



Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram dengan Analisis SWOT pada Studi Kasus “Warung Jamur Mang Yayat”

Aini Dewi Maryan^{1*}, Adenty Oktaviani², D Yadi Heryadi³

¹⁻³ Universitas Siliwangi, Indonesia

Korespondensi penulis : ainimaryan@gmail.com

Abstract. : Starting a business is an easy job and can be done by anyone, the most important thing is strong beliefs and values for independent business, a strong will to become an entrepreneur is not enough. Good business development starts from ourselves, even though we face many obstacles in the business world, therefore a strategy is needed in business development so that the business can last a long time. One of the current businesses that is very prospective and has potential is cultivating edible mushrooms, one of which is oyster mushrooms which are well known to the public and are a type that has high efficacy. "Warung Mushroom Mang Yayat" was chosen as the research object for several reasons, that this business has succeeded in surviving and developing amidst intense competition. The aim of this research is to analyze the SWOT strategy and analyze the development strategy of "Warung Mushroom Mang Yayat". SWOT (Strengths, Weakness, Opportunities, and Threats) analysis is a method for developing business strategies. The results of this research indicate that "Warung Mushroom Mang Yayat" can improve service and product quality using SWOT analysis. Despite several existing threats and weaknesses, "Warung Mushroom Mang Yayat" is able to continue to develop to this day.

Keyword : Business, Oyster Mushrooms, SWOT Analysis.

Abstrak. Merintis usaha merupakan pekerjaan yang mudah dan dapat dilakukan oleh siapapun, yang terpenting adalah keyakinan dan nilai yang kuat untuk usaha mandiri, kemauan yang kuat untuk menjadi wirausaha saja tidak cukup. Pengembangan usaha yang baik dimulai dari diri kita sendiri walaupun banyak menghadapi kendala-kendala dalam dunia usaha, maka dari itu dibutuhkan strategi dalam pengembangan usaha supaya usaha dapat bertahan lama. Salah satu usaha saat ini yang sangat prospektif dan potensial yaitu budidaya jamur konsumsi salah satunya adalah jamur tiram yang dikenal oleh masyarakat dan salah satu jenis tinggi khasiat. “Warung Jamur Mang Yayat” dipilih sebagai objek penelitian karena beberapa alasan bahwa usaha ini telah berhasil bertahan dan berkembang di tengah persaingan yang ketat. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis strategi SWOT dan menganalisis strategi pengembangan “Warung Jamur Mang Yayat”. Analisis SWOT (Strengths, Weakness, Opportunities, and Threats) adalah salah satu metode dalam menyusun strategi usaha bisnis. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa “Warung Jamur Mang Yayat” peningkatan kualitas pelayanan dan produk dapat dilakukan dengan menggunakan analisis SWOT. Meskipun dengan beberapa ancaman dan kelemahan yang ada “Warung Jamur Mang Yayat” mampu tetap berkembang sampai saat ini.

Kata Kunci : Usaha, Jamur Tiram, Analisis SWOT.

1. LATAR BELAKANG

Indonesia merupakan negara agraris dimana negara ini dikaruniai kondisi alam yang begitu subur, hal ini ditunjukkan dengan sebagian besar profesi penduduk Indonesia sebagai petani. Dengan kondisi alam tersebut sangat baik untuk dimanfaatkan sebagai lahan berbagai jenis tanaman yang mempunyai nilai ekonomi yang tinggi, baik tanaman perkebunan, maupun tanaman pangan, yang semuanya itu jika dikelola dengan baik, tentunya akan membawa manfaat yang besar bagi kesejahteraan rakyatnya, kondisi alam yang begitu subur sangat berdampak kepada hasil kekayaan alam yang begitu besar. Merintis usaha merupakan pekerjaan yang mudah dan dapat dilakukan oleh siapapun, yang terpenting adalah keyakinan

dan nilai yang kuat untuk usaha mandiri, kemauan yang kuat untuk menjadi wirausaha saja tidak cukup.

Kemampuan keberanian, dan kesempatan merupakan elemen yang lain harus diperkuat untuk menjadi wirausaha. Dalam menghadapi persaingan dunia usaha yang semakin ketat, sekarang kita dituntut untuk dapat mengembangkan usaha supaya usaha kita bisa maju dan besar serta menjadi