maka selanjutnya adalah mengalikan keduanya dan menaruh hasilnya pada kolom skor bobot tertimbang.
- e. Terakhir jumlahkan skor tertimbang pada setiap faktor untuk menentukan total skor tertimbang perusahaan.

Tabel. III. 1 Matriks IFE⁵²

Faktor Internal Kunci	Bobot	Peringkat	Skor Bobot x Peringkat
Kekuatan: 1. 2. 3.			
Kelemahan: 1. 2. 3.			
Total			

2. Matriks EFE (Enternal Faktor Evaluation)

Beberapa tahap yang dilakukan dalam membuat matrik IFE adalah:⁵³

- a) Kumpulkan faktor eksternal yang sudah teridentifikasi oleh hasil audit eksternal, kira-kira 10 sampai dengan 20 faktor. Faktor tersebut termasuk peluang dan ancaman. Jelaskan secara spesifik faktor-faktor tersebut dengan menggunakan data kuantitatif seperti persentase, rasio ataupun data komparatif.
- b) Berilah bobot pada masing-masing faktor yang telah diidentifikasi tersebut dengan memberikan nilai 0 sampai 1. Angka 0 untuk faktor yang tidak penting sedangkan 1 untuk faktor yang sangat penting. Biasanya peluang akan mendapatkan bobot yang lebih besar daripada

⁵² Jose Nunes, "Strategi Pengembangan Usaha Tani Sayuran Berorientasi Pasar Modern (Studi Kasus Kelompok Tani Liudiak Desa Liurai Distrik Aileu Timor Leste)," *Jurnal Ilmu Pertanian dan Peternakan* Vol. 3, no. 1 (Juli 2015): hlm. 5.

⁵³ Sulasih, "Implementasi Matrik EFE, Matrik IFE, Matrik SWOT, Dan QSPM Untuk Menentukan Alternatif Strategi Guna Meningkatkan Keunggulan Kompetitif Bagi Usaha Produksi Kelompok Buruh Pembatik Di Keser Notog Patik Raja Banyumas," *Jurnal E-BIS* Vol. 3, no. 1 (2019): hlm. 31.

ancaman. Namun hal itu bisa saja berbalik jika perusahaan memang sedang benar-benar dalam keadaan terancam.

- c) Langkah selanjutnya setelah diberikan bobot adalah dengan memberikan ranking. Rangkaian dinilai dengan angka antara 1 sampai 4. Rangkaian tersebut menunjukkan ranking perusahaan dalam merespon faktor-faktor eksternal. Rangkaian 4 berarti respon yang superior, 3 berarti respon di atas rata-rata, 2 respon rata-rata, dan terakhir 1 yang berarti respon yang kurang. Jika bobot dinilai dari sisi industri maka rangkaian dinilai dari sisi perusahaan.
- d) Selanjutnya dengan mengalikan antara nilai bobot dengan rangkaian. Hasil perkalian tersebut ada dikolom skor tertimbang.
- e) Jumlahkan skor tertimbang dari semua faktor baik itu ancaman maupun peluang.

Tabel. III.2 Matriks EFE⁵⁴

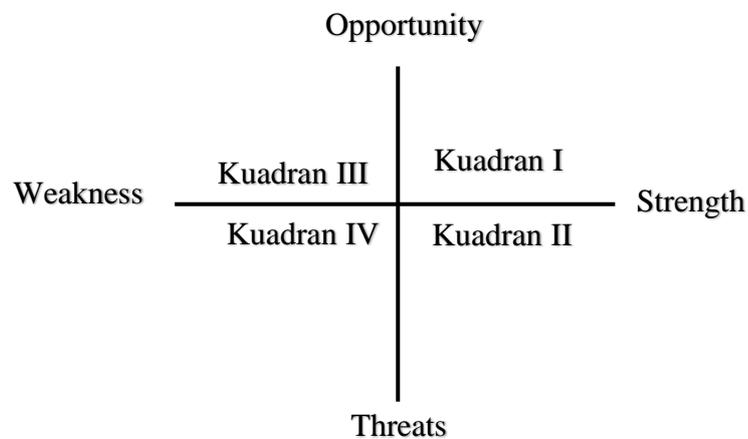
Faktor eksternal kunci	Bobot	Peringkat	Skor Bobot x Reting
Peluang: 1. 2. 3.			
Ancaman: 1. 2. 3.			
Total			

⁵⁴ Jose Nunes, "Strategi Pengembangan Usaha Tani Sayuran Berorientasi Pasar Modern (Studi Kasus Kelompok Tani Liudiak Desa Liurai Distrik Aileu Timor Leste)," hlm. 5.

3. Matriks SWOT

Untuk menyelesaikan masalah strategi pengembangan usaha batu bata di Kelurahan Silandit hal yang pertama dilakukan adalah menentukan letak posisi usaha batu bata Kelurahan Silandit melalui diagram SWOT. Adapun gambaran analisis SWOT ialah sebagai berikut:

Gambar. 1.1 Kuadran SWOT



- a) Kuadran I merupakan situasi yang sangat menguntungkan perusahaan memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang dapat digunakan adalah strategi Agresif.
- b) Kuadran II perusahaan menghadapi berbagai ancaman, tapi masih memiliki kekuatan internal. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah strategi diversifikasi.
- c) Kuadran III perusahaan memiliki peluang yang sangat besar, tetapi disisi lain pihak menghadapi beberapa kendala / kelemahan internal. Strategi yang digunakan adalah strategi turn around (mengubah strategi)

d) Kuadran IV merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan karena perusahaan menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal. Strategi yang dapat digunakan adalah strategi defensive (bertahan).⁵⁵

Matriks SWOT adalah identifikasi beberapa faktor secara sistematis untuk merumuskan sebuah strategi alternatif. Analisis ini didasarkan pada pemaksimalan faktor kunci kekuatan dan peluang serta meminimalkan faktor kelemahan dan ancaman. Adapun model yang dibentuk matriks SWOT dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel III.3
Matriks SWOT

IFE EFE	Strengths (tentukan faktor kekuatan internal)	Weakness (tentukan faktor kelemahan internal)
Opportunities (tentukan faktor peluang eksternal)	Strategi SO Daftar kekuatan untuk meraih keuntungan dari peluang yang ada.	Strategi WO Daftar untuk memperkecil kelemahan dengan memanfaatkan keuntungan dari peluang yang ada
Threats (tentukan faktor ancaman eksternal)	Strategi ST Daftar kekuatan untuk menghindari ancaman	Strategi WT Daftar untuk meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

⁵⁵ M. Afif Salim dan Agus B siswanto, *Analisis SWOT dengan Metode Kuesioner* (Semarang: CV. Pilar Nusantara, 2019), hlm. 13.

G. Teknik Keabsahan Data

Teknik pemeriksaan keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi. Triangulasi adalah data atau informasi dari satu pihak diperiksa kebenarannya dengan cara memperoleh informasi dari sumber lain.⁵⁶ Adapun triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber data yaitu mendapatkan data dari sumber yang berbeda-beda dengan teknik yang sama. Peneliti menggunakan 5 informan yaitu pengusaha jamur tiram putih dan 4 pelanggan jamur tiram putih di Desa Panyabungan Jae dengan teknik wawancara secara mendalam dengan menggunakan pertanyaan yang sama.⁵⁷

⁵⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R & D)* (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm. 178.

⁵⁷ Boedie Abdullah dan Ahmad Saebani, *Metode Penelitian Ekonomi Islam*, hlm. 73.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Usaha Jamur Tiram di Desa Panyabungan Jae

1. Sejarah Singkat Usaha Jamur Tiram Putih

Lokasi usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain terletak di Jln. Kol. H. M. Nurdin Nst Desa Panyabungan Jae. Lokasi usaha jamur tiram putih ini cukup strategis dikarenakan masih berada di Panyabungan kota, usaha jamur tiram putih ini berada di lingkungan masyarakat yang ramai, dekat dengan perumahan, puskesmas, kantor kepala desa Panyabungan Jae, sekolah SD, sekolah SMP, dan pasar. Lokasi ini mudah di jangkau oleh masyarakat dan sudah banyak yang mengenalnya sehingga banyak yang mengkonsumsi jamur tiram putih ini.

Usaha jamur tiram putih milik bapak Zulkarnain didirikan pada tanggal 17 April 2018. Teknik budidaya jamur tiram putih ini pertama kali didapat bapak Zulkarnain dari hasil belajar di media sosial (*youtobe*). Berawal dari keinginan bapak Zulkarnain untuk mencari usaha sampingan untuk tambahan uang dari pekerjaannya sebagai pegawai honor BPBD (Badan Penanggulangan Bencana Daerah), bapak Zulkarnain pun penasaran dengan budidaya jamur tiram putih dan mulai mempelajarinya.⁵⁸

⁵⁸ Wawancara dengan Bapak Zulkarnain, Pemilik Usaha Jamur Tiram Putih, Wawancara langsung, 4 Desember 2021, Panyabungan Jae.

Bapak zulkarnain memilih usaha jamur tiram putih ini dikarenakan tidak memerlukan keahlian khusus, artinya semua orang bisa melakukannya. Untuk memulai usaha jamur tiram putih ini tidak memerlukan lahan yang luas, bapak Zulkarnain membuat tempat budidaya jamur tiram putih di samping rumahnya. Produksi jamur tiram putih ini tidak mengenal musim, sehingga bisa dimulai kapan saja.⁵⁹

Bapak Zulkarnain membuat luas kumbung (rumah jamur) berukuran 4×6 meter yang terdiri dari 5 rak, akan tetapi pada awalnya hanya berisi baglog 2 rak saja. Sempat mengalami beberapa kali kegagalan dalam membudidayakan jamur, akan tetapi dengan ketekunan dan sikap pantang menyerah dalam menjalankan usahanya akhirnya beberapa bulan setelah itu bapak Zulkarnain berhasil membudidayakan jamur tiram putih ini sehingga semua rak di kumbung mulai terisi secara keseluruhan. Usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain di bantu oleh ibu, adik, kakak, sepupu dan setelah menikah di tahun 2019 istri bapak Zulkarnain juga ikut membantu. Terkadang tidak ada yang membantu dalam memproduksi jamur dikarenakan adik dan sepupu bapak Zulkarnain kuliah dan ibu, kakak, dan istri bapak Zulkarnain bekerja, maka produksi jamur di kerjakan sendiri oleh bapak Zulkarnain, bahkan ketika bapak

⁵⁹ Wawancara dengan Bapak Zulkarnain, 4 Desember 2021.

Zulkarnain bekerja tidak ada yang mengerjakan produksi jamur tiram putih.⁶⁰

2. Proses Penanaman Dan Pemeliharaan Jamur Tiram Putih

Salah satu penentu keberhasilan budidaya jamur tiram putih adalah kebersihan dalam melakukan proses budidayanya, baik kebersihan tempat, alat maupun pekerjanya. Kebersihan merupakan hal yang mutlak yang harus dipenuhi, untuk itu tempat untuk penanaman dan alat untuk menanam jamur juga harus bersih dan steril. Kebersihan dalam membudidayakan jamur tiram putih ini harus selalu dijaga dikarenakan jamur sangat mudah terkontaminasi virus.⁶¹

Dalam pemeliharaan jamur tiram putih, hal terpenting yang harus diperhatikan adalah menjaga suhu dan memperhatikan kelembapan. Jika cuaca lebih kering, panas, atau berangin tentu akan mempengaruhi suhu dan kelembapan dalam kumbung sehingga air cepat menguap. Bila demikian, sebaiknya frekuensi penyiraman ditingkatkan. Jika suhu terlalu tinggi dan kelembapan kurang bisa membuat jamur tiram putih sulit tumbuh atau bahkan tidak tumbuh.⁶²

a. Persiapan Media Untuk Jamur Tiram Putih

⁶⁰ Wawancara dengan Bapak Zulkarnain, 4 Desember 2021.

⁶¹ Wawancara dengan Bapak Zulkarnain, 4 Desember 2021.

⁶² Wawancara dengan Bapak Zulkarnain, 4 Desember 2021.

- 1) Siapkan media campuran yang telah disterilkan, campuran media terdiri dari serbuk kayu, dedak, kapur, gula aren dan kompos.
 - 2) Masukkan media campuran ke plastik tahan panas berukuran 20cm × 30cm.
 - 3) Padatkan media tanam (baglog) dengan menggunakan botol, dikarenakan mesin pres baglog tidak ada jadi pemadatan dilakukan menggunakan botol kecap.
 - 4) Sumbat bagian atas baglog menggunakan kapas dan ikat dengan cincin paralon.
 - 5) Masukkan baglog ke dalam pengukusan untuk proses sterilisasi selama 8-10 jam dengan api 120°C, kemudian dinginkan baglog selama satu hari, baglog pun siap untuk ditanami bibit.⁶³
- b. Proses Penanaman Bibit dan Pemeliharaan Jamur Tiran Putih
- 1) Siapkan baglog yang telah disterilisasi untuk tempat penanaman bibit, kemudian buka sumbatan baglog.
 - 2) Bibit yang digunakan adalah bibit f2, ambil dan taburkan bibit sebanyak satu sendok makan bibit pada baglog.
 - 3) Setelah 40 hari dan miselium hampir memenuhi baglog, buka sumbatan pada cincin paralon untuk tempat munculnya jamur tiram putih.

⁶³ Wawancara dengan Bapak Zulkarnain, 4 Desember 2021.

- 4) Selanjutnya pindahkan baglog dari kumbung inkubasi ke kumbung untuk pemeliharaan, baglog akan diganti kembali setelah tiga sampai empat bulan.⁶⁴

B. Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih Bapak Zulkarnain

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa strategi pengembangan yang dilakukan usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain di Desa Panyabungan Jae adalah tetap mempertahankan kualitas jamur tiram putih, baik dari segi kebersihan, pengemasan dan kesegaran jamur. Bapak Zulkarnain selalu menawarkan kualitas jamur yang segar kepada konsumen atau pelanggannya, seperti jamur yang ditawarkan berwarna putih dan tidak menguning atau bahkan busuk. Selain itu bapak Zulkarnain juga menjaga kebersihan jamur sebelum diberikan kepada konsumen, seperti memisahkan batang jamur dari jamurnya setelah itu baru jamur dikemas. Pengemasan juga sangat mempengaruhi warna dari jamur, bapak Zulkarnain mengemas jamur dalam plastik kiloan dengan kedap udara agar jamur tiram putih tidak cepat menguning atau busuk.⁶⁵

Permintaan konsumen atau pelanggan di sekitar Panyabungan Kota akan diantar langsung oleh bapak Zulkarnain, hal ini membuat pelanggan menjadi loyal terhadap pelayanan yang diberikan. Untuk mempromosikan jamur tiram putih ini, selain menawarkan jamur secara langsung bapak Zulkarnain juga

⁶⁴ Wawancara dengan Bapak Zulkarnain, 4 Desember 2021.

⁶⁵ Wawancara dengan Bapak Zulkarnain, 4 Desember 2021.

sudah memanfaatkan media sosial seperti facebook dan instagram (jamur tiram mandailing) untuk memperluas pemasaran.⁶⁶

Sebelum merumuskan strategi apa yang harus dipakai dalam mengambil keputusan untuk mengembangkan suatu usaha adalah dengan menganalisis lingkungan internal dan lingkungan eksternal. Menganalisis lingkungan internal digunakan untuk menentukan kekuatan dan kelemahan, sedangkan menganalisis lingkungan eksternal untuk menentukan peluang dan ancaman pada usaha jamur tiram putih di Desa Panyabungan Jae.

1. Analisis Lingkungan Internal

a. Aspek Pemasaran

Bapak Zulkarnain menawarkan jamur tiram putih kepada masyarakat sekitar, selain itu beberapa pelanggan datang langsung ke rumah untuk membeli jamur tiram putih. Selain itu, bapak Zulkarnain juga memasarkan jamur tiram putih lewat media sosial seperti facebook dan instagram untuk memperluas pemasaran. Oleh karena itu pelanggan jamur tiram putih bapak Zulkarnain tidak hanya dari Mandailing Natal akan tetapi ada dari luar Mandailing Natal.

Berbeda dari pesaing jamur tiram yang lain, hanya memasarkan jamur tiram di pasaran saja atau bahkan hanya di masyarakat sekitar tempat budidaya jamur tiram. Sedangkan bapak Zulkarnain pelanggan datang langsung ke usaha jamur tiram putih dan memesan jamur dari media sosial, hal ini menjadi kekuatan bagi usaha bapak Zulkarnain

⁶⁶ Wawancara dengan Bapak Zulkarnain, 4 Desember 2021.

karena sudah memiliki pelanggan tetap dan sudah menggunakan media sosial sebagai media pemasaran.⁶⁷

b. Aspek Produksi Dan Operasi

Untuk menjalankan usaha jamur tiram putih tidak memerlukan lahan yang luas, bapak Zulkarnain memanfaatkan lahan yang berada disamping rumahnya. Kumbung jamur tiram putih yang dimiliki bapak Zulkarnain berukuran 4×6 meter, tentu saja ini menjadi keunggulan bagi pengusaha jamur tiram. Pengusaha jamur tiram bisa menjalankan usahanya di sekitar pekarangan rumah, hal ini memudahkan pengusaha jamur untuk memelihara jamur.⁶⁸

Hasil produksi jamur tiram putih bapak Zulkarnain setiap hari menghasilkan 5-6 kg, sedangkan permintaan konsumen mencapai 15 kg/ hari bahkan lebih. Tingginya permintaan konsumen tidak diimbangi oleh hasil produksi. Bapak Zulkarnain belum mampu memenuhi permintaan konsumen secara keseluruhan, hal ini menjadi kelemahan bagi usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain.

Bapak Zulkarnain tidak menerapkan penyimpanan jamur tiram putih dalam jangka waktu yang lama, bapak Zulkarnain menyimpan jamur paling lama tiga hari. Jika jamur tiram putih disimpan terlalu lama, maka jamur tiram putih tidak akan segar lagi atau mengalami perubahan warna (menguning). Hal ini menjadi kelemahan bagi pengusaha jamur tiram putih.

⁶⁷ Wawancara dengan Bapak Zulkarnain, 4 Desember 2021.

⁶⁸ Wawancara dengan Bapak Zulkarnain, 4 Desember 2021.

Lokasi usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain terletak di Jln. Kol. H. M. Nurdin Nst Desa Panyabungan Jae. Lokasi usaha jamur tiram putih ini cukup strategis dikarenakan masih berada di Panyabungan kota, usaha jamur tiram putih ini berada di lingkungan masyarakat yang ramai, dekat dengan perumahan, puskesmas, kantor kepala desa Panyabungan Jae, sekolah SD, sekolah SMP, dan pasar. Lokasi ini mudah di jangkau oleh masyarakat sehingga memudahkan para konsumen untuk datang langsung ke tempat usaha.

Dalam memproduksi jamur tiram putih, Bapak Zulkarnain memiliki kelebihan dari pesaingnya yaitu memproduksi sendiri baglog dan bibit jamur. Pesaing jamur tiram putih bapak Zulkarnain membeli baglog dari pengusaha jamur lain, dalam hal ini biaya produksi yang dikeluarkan bapak Zulkarnain lebih kecil dibandingkan dengan pesaing. Tentunya hal ini menjadi kekuatan bagi usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain.

Fasilitas produksi usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain menggunakan fasilitas yang masih sederhana. Untuk mengaduk bahan masih sederhana atau manual dan memadatkan baglog masih menggunakan botol kecap belum menggunakan mesin. Hal ini menjadi suatu kelemahan bagi usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain.

c. Sumber Daya Manusia (SDM)

Saat ini sumber daya manusia pada usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain dibantu oleh keluarga yaitu bapak Zulkarnain, ibu, kedua adik, sepupu, kakak, dan istri bapak Zulkarnain. Usaha jamur tiram bapak Zulkarnain belum memiliki karyawan, menurutnya ketika merekrut karyawan harus melakukan pelatihan terlebih dahulu. Dalam pembudidayaan jamur tiram putih tidak semua orang bisa melakukan apa saja yang akan dikerjakan pada usaha jamur tiram putih, sedangkan bapak Zulkarnain belum sempat mengadakan pelatihan. Hal ini menjadi kelemahan bagi usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain karena kurangnya tenaga kerja untuk membuat baglog.⁶⁹

d. Aspek Keuangan

Pada aspek keuangan, modal yang didapatkan oleh bapak Zulkarnain berasal dari uang pribadi belum melakukan pembiayaan ke lembaga keuangan, atau menjalin kerja sama dengan pengusaha atau pemerintah sehingga usaha jamur tiram masih kekurangan dana. Hal ini merupakan kelemahan pada usaha jamur tiram putih milik bapak Zulkarnain. Kurangnya modal membuat usaha jamur tiram putih milik bapak Zulkarnain belum bisa memproduksi jamur lebih banyak lagi.⁷⁰

⁶⁹ Wawancara dengan Bapak Zulkarnain, 4 Desember 2021.

⁷⁰ Wawancara dengan Bapak Zulkarnain, 4 Desember 2021.

2. Analisis Lingkungan Eksternal

a. Aspek Ekonomi

Kondisi ekonomi masyarakat desa secara kasat mata tidak terlihat perbedaannya antara rumah tangga yang berkategori miskin, sangat miskin, sedang, dan kaya. Karena setiap penduduk rata-rata punya rumah dan ada sebagian yang menyewa rumah, ini disebabkan karena mata pencariannya di sektor-sektor usaha yang berbeda-beda pula. Sebagian besar di sektor non-formal seperti petani, pedagang, buruh tani, dan di sektor formal seperti PNS, pemerintah daerah, honorer, guru, dan tenaga medis dan lain-lain.⁷¹

b. Pelanggan (*Customer*)

Bapak Zulkarnain membedakan pelanggannya menjadi dua yaitu pelanggan langsung dan pedagang eceran. Jika konsumen langsung bapak Zulkarnain memberikan harga jamur tiram putih Rp. 30.000/ kg sedangkan pedagang eceran Rp. 28.000/ kg. Menurut keterangan bapak Zulkarnain, jika pelanggan datang membeli langsung ke tempat budidaya jamur, maka bapak Zulkarnain akan melebihkan timbangan pada jamur tiram putih. Misalnya jika pelanggan membeli 2 kg, maka jamur tiram putih yang diberikan dilebihkan sekitar 2 ons. Selain itu bapak Zulkarnain selalu bersikap ramah kepada para pelanggannya.⁷²

⁷¹ Wawancara dengan Bapak Zulkarnain, 4 Desember 2021.

⁷² Wawancara dengan Bapak Zulkarnain, 4 Desember 2021.

Pada sektor pelanggan, perubahan selera konsumen juga menjadi ancaman bagi usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain. Menurut bapak Zulkarnain perubahan selera konsumen dapat mengurangi permintaan jamur tiram putih. Akan tetapi pengaruhnya tidak terlalu besar karena masih banyak pedagang eceran yang membeli.

Dari hasil wawancara dengan bapak Tigor, pelanggan jamur tiram putih, bapak Tigor membeli jamur tiram putih 2kg setiap hari. Bapak Tigor adalah pedagang yang menjual jamur *crispy* dan minuman boba. Bapak Tigor membeli jamur tiram putih milik bapak Zulkarnain karena kualitas jamur yang bagus dan kebersihan jamurnya. Menurut bapak Tigor membeli jamur tiram putih bapak Zulkarnain lebih untung di bandingkan di tempat lain, 1 kg jamur bapak Tigor bisa membuat 12 porsi jamur *crispy* dagangannya, sedangkan membeli jamur di tempat lain hanya dapat 8-9 porsi jamur *crispy*. Penyebabnya adalah jamur tiram putih bapak Zulkarnain menjual jamur dengan memisahkan batang jamur dari jamurnya, sedangkan penjual jamur tiram yang lainnya menjual jamur tiram tidak memisahkan batang jamur dari jamurnya saat dikemas sehingga menambah berat timbangan.⁷³

⁷³ Wawancara dengan bapak Tigor, Pengusaha Jamur Crispy, Wawancara langsung, 5 Desember 2021, Pasar Jong jong Panyabungan.

c. Sektor Pemasok

Pada sektor pemasok, bahan baku terutama serbuk gergaji bapak Zulkarnain memiliki hubungan baik dengan pemasok. Dari hasil wawancara dengan bapak Zulkarnain, serbuk gergaji yang digunakan sangat berpengaruh terhadap kualitas jamur. Serbuk gergaji yang digunakan adalah serbuk kayu sengon, yaitu serbuk kayu yang memiliki kualitas yang baik dan tidak mengandung getah. Bapak Zulkarnain mengalami kesulitan saat menggunakan serbuk gergaji yang bergetah. Dalam proses pembuatan baglog, seperti saat proses pengolahan serbuk tangan dan kaki akan lengket dan bergetah sehingga mempengaruhi kelancaran proses pembuatan baglog.

Kilang Abdul Basid adalah salah satu kilang yang menyediakan serbuk kayu sengon yang memiliki kualitas baik dan tidak mengandung getah. Ada beberapa serbuk gergaji di kilang yang lain, akan tetapi serbuk gergaji tersebut bercampur dengan yang mengandung getah dan meskipun ada yang memiliki kualitas yang bagus tetapi dominan jauh dari tempat usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain dan akan memakan biaya yang lebih banyak. Oleh karena itu bapak Zulkarnain menjalin hubungan baik dengan pemasok kilang Abdul Basid dan pemasok bisa selalu menyediakan serbuk gergaji untuk keperluan produksi. Hubungan baik yang dijalin oleh Bapak

Zulkarnain dengan pemasok meruakan peluang bagi usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain.⁷⁴

d. Pesaing (*Competitor*)

Pesaing jamur tiram putih ini masih tergolong sedikit, dikarenakan pengusaha jamur tiram putih di Mandailing Natal tidak terlalu banyak. Akan tetapi tidak akan menutupi kemungkinan munculnya pesaing-pesaing baru. Untuk menghadapi persaingan yang ada, bapak Zulkarnain tetap mempertahankan kualitas jamur yang diberikan kepada konsumen atau pelanggan dan tetap memberikan pelayanan yang terbaik agar pelanggan tetap loyal terhadap jamur tiram putih milik bapak Zulkarnain.⁷⁵

e. Iklim atau Cuaca

Dalam menjalankan usaha jamur tiram putih perubahan cuaca sangat berdampak pada hasil jamur tiram putih, hal ini dikarenakan habitat jamur tiram putih harus berada di tempat yang lembab. Jika sedang musim penghujan dan suhu dalam kumbung lembab hasil panen jamur tiram putih cukup tinggi. Begitupula sebaliknya, jika cuaca sedang panas maka jamur tiram putih akan sulit untuk tumbuh dan hasil panen sedikit. Dalam hal ini perubahan iklim atau cuaca menjadi ancaman bagi pengusaha jamur tiram putih, akan tetapi hal

⁷⁴ Wawancara dengan Bapak Zulkarnain, Pemilik Usaha Jamur Tiram Putih, 4 Desember 2021.

⁷⁵ Wawancara dengan Bapak Zulkarnain, 4 Desember 2021.

ini bisa di atasi dengan meningkatkan penyiraman pada jamur tiram putih.⁷⁶

C. Hasil Analisis Penelitian

Untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada sebuah perusahaan maka di lakukan analisis yaitu melalui analisis matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE), matriks *External Factor Evaluation* (EFE), dan analisis SWOT yaitu sebagai berikut:

1. Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE)

Matriks *internal factor evaluation* (IFE) diperoleh dari hasil identifikasi faktor-faktor internal perusahaan yang merupakan kekuatan dan kelemahan. Terdapat 7 faktor kekuatan dan 5 faktor kelemahan dalam usaha jamur tiram putih Bapak Zulkarnain. Faktor-faktor tersebut telah diberi nilai bobot serta rating dan telah diperingkatkan sebagai berikut:

Tabel IV. 1
Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE)

Faktor-faktor	Bobot	Rating	Bobot × Rating
Kekuatan:			
1. Sudah memiliki pelanggan tetap	0,12	3,8	0,46
2. Kualitas jamur tiram putih yang sangat bagus	0,13	4	0,52
3. Pemasaran sudah mengikuti perkembangan teknologi informasi seperti facebook dan instagram	0,12	3,8	0,46
4. Lokasi yang strategis	0,09	3	0,27
5. Biaya produksi lebih kecil dibandingkan pesaing	0,11	3,4	0,37
6. Untuk membudidayakan jamur tiram putih tidak memerlukan lahan yang luas	0,11	3,6	0,40
7. Kualitas pelayanan yang baik	0,13	4	0,52
Kelemahan:			
1. Fasilitas atau peralatan masih	0,04	1,2	0,05

⁷⁶ Wawancara dengan Bapak Zulkarnain, 4 Desember 2021.

2. Sederhana	0,05	1,6	0,08
3. Belum mempunyai karyawan	0,03	1	0,03
4. Belum mampu memenuhi permintaan konsumen	0,03	1	0,03
5. Jamur tidak dapat di simpan terlalu lama	0,05	1,6	0,08
Total	1		3,27

Sumber: Hasil Dari Wawancara (diolah dengan bantuan Microsoft Excel)

Berdasarkan data pada tabel total bobot \times rating dalam faktor internal perusahaan diperoleh sebesar 3,27. Tabel IFE menunjukkan bahwa kekuatan utama pada usaha jamur tiram putih milik bapak Zulkarnain ialah kualitas jamur tiram putih yang sangat bagus dan kualitas pelayanan yang baik dengan total nilai masing-masing 0,52. Faktor kelemahan pada usaha jamur tiram putih milik bapak Zulkarnain berdasarkan tabel diatas ditunjukkan pada permasalahan yaitu belum bisa memenuhi permintaan konsumen dan jamur tidak bisa disimpan terlalu lama masing-masing kedua faktor tersebut berada pada nilai total 0,03.

2. Matriks *External Factor Evaluation* (EFE)

Matriks *external factor evaluation* (EFE) diperoleh dari hasil identifikasi faktor-faktor eksternal perusahaan yang merupakan peluang dan ancaman. Terdapat 7 faktor yang menjadi peluang dan 5 faktor yang merupakan ancaman yang diperoleh usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain. Faktor-faktor tersebut telah diberi nilai bobot serta rating yang telah diperingkatkan sebagai berikut:

Tabel. IV.2
Matriks *External Factor Evaluation (EFE)*

Faktor-faktor	Bobot	Rating	Bobot × Rating
Peluang:			
1. Sudah banyak masyarakat yang mengenal jamur tiram putih	0,13	4	0,52
2. Banyak masyarakat yang suka mengkonsumsi jamur tiram putih	0,13	4	0,52
3. Persaingan masih sedikit	0,10	3	0,3
4. Harga pasar jamur tiram putih tidak mengalami penurunan (stabil)	0,12	3,6	0,43
5. Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	0,11	3,4	0,37
6. Membuka lapangan pekerjaan bagi warga sekitar	0,12	3,6	0,43
7. Kerjasama kemitraan dengan pengusaha lain	0,10	3	0,3
Ancaman:			
1. Serangan hama terhadap baglog dan jamur tiram putih	0,03	1	0,03
2. Perubahan cuaca yang tidak menentu	0,05	1,6	0,08
3. Biaya bahan baku mengalami kenaikan	0,04	1,4	0,06
4. Perubahan selera konsumen	0,04	1,4	0,06
5. Akan muncul pesaing baru	0,03	1	0,03
Total	1		3,13

Sumber: Hasil Dari Wawancara (diolah dengan bantuan Microsoft Excel)

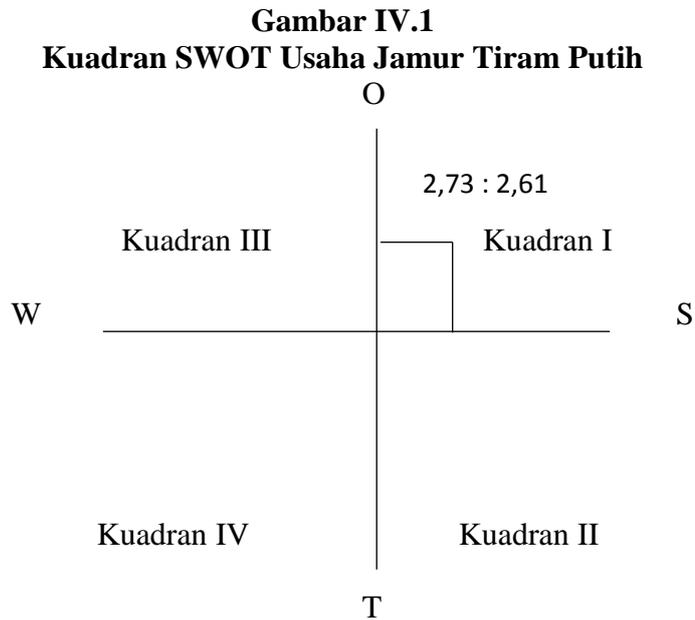
Berdasarkan data pada tabel total bobot × rating dalam faktor internal perusahaan diperoleh sebesar 3,13. Tabel EFE menunjukkan bahwa peluang utama pada usaha jamur tiram putih di Desa Panyabungan Jae ialah sudah banyak masyarakat yang mengenal jamur tiram putih dan banyak yang suka mengkonsumsi jamur tiram putih masing-masing dengan nilai total 0,52. Sedangkan ancaman yang di hadapi oleh usaha jamur tiram putih milik bapak Zulkarnain adalah serangan hama terhadap baglog dan jamur tiram putih dan akan muncul pesaing baru masing-masing dengan total nilai 0,03.

3. Posisi Kuadran SWOT

Salah satu hasil dari penelitian ini adalah mengetahui posisi kuadran yang selanjutnya menentukan strategi yang harus dilakukan, untuk mengetahui strategi yang harus diambil dalam strategi pengembangan usaha jamur tiram putih di Desa Panyabungan Jae milik bapak Zulkarnain. Hal ini bertujuan untuk mengetahui posisi kuadran SWOT. Untuk mengetahui *score* kumulatif kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) disajikan ada tabel berikut ini:

Dari hasil *scoring* IFE dan EFE di dapatkan hasil sebagai berikut:

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



Berdasarkan hasil pencocokan matriks *internal-external* pada usaha jamur tiram putih di Desa Panyabungan Jae milik bapak Zulkarnain berada pada posisi kuadran I yang merupakan posisi yang sangat menguntungkan, dalam hal ini usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.

Analisis matriks SWOT menghasilkan empat jenis strategi utama yaitu strategi S-O, W-O, S-T, dan W-T. Berikut adalah gambaran faktor-faktor yang dimiliki usaha jamur tiram putih milik bapak Zulkarnain dan strategi-strategi alternatif usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain.

Tabel. IV. 3
Matriks SWOT

<p style="text-align: center;">IFE</p> <p style="text-align: center;">EFE</p>	<p style="text-align: center;">STRENGTHS (S) Kekuatan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sudah memiliki pelanggan tetap. 2. Memiliki kualitas jamur tiram putih yang sangat bagus. 3. Pemasaran sudah mengikuti perkembangan teknologi informasi seperti facebook dan instagram. 4. Lokasi yang strategis. 5. Biaya produksi lebih kecil dibandingkan pesaing. 6. Untuk membudidayakan jamur tiram putih tidak memerlukan lahan yang luas. 7. Kualitas pelayanan yang baik. 	<p style="text-align: center;">WEAKNESS (W) Kelemahan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Fasilitas atau peralatan masih sederhana 2. Belum mempunyai karyawan 3. Belum mampu memenuhi permintaan konsumen 4. Jamur tidak dapat di simpan terlalu lama 5. Kurangnya dana
<p style="text-align: center;">OPPORTUNITIES (O) Peluang</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sudah banyak masyarakat yang mengenal jamur tiram putih. 2. Banyak masyarakat yang suka mengkonsumsi jamur tiram putih. 3. Persaingan masih sedikit 4. Harga pasar jamur tiram putih tidak mengalami penurunan (stabil). 5. Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok. 6. Membuka lapangan 	<p style="text-align: center;">STRATEGI SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memproduksi jamur tiram putih lebih banyak. 2. Konsisten dalam mempertahankan konsumen, seperti memberikan pelayanan yang baik untuk meningkatkan loyalitas konsumen. 3. Melakukan inovasi produk. 	<p style="text-align: center;">STRATEGI WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Merekrut karyawan. 2. Memaksimalkan hasil produksi. 3. Menggunakan fasilitas yang memadai 4. Menjalinkan kerjasama dengan pengusaha lain.

pekerjaan bagi warga sekitar. 7. Kerjasama kemitraan dengan pengusaha lain.		
THREATS (T) Ancaman 1. Serangan hama terhadap baglog dan jamur tiram putih. 2. Perubahan cuaca yang tidak menentu. 3. Biaya bahan baku mengalami kenaikan. 4. Perubahan selera konsumen. 5. Akan muncul pesaing baru.	STRATEGI ST 1. Melakukan inovasi produk untuk mengatasi perubahan selera konsumen seperti pengolahan jamur tiram putih menjadi makanan jadi. 2. Meningkatkan loyalitas konsumen.	STRATEGI WT 1. Memaksimalkan hasil produksi agar dapat memenuhi permintaan konsumen. 2. Memaksimalkan perawatan jamur tiram putih agar kualitasnya selalu bagus. 3. Menghemat dana yang ada.

Sumber: Hasil analisis peneliti dari wawancara dengan bapak Zulkarnain

Berikut merupakan strategi alternatif usaha jamur tiram putih di Desa Panyabungan Jae milik bapak Zulkarnain berdasarkan penyesuaian antara faktor internal dan eksternal yang dimiliki usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain:

a. Strategi S-O

Strategi ini menggunakan kekuatan internal perusahaan dalam menggapai peluang-peluang yang terdapat di luar perusahaan, yaitu dengan cara memanfaatkan faktor kekuatan untuk meraih peluang. Adapun strategi S-O untuk usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain di Desa Panyabungan Jae adalah sebagai berikut:

- 1) Memproduksi jamur tiram putih lebih banyak.
- 2) Konsisten dalam mempertahankan konsumen.

- 3) Melakukan inovasi produk karena peluang untuk menguasai pasar sangat besar.

b. Strategi W-O

Strategi ini bertujuan untuk meminimalkan kelemahan-kelemahan yang terdapat di internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang-peluang yang ada di luar perusahaan. Adapun alternatif strategi W-O untuk usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain di Desa Panyabungan Jae adalah sebagai berikut:

- 1) Merekrut karyawan.
- 2) Memaksimalkan hasil produksi.
- 3) Menggunakan fasilitas yang memadai.
- 4) Menjalin kerjasama dengan pengusaha lain.

c. Strategi S-T

Strategi ini menggunakan dan memanfaatkan kekuatan-kekuatan yang ada dalam internal perusahaan yang bertujuan untuk mengurangi dampak ancaman-ancaman dari lingkungan eksternal perusahaan. Adapun alternatif strategi S-T untuk usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain di Desa Panyabungan Jae adalah sebagai berikut:

- 1) Melakukan inovasi produk untuk mengatasi perubahan selera konsumen, seperti pengolahan jamur tiram putih menjadi makanan jadi.
- 2) Meningkatkan loyalitas konsumen

d. Strategi W-T

Strategi ini merupakan taktik defensif perusahaan yang ditujukan untuk meminimalkan kelemahan-kelemahan yang ada dari dalam lingkungan internal perusahaan serta menghindari ancaman-ancaman yang mungkin datang dari lingkungan eksternal perusahaan. Adapun alternatif strategi W-T untuk usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain di Desa Panyabungan Jae adalah sebagai berikut:

- 1) Memaksimalkan hasil produksi agar permintaan konsumen dapat terpenuhi.
- 2) Memaksimalkan perawatan jamur tiram putih agar kualitasnya selalu bagus.
- 3) Menghemat dana yang ada.

4. Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih Ditinjau dalam Perspektif Ekonomi Islam

Adapun prinsip-prinsip bisnis dalam Islam adalah sebagai berikut:

1) *Customer Oriented*

Dalam islam menjalankan bisnis dengan prinsip *customer oriented* sangat penting untuk diterapkan. Dalam bisnis, Rasulullah selalu menerapkan prinsip *customer oriented*, yaitu prinsip bisnis yang menjaga kepuasan pelanggan. Prinsip bisnis *customer oriented* adalah prinsip bisnis yang menjaga kepuasan pelanggan yaitu dengan

menerapkan kejujuran, keadilan serta amanah dalam menjalankan bisnis.⁷⁷

Pada usaha jamur tiram putih milik bapak Zulkarnain selalu menerapkan prinsip kejujuran dan keadilan, seperti tepat timbangan, menjual jamur tiram dengan kualitas yang masih segar. Hal ini dilakukan bapak Zulkarnain dalam mempertahankan kepercayaan konsumen, kepercayaan akan melahirkan kesetiaan konsumen, sehingga sampai saat ini bapak Zulkarnain memiliki pelanggan tetap. Bapak Zulkarnain selalu amanah dalam menjalankan bisnisnya, seperti menyediakan dan mengantar pesanan konsumen tepat waktu.⁷⁸

Dalam hal ini sikap jujur, adil dan amanah yang dimiliki bapak Zulkarnain dalam mengembangkan usaha merupakan sebuah kekuatan. Kekuatan yang dimiliki usaha bapak Zulkarnain ini akan dapat mengambil peluang-peluang yang ada. Dengan sikap jujur, adil dan amanah akan melahirkan kesetiaan konsumen sehingga sangat menguntungkan bagi usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain.

2) *Transparansi*

Prinsip kejujuran dan keterbukaan dalam bisnis merupakan kunci keberhasilan. *Transparansi* yang merupakan sikap keterbukaan atau kejujuran antara pihak pengusaha dengan pelanggan. *Transparansi* terhadap konsumen adalah ketika seorang produsen terbuka mengenai

⁷⁷ Matnin, Aang Kunaifi, *Manajemen Lembaga Keuangan dan Bisnis Islam* (Lengkoh Barat Bangkes Kadur Pamekasan: Duta Media Publishing, 2020), hlm. 3.

⁷⁸ Wawancara dengan Bapak Zulkarnain, Pemilik Usaha Jamur Tiram Putih, 4 Desember 2021.

mutu, kuantitas, komposisi, unsur-unsur kimia dan lain-lain agar tidak membahayakan dan merugikan konsumen.⁷⁹

Pada usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain keterbukaan dan kejujuran yang dimaksud yaitu mengarah pada kualitas jamur tiram putih. Kualitas jamur tiram putih merupakan poin penting yang diperhatikan konsumen saat mengambil keputusan pembelian. Menjaga kualitas yang baik merupakan salah satu upaya dalam memberikan kemanfaatan bagi pembeli. Kualitas jamur tiram putih yang ditawarkan bapak Zulkarnain selalu dalam keadaan segar, warna jamur berwarna putih dan tidak menguning.⁸⁰

3) Persaingan yang Sehat

Persaingan usaha yang dilakukan pengusaha jamur tiram putih ini tidak terlalu besar. Persaingan usaha jamur tiram putih ini masih sedikit dikarenakan pengusaha jamur yang ada di Mandailing Natal belum begitu banyak. Hal-hal yang diperhatikan bapak Zulkarnain dalam bersaing adalah tetap mempertahankan kualitas jamur tiram putih dan kualitas pelayanan yang baik di berikan kepada konsumen.

Usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain menjual jamur dengan sistem pesanan, jadi bapak Zulkarnain hanya menjual jamur kepada konsumen yang memesan jamur saja. Bapak Zulkarnain tidak sembarangan memberikan atau bahkan memaksakan jamur di jual oleh pengecer jamur tiram putih, hal ini dapat mematikan pengusaha

⁷⁹ Matnin, Aang Kunaifi, *Manajemen Lembaga Keuangan dan Bisnis Islam*, hlm. 3.

⁸⁰ Wawancara dengan Bapak Zulkarnain, Pemilik Usaha Jamur Tiram Putih, 4 Desember 2021.

jamur lainnya yang sudah menjadi langganan pengecer jamur tiram putih. Dalam hal bersaing, bapak Zulkarnain selalu memberikan porsi terbaik bagi usahanya seperti memberikan kualitas jamur yang bagus dan pelayanan yang baik terhadap para konsumen atau pelanggan.⁸¹

4) *Fairness*

Pada usaha jamur tiram putih ini, keadilan yang dimaksud adalah keadilan antara pengusaha jamur tiram putih dengan para pelanggan jamur tiram putih. Adil juga berarti menaruh sesuatu sesuai porsinya, keadilan kepada konsumen yaitu dengan tidak melakukan penipuan dan menyebabkan kerugian bagi konsumen. Keadilan disini merupakan kesadaran pengusaha akan kewajibannya serta tidak melalaikan hak orang lain.

Dari hasil wawancara dengan bapak Tigor pengusaha jamur *crispy* yang merupakan salah satu pelanggan bapak Zulkarnain, membeli jamur tiram putih di tempat bapak Zulkarnain lebih menguntungkan dibandingkan di tempat lain. Bapak Tigor mendapatkan 12 porsi jamur *crispy* dalam 1 kg jamur tiram putih dari bapak Zulkarnain, sedangkan membeli jamur pada pengusaha jamur lain bapak tigor hanya mendapatkan 8-9 porsi jamur *crispy* dalam 1 kg jamur tiram putih. Hal ini dikarenakan bapak Zulkarnain hanya menimbang jamur tiram putih saja, sedangkan pengusaha lain menimbang jamur tiram putih dengan batang-batang jamurnya

⁸¹ Wawancara dengan Bapak Zulkarnain, 4 Desember 2021.

sehingga menambah berat timbangan pada jamur. Dalam hal ini bapak Zulkarnain telah menerapkan prinsip bisnis *fairness*, yaitu menerapkan keadilan kepada konsumen dalam jual beli terutama dalam menimbang jamur tiram putih. Hal ini membuat konsumen bapak Zulkarnain tidak merasa tertipu dan merugi terhadap pelayanan yang di berikan.⁸²

D. Pembahasan Hasil Penelitian

Dari hasil penelitian yang dilakukan peneliti diatas melalui matriks *internal factor evaluation* (IFE) maka didapatkan hasil bobot x rating sebesar 3,27 hal ini menunjukkan bahwa kekuatan usaha jamur tiram putih di Desa Panyabungan Jae cukup baik dalam memanfaatkan peluang dan menghadapi ancaman yang ada. Kekuatan pada usaha jamur tiram putih yaitu kualitas jamur tiram putih yang sangat bagus dan kualitas pelayanan yang baik dengan total nilai masing-masing 0,52. Faktor kelemahan pada usaha jamur tiram putih milik bapak Zulkarnain berdasarkan tabel diatas ditunjukkan pada permasalahan yaitu belum bisa memenuhi permintaan konsumen dan jamur tidak bisa disimpan terlalu lama masing-masing kedua faktor tersebut berada pada nilai total 0,03.

Matriks *External Factor Evaluation* di dapatkan hasil bobot x rating sebesar 3,13, peluang utama pada usaha jamur tiram putih di Desa Panyabungan Jae ialah sudah banyak masyarakat yang mengenal jamur tiram putih dan banyak yang suka mengkonsumsi jamur tiram putih masing-masing

⁸² Wawancara dengan Bapak Zulkarnain, 4 Desember 2021.

dengan nilai total 0,52. Sedangkan ancaman yang di hadapi oleh usaha jamur tiram putih milik bapak Zulkarnain adalah serangan hama terhadap baglog dan jamur tiram putih dan akan muncul pesaing baru masing-masing dengan total nilai 0,03. Hasil penelitian ini di dukung oleh penelitian terdahulu yaitu Jurnal Arnita Damayanthi Anwar, Ineke Nursih Widyantari, David Oscar Simatupang dengan judul Analisis Strategi Pengembangan Usaha Komoditi Kemiri Lokal (*Musamus Journal of Agribusiness* (Mujagri), Vol. 02 No. 01, Oktober 2019).

Posisi kuadran SWOT dari hasil selisih matriks IFE dan EFE yaitu nilai total tertimbang matriks IFE diletakkan di sumbu vertikal dan total nilai tertimbang matriks EFE diletakkan di sumbu Horizontal. Nilai tertimbang matriks IFE dari selisih antara faktor kekuatan dan kelemahan sebesar 2,73 sedangkan total nilai tertimbang matriks EFE dari selisih antara faktor peluang dan ancaman sebesar 2,61, titik pertemuan dari kedua sumbu tersebut berada pada kuadran I yang merupakan posisi yang sangat menguntungkan, dalam hal ini usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Hasil penelitian ini di dukung oleh penelitian terdahulu yaitu jurnal Munawir Muhammaddengan judul Analisis Swot Sebagai Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga Merah (*Hylocerus Costaricensis*) Kecamatan Wasile Timur Kabupaten Halmahera Timur (Jurnal Agribisnis Perikanan Vo. 11 No. 1 Mei 2018).

Matriks SWOT di dapatkan strategi SO yaitu memproduksi jamur tiram putih lebih banyak, konsisten dalam mempertahankan konsumen, melakukan inovasi produk karena peluang untuk menguasai pasar sangat besar. Strategi WO yaitu merekrut karyawan, memaksimalkan hasil produksi, menggunakan fasilitas yang memadai, menjalin kerjasama dengan pengusaha lain. Strategi ST yaitu melakukan inovasi produk untuk mengatasi perubahan selera konsumen, seperti pengolahan jamur tiram putih menjadi makanan jadi, meningkatkan loyalitas konsumen, sedangkan strategi WT yaitu memaksimalkan hasil produksi agar permintaan konsumen dapat terpenuhi, memaksimalkan perawatan jamur tiram putih agar kualitasnya selalu bagus, menghemat dana yang ada. Hasil penelitian ini di dukung oleh penelitian terdahulu yaitu jurnal Adi Norkholes, Meli Sasmi, Haris Susanto dengan judul Analisis Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Jamur Tiram Di Kelurahan Beringin Jaya Kecamatan Sentajo Raya (Jurnal Green Swarnadwipa, Vol. 10 No. 1, Januari 2021).

Strategi pengembangan usaha jamur tiram putih di Desa Panyabungan Jae ditinjau dalam perspektif ekonomi islam yaitu *customer oriented* yaitu prinsip kejujuran dan keadilan. Pada usaha jamur tiram putih milik bapak Zulkarnain selalu menerapkan prinsip kejujuran dan keadilan, seperti tepat timbangan dan menjual jamur tiram dengan kualitas yang masih segar. *Transparansi* yaitu prinsip kejujuran dan keterbukaan, pada usaha jamur tiram putih di Desa Panyabungan Jae yaitu selalu terbuka kepada konsumen tentang kondisi jamur tiram putih yaitu seperti kualitas jamur tiram putih

yang ditawarkan bapak Zulkarnain selalu dalam keadaan segar, warna jamur berwarna putih dan tidak menguning. Persaingan yang sehat dalam hal bersaing, bapak Zulkarnain selalu memberikan persi terbaik bagi usahanya seperti memberikan kualitas jamur yang bagus dan pelayanan yang baik terhadap para konsumen atau pelanggan. *Fairness* yaitu keadilan antara pengusaha jamur tiram putih dengan para pelanggan jamur tiram putih, Bapak Zulkarnain menerapkan keadilan kepada konsumen dalam jual beli terutama dalam menimbang jamur tiram putih. Hal ini membuat konsumen bapak Zulkarnain tidak merasa tertipu dan merugi terhadap pelayanan yang di berikan. Hasil Penelitian ini di dukung oleh teori pada buku Matnin Aang Kunaifi dengan judul Manajemen Lembaga Keuangan dan Bisnis Islam.

E. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan metode kualitatif dan menggunakan data primer yang diperoleh melalui wawancara secara mendalam. Penelitian ini dilakukan di Desa Panyabungan Jae Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal. Ada beberapa keterbatasan dalam penelitian ini, antara lain:

1. Informan yang seharusnya peneliti wawancarai adalah bagian yang berhubungan dengan usaha jamur tiram putih seperti pemilik, pelanggan, orang-orang yang ikut terlibat dalam produksi jamur tiram putih, pemasar jamur tiram putih di berbagai daerah. Akan tetapi peneliti hanya dapat mewawancarai pemilik usaha jamur tiram putih, dan 4 pelanggan jamur tiram putih di sekitar Panyabungan Kota yang tentunya masih kurang

menggambarkan keadaan yang sebenarnya. Hal ini dikarenakan konsumen atau pelanggan usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain lebih banyak berasal dari luar Panyabungan Kota, sehingga membuat waktu peneliti pun terbatas dalam melakukan penelitian ini.

2. Objek peneliti hanya difokuskan pada usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain di Desa Panyabungan Jae. Dimana masih terdapat usaha jamur yang juga memproduksi jamur tiram putih seperti jamur tiram putih Timbul Rahayu, jamur tiram putih Ernisah siregar, jamur tiram putih Ranto Halomoan Parinduri dan pengusaha jamur lainnya.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pengamatan yang telah dilakukan peneliti, maka dari itu dapat disimpulkan hasil penelitian adalah sebagai berikut:

1. Dari hasil analisis SWOT usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain terletak pada kuadran I yaitu merupakan posisi yang memiliki kekuatan dan peluang yang sangat menguntungkan. Terdapat empat strategi yang dapat diterapkan yaitu Strategi S-O meliputi memproduksi jamur tiram putih lebih banyak, konsisten dalam mempertahankan konsumen, melakukan inovasi produk karena peluang untuk menguasai pasar sangat besar. Strategi W-O meliputi merekrut karyawan, memaksimalkan hasil produksi, menggunakan fasilitas yang memadai, menjalin kerjasama dengan pengusaha lain. Strategi S-T meliputi melakukan inovasi produk untuk mengatasi perubahan selera konsumen, seperti pengolahan jamur tiram putih menjadi makanan jadi, meningkatkan loyalitas konsumen. Strategi W-T meliputi memaksimalkan hasil produksi agar permintaan konsumen dapat terpenuhi, memaksimalkan perawatan jamur tiram putih agar kualitasnya selalu bagus, menghemat dana yang ada.
2. Strategi pengembangan usaha jamur tiram putih di Desa Panyabungan Jae ditinjau dalam perspektif ekonomi islam sudah menerapkan prinsip-prinsip bisnis menurut islam. Strategi pengembangan usaha jamur tiram putih di

Desa Panyabungan Jae ditinjau dalam perspektif ekonomi islam yaitu *customer oriented* yaitu prinsip kejujuran dan keadilan. Pada usaha jamur tiram putih milik bapak Zulkarnain selalu menerapkan prinsip kejujuran dan keadilan, seperti tepat timbangan dan menjual jamur tiram dengan kualitas yang masih segar. *Transparansi* yaitu prinsip kejujuran dan keterbukaan, pada usaha jamur tiram putih di Desa Panyabungan Jae yaitu selalu terbuka kepada konsumen tentang kondisi jamur tiram putih yaitu seperti kualitas jamur tiram putih yang ditawarkan bapak Zulkarnain selalu dalam keadaan segar, warna jamur berwarna putih dan tidak menguning. Persaingan yang sehat dalam hal bersaing, bapak Zulkarnain selalu memberikan porsi terbaik bagi usahanya seperti memberikan kualitas jamur yang bagus dan pelayanan yang baik terhadap para konsumen atau pelanggan. *Fairness* yaitu keadilan antara pengusaha jamur tiram putih dengan para pelanggan jamur tiram putih, Bapak Zulkarnain menerapkan keadilan kepada konsumen dalam jual beli terutama dalam menimbang jamur tiram putih. Hal ini membuat konsumen bapak Zulkarnain tidak merasa tertipu dan merugi terhadap pelayanan yang di berikan.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Kepada Pengusaha Jamur Tiram Putih di Desa Panyabungan Jae
 - a. Meningkatkan hasil produksi jamur agar permintaan konsumen dapat terpenuhi, usaha jamur tiram bapak Zulkarnain harus

merekrut karyawan dan menggunakan fasilitas memadai untuk memperlancar proses produksi.

- b. Dengan menerapkan strategi-strategi dari hasil penelitian ini diharapkan bapak Zulkarnain mampu mengembangkan usaha jamur tiram putih yang lebih besar. Terdapat empat strategi yang dapat diterapkan yaitu Strategi S-O meliputi memproduksi jamur tiram putih lebih banyak, konsisten dalam mempertahankan konsumen, melakukan inovasi produk karena peluang untuk menguasai pasar sangat besar. Strategi W-O meliputi merekrut karyawan, memaksimalkan hasil produksi, menggunakan fasilitas yang memadai, menjalin kerjasama dengan pengusaha lain. Strategi S-T meliputi melakukan inovasi produk untuk mengatasi perubahan selera konsumen, seperti pengolahan jamur tiram putih menjadi makanan jadi, meningkatkan loyalitas konsumen. Strategi W-T meliputi memaksimalkan hasil produksi agar permintaan konsumen dapat terpenuhi, memaksimalkan perawatan jamur tiram putih agar kualitasnya selalu bagus, menghemat dana yang ada.

- c. Kepada Peneliti Selanjutnya

Memperbanyak jumlah responden serta menggunakan metode penelitian yang lain untuk memecahkan rumusan masalah, serta landasan teori yang lebih mendalam mengenai kajian yang ada dalam penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Adi Norkholes, Meli Sasmi, Haris Susanto. "Analisis Strategi Pengembangan Budidaya Jamur Tiram di Kelurahan Beringin Jaya Kecamatan Santajo Raya." *Jurnal Green Swarnadwipa* Vol. 10, no. 1 (Januari 2021): 1–21.
- Adiwarman A. Karim. *Ekonomi Mikro Islam*. Depok: Rajawali Pers, 2012.
- Akhmad Zakaria, Pingkan Aditiawati, Mia Rosmiati. "Strategi Pengembangan Usaha Tani kopi Arabika (Kasus Pada Petani Kopi di Desa Suntenjaya Kecamatan Lembang Kabupaten Bandung Barat, Provinsi Jawa Barat)." *Jurnal Sosioteknologi* Vol. 16, no. 3 (Desember 2017): 325–39.
- Albi Anggito Setiawan Johan. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: CV Jejak Publisher, 2018.
- Amirullah. *Manajemen Strategi Teori-Konsep-Kinerja*. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015.
- Arif Yusuf Hamali. *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*. Edisi Pertama. Jakarta: Kencana, 2016.
- Arnita Damayanthi Anwar, Ineke Nursih Widyantari, David oscar Simatupang. "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Komoditi Kemiri Lokal." *Journal of agribusiness (Mujagri)* Vol. 2, no. 1 (Oktober 2019): 26–37.
- Balilatfo-KDPDTT. *Jejak Sukses Desa Membangun Bumdes: Belajar Dari Bumdes Mart Rejo*. Jakarta: Kementerian Desa PDT dan Transmigrasi, 2019.
- Boedie Abdullah dan Ahmad Saebani. *Metode Penelitian Ekonomi Islam*. Bandung: CV. Pustaka Setia, 2014.
- Cicik Iriantinah. "Strategi Pengembangan Komoditas Jamur Tiram Putih (Pleurotus Florida) di Kabupaten Nganjuk." *Jurnal Manajemen Agribisnis* Vol. 14, no. 2 (Juli 2014).
- Dedi Septiadi Gunawan, Taher Alhabsji, Kusdi Rahardjo. "Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal Dalam Menyusun Strategi Perusahaan (Studi Perencanaan Strategi Komiditi Kelapa Sawit Pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero))." *jurnal Administrasi Bisnis* Vol. 9, no. 1 (2017).
- Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemah*. Penerbit CV Diponogoro, 2005.
- Devi Yulianti. "Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal Dalam Pencapaian Tujuan Perusahaan (Studi Kasus di PT. Perkebunan Nusantara VII Lampung)." *Jurnal Sosiologi* Vol. 16, no. 2 (2014).

- Donowati Tjokrokusumo, Netty Widyastuti, Reni Giarni. "Diversifikasi Produk Olahan Jamur Tiram (*Pleurotus Ostreatus*) Sebagai Makanan Sehat." *Pros Sem Nas Masy Biodiv Indon* Vol. 1, no. 8 (Desember 2015).
- Dudi Septiadi, Andi Iva Mundiayah. "Strategi Pengembangan Usaha Tani Sayuran Berbasis Pertanian Organik." *Jurnal Agrifo* Vol.5, no. 1 (April 2020): 35–43.
- Dwi Suwiknyo. *Kompilasi Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010.
- Eddy Yunus. *Manajemen Strategis*. Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2016.
- Eva Riyanty Lubis. *Untung Besar Budi Daya Jamur Tiram*. Jakarta: Bhuana Ilmu Populer, 2020.
- Fajar Nur'aini Dwi Fatimah. *Teknik Analisis SWOT*. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2020.
- Fred R. David. *Manajemen Strategis*. 12 ed. Jakarta: Selemba Empat, 2016.
- Jose Nunes. "Strategi Pengembangan Usaha Tani Sayuran Berorientasi Pasar Modern (Studi Kasus Kelompok Tani Liudiak Desa Liurai Distrik Aileu Timor Leste)." *Jurnal Ilmu Pertanian dan Peternakan* Vol. 3, no. 1 (Juli 2015): 1–9.
- Julyansyah Noor. *Metodelogi Penelitian*. Jakarta: Kencana, 2011.
- Matnin, Aang Kunaifi. *Manajemen Lembaga Keuangan dan Bisnis Islam*. Lengkoh Barat Bangkes Kadur Pamekasan: Duta Media Publishing, 2020.
- Maya Lisa, Musthofa Lutfi, Bambang Susilo. "Pengaruh Suhu dan Lama Pengeringan Terhadap Mutu Tepung Jamur Tiram Putih (*Plaeotus Ostreatus*)." *Jurnal Keteknikan Pertanian Tropis dan Biosistem* Vol.3, no. 3 (Oktober 2015).
- Mochammad Yadi Nurjayadi dan Elang Lilik Martawijaya. *Sukses Bisnis Jamur Tiram di Rumah Sendiri*. Bogor: IPB Press, 2019.
- M. Afif Salim dan Agus B siswanto. *Analisis SWOT dengan Metode Kuesioner*. Semarang: CV. Pilar Nusantara, 2019.
- M. Manullang. *Manajemen Strategi*. Yogyakarta: Perdana Publishing, 2016.
- Muhammad Afridhal. "Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong di Kecamatan Samaranga Kabupaten Bireun." *Jurnal S. Pertanian* Vol. 1, no. 3 (2017): 223–33.
- Munawir Muhammad. "Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga Merah (*Hylocereus Costaricensis*) Kecamatan

- Wasile Timur Kabupaten Halmahera Timur.” *Jurnal Agribisnis Perikanan* Vol. 11, no. 1 (Mei 2018): 28–37.
- Nembah hartimbul Ginting. *Manajemen Pemasaran*. Bandung: Yrama Widya, 2011.
- Nugraheni Retnaningsih, Bambang N.C. “Strategi Pengembangan Jamur Tiram (Pleurotus Ostreatus) di Kelompok Tani Aneka Jamur Desa Gondangmanis Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar.” *Jurnal Sepa* Vol. 14, no. 1 (September 2017): 61–68.
- Raja Parno Riansyah, Edi Irawan, Fitriah Permata Cita. “Strategi Pengembangan Usaha Bumdes Sahabat Desa Semamung Kecamatan Moyo Hulu.” *Nusantara Journal of Economics (NJE)* Vol. 2, no. 2 (Desember 2020).
- Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan: (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R & D)*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Sulasih. “Implementasi Matrik EFE, Matrik IFE, Matrik SWOT, Dan QSPM Untuk Menentukan Alternatif Strategi Guna Meningkatkan Keunggulan Kompetitif Bagi Usaha Produksi Kelompok Buruh Pembatik Di Keser Notog Patik Raja Banyumas.” *Jurnal E-BIS* Vol. 3, no. 1 (2019).
- Suryani Rahmat dan Nurhidayati. *Untung Besar Dari Bisnis Jamur Tiram*. Jakarta Selatan: PT. Agro Media Pustaka, 2011.
- Tetty Yuliawati. *Pasti Untung Dari Budidaya Jamur*. Jakarta Selatan: Agro Media Pustaka, 2016.
- Triono Untung Priyadi. *Bisnis Jamur Tiram*. Jakarta Selatan: PT. Agromedia Pustaka, 2013.
- Wawancara dengan bapak Tigor. Pengusaha Jamur Crispy. Wawancara langsung, 5 Desember 2021. Pasar Jong jong Panyabungan.
- Wawancara dengan Bapak Zulkarnain. Pemilik Usaha Jamur Tiram Putih. Wawancara langsung, 4 Desember 2021. Panyabungan Jae. Wawancara langsung dengan Bapak Zulkarnain. Usaha Jamur Tiram Putih. Wawancara langsung, 10 Mei 2021. Panyabungan Jae.
- Wayan Wijaya. “Strategi Pengembangan Usaha CV. Steba Advertising Semarang Dalam Meningkatkan Pendapatan.” *Jurnal Mahasiswa Manajemen, Universitas Pandanaran Semarang* 3, no. 3 (2017): 3.
- Wiratna Sujarweni. *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: CV. Pustaka Baru Press, 2021.
- Witia Nuraini Devasari, Endang Siti Rahayu, Susi Wuri Ani. “Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih (pleurotus sp.) di Kecamatan

Tasikmadu Kabupaten Karanganyar.” *Jurnal Agrista* Vol. 6, no. 1 (Maret 2018): 107–19.

Yudi Pramudiana. *Business Plan*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2017.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DATA PRIBADI

Nama : Rizky Amaliyah
Tempat/ Tanggal Lahir : Panyabungan Jae, 06 Agustus 1999
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Anak Ke : 2 Dari 5 Bersaudara
Status : Mahasiswi
Alamat Lengkap : Desa Panyabungan Jae, Kecamatan Panyabungan, Kabupaten Mandailing Natal
Nomor Hp/ Email : 085837757542

DATA ORANG TUA/ WALI

Nama Orang Tua/ Wali
Ayah : Fahrudin
Ibu : Elvi Sahara
Pekerjaan Orang Tua/ Wali
Ayah : Petani
Ibu : Petani
Alamat Orang Tua/ Wali : Desa Panyabungan Jae, Kecamatan Panyabungan, Kabupaten Mandailing Natal

Latar Belakang Pendidikan

Tahun 2004-2005 : TK Kemala Bhayangkari Panyabungan
Tahun 2005-2011 : SD Negeri 103 Panyabungan
Tahun 2011-2014 : SMP Negeri 1 Panyabungan
Tahun 2014-2017 : SMA Negeri 1 Panyabungan Kota
Tahun 2017-Sekarang : Program Sarjana (Strata-1) Ekonomi Syariah IAIN Padangsidimpuan

Pengalaman Organisasi

Anggota Kelompok *Center of Student Entrepreneurship (CSE) FEBI*

Daftar Wawancara Penelitian

Judul: Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih Di Desa Panyabungan Jae Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal

A. Pertanyaan wawancara kepada pemilik usaha jamur tiram putih bapak Zulkarnain

Wawancara I:

1. Bagaimana gambaran umum usaha jamur tiram putih milik bapak Zulkarnain?
2. Sudah berapa lama usaha jamur tiram putih ini berdiri?
3. Apa saja tujuan yang ingin di capai di masa mendatang?
4. Strategi bisnis apa yang bapak terapkan dalam pengembangan usaha dan menghadapi persaingan selama ini?
5. Apakah dengan berkembangnya teknologi secara terus menerus memudahkan cara pengembangan usaha?
6. Apa saja kendala dalam menjalankan strategi pengembangan usaha dan persaingan jamur tiram putih milik bapak?
7. Menurut bapak hal-hal apa saja yang menjadi kekuatan pada usaha jamur tiram putih ini?
8. Menurut bapak hal-hal apa saja yang menjadi kelemahan pada usaha jamur tiram putih ini?
9. Menurut bapak hal-hal apa saja yang menjadi peluang pada usaha jamur tiram putih ini?
10. Menurut bapak hal-hal apa saja yang menjadi ancaman pada usaha jamur tiram putih ini?

Wawancara II

a. Aspek Pemasaran

1. Kemana saja jamur tiram putih ini dipasarkan?
2. Bentuk promosi apa saja yang dilakukan untuk memasarkan jamur tiram putih ini?
3. Siapa saja pangsa pasar jamur tiram putih?
4. Apakah ada kendala dalam memasarkan jamur tiram putih?
5. Bagaimana penetapan harga jamur tiram putih?

b. Aspek Produksi Dan Operasi

1. Bagaimana sistem produksi jamur tiram putih?
2. Bagaimana proses penyediaan bahan baku dan ketersediaannya?
3. Apakah fasilitas dalam produksi memadai?
4. Apakah ada kendala dalam memproduksi jamur tiram putih?

c. Sumber Daya Manusia (SDM)

1. Apakah usaha jamur tiram putih ini sudah memiliki karyawan?

2. Apakah pengerjaan dalam memproduksi jamur tiram putih sudah efektif dan efisien?
3. Bagaimana pelayanan yang diberikan terhadap konsumen?

d. Aspek Keuangan

1. Apakah prosedur pencatatan keuangan sudah efektif?
2. Bagaimana target keuntungan dalam 3 tahun terakhir ini?
3. Berapa persentase peningkatan penjualan?
4. Apakah ada kendala permodalan dalam memproduksi jamur tiram putih?

e. Aspek Ekonomi

1. Apakah kondisi ekonomi yang terjadi seperti sekarang ini (pandemi covid_19) menjadi ancaman?
2. Apakah dengan merosotnya perekonomian masyarakat berpengaruh terhadap daya beli jamur tiram putih?
3. Bagaimana pengaruh tingkat inflasi terhadap usaha jamur tiram putih? Berpengaruh/ tidak?

f. Pelanggan (Customer)

1. Dari mana saja konsumen yang telah mengkonsumsi jamur tiram putih milik bapak?
2. Bagaimana tanggapan konsumen terhadap jamur tiram putih?
3. Bagaimana loyalitas konsumen terhadap jamur tiram putih?
4. Apa saja yang mempengaruhi tingkat ketertarikan pembeli terhadap jamur tiram putih?

g. Pesaing (Competitor)

1. Apakah ada pesaing dengan produk sejenis?
2. Jika ada, apa keunggulan yang dimiliki usaha jamur tiram putih milik bapak dibandingkan pesaing?
3. Apa saja usaha yang dilakukan untuk mengatasi masalah dan mengantisipasi kompetitor?

h. Aspek Pemasok

1. Berapa pemasok yang dimiliki usaha jamur tiram putih bapak?
2. Apa saja kendala yang pernah dialami perusahaan dengan pemasok?
3. Apakah kekuatan tawar menawar pemasok dalam menaikkan atau menurunkan harga produk atau kualitas produk mempengaruhi usaha?

B. Pertanyaan wawancara kepada pelanggan usaha jamur tiram putih bapak

Zulkarnain

1. Bagaimana pendapat bapak/ibu mengenai jamur tiram putih milik bapak zulkarnain?
2. Menurut bapak/ibu bagaimana harga yang diberikan terhadap jamur tiram putih milik bapak zulkarnain?
3. Menurut bapak/ ibu bagaimana kualitas pelayanan yang diberikan kepada pelanggan?

4. Darimana bapak/ ibu mengetahui usaha jamur tiram putih bapak zulkarnain?
5. Apakah bapak/ibu mengetahui bentuk promosi apa saja yang ditawarkan?
6. Apakah lokasi usaha jamur tiram putih milik bapak zulkarnain sudah strategis?
7. Menurut bapak/ ibu apa yang menjadi kelebihan jamur tiram putih milik bapak zulkarnain dengan tempat lain?
8. Menurut bapak/ ibu apa kelemahan yang dimiliki jamur tiram putih milik bapak zulkarnain?

JAWABAN RESPONDEN

A. Faktor Kekuatan dan Kelemahan

Kekuatan	Zulkarnain Pemilik Usaha	Tigor	Evi	Nur Alina	Nailah	Jumlah
Sudah memiliki pelanggan tetap	4	4	4	4	3	19
Kualitas jamur tiram putih yang sangat bagus	4	4	4	4	4	20
Pemasaran sudah mengikuti perkembangan teknologi informasi seperti facebook dan instagram	4	4	4	4	3	19
Lokasi yang strategis	3	3	3	3	3	15
Biaya produksi lebih kecil dibandingkan pesaing	4	4	3	3	3	17
Untuk membudidayakan jamur tiram putih tidak memerlukan lahan yang luas	4	4	3	3	4	18
Kualitas pelayanan yang baik	4	4	4	4	4	20
Kelemahan						
Fasilitas atau peralatan masih sederhana	1	1	1	1	2	6
Belum mempunyai karyawan	1	2	2	1	2	8
Belum bisa memenuhi permintaan konsumen	1	1	1	1	1	5

Jamur tidak bisa di simpan terlalu lama	1	1	1	1	1	5
Kurangnya dana atau modal	1	1	2	2	2	8
TOTAL						160

B. Faktor Peluang dan Ancaman

Peluang	Zulkarnain Pemilik Usaha	Tigor	Evi	Nur Alina	Nailah	Jumlah
Sudah banyak masyarakat yang mengenal jamur tiram putih	4	4	4	4	4	20
Banyak masyarakat yang suka mengkonsumsi jamur tiram putih	4	4	4	4	4	20
Persaingan masih sedikit	3	3	3	3	3	15
Harga pasar jamur tiram putih tidak mengalami penurunan (stabil)	4	3	3	4	4	18
Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	4	4	3	3	3	17
Membuka lapangan pekerjaan bagi warga sekitar memerlukan lahan yang luas	4	3	3	4	4	18
Kerjasama kemitraan dengan pengusaha lain	3	3	3	3	3	15
Ancaman						
Serangan hama terhadap baglog dan jamur tiram	1	1	1	1	1	5

putih						
Perubahan cuaca yang tidak menentu	1	2	2	1	2	8
Biaya bahan baku mengalami kenaikan	2	2	1	1	1	7
Perubahan selera konsumen	2	1	1	1	2	7
Akan muncul pesaing baru	1	1	1	1	1	5
TOTAL						155

CONTOH PERHITUNGAN NILAI BOBOT DAN RATING DARI WAWANCARA MATRIKS IFE, EFE, DAN KUADRAN SWOT

1. Contoh Perhitungan Matriks IFE

a. Perhitungan jumlah untuk faktor kekuatan pada No 1 di dapat dari total jawaban 5 responden yaitu $4+4+4+4+3 = 19$

b. Total IFE di dapat dari total jumlah jawaban 5 responden dari faktor kekuatan dan kelemahan. Perhitungannya adalah:

$$19+20+19+15+17+18+20+6+8+5+5+8 = 160$$

c. Perhitungan total bobot untuk faktor kekuatan No 1 di dapat dari total jawaban 5 responden dibagi dengan total IFE perhitungannya adalah

$$\text{Bobot} = 19 : 160 = 0,12$$

d. Perhitungan rating untuk faktor kekuatan pada No 1 di dapat dari total jumlah 5 responden dibagi dengan jumlah responden. Perhitungannya adalah, $\text{Rating} = 19 : 5 = 3,8$

e. Perhitungan bobot x rating untuk faktor kekuatan No 1 di dapat dari perkalian bobot dan rating. Perhitungannya adalah:

$$\text{Bobot} \times \text{Rating} = 0,12 \times 3,8 = 0,46$$

f. Total penjumlahan bobot x rating untuk Matriks IFE di dapat dari penjumlahan bobot x rating pada faktor-faktor kekuatan dan kelemahan. Perhitungannya adalah:

$$0,46+0,52+0,46+0,27+0,37+0,40+0,52+0,05+0,08+0,03+0,03+0,08 = 3,27$$

2. Contoh Perhitungan Matriks EFE

- a. Perhitungan jumlah untuk faktor peluang pada No 1 di dapat dari total jawaban 5 responden yaitu $4+4+4+4+4 = 20$
- b. Total EFE di dapat dari total jumlah jawaban 5 responden dari faktor peluang dan ancaman. Perhitungannya adalah
 $20+20+15+18+17+18+15+5+8+7+7+5 = 155$
- c. Perhitungan total bobot untuk faktor peluang No 1 di dapat dari total jawaban 5 responden dibagi dengan total EFE perhitungannya adalah sebagai berikut : $\text{Bobot} = 20 : 155 = 0,13$
- d. Perhitungan rating untuk faktor peluang pada No 1 di dapat dari total jumlah 5 responden dibagi dengan jumlah responden. Perhitungannya adalah: $\text{rating} = 20 : 5 = 4$
- e. Perhitungan bobot x rating untuk faktor peluang No 1 di dapat dari perkalian bobot dan rating. Perhitungannya adalah:
 $\text{Bobot} \times \text{Rating} = 0.13 \times 4 = 0.52$
- f. Total penjumlahan bobot x rating untuk Matriks EFE di dapat dari penjumlahan bobot x rating pada faktor-faktor peluang dan ancaman. Perhitungannya adalah:
 $0,52+0,52+0,3+0,43+0,37+0,43+0,3+0,03+0,08+0,06+0,06+0,03 = 3,13$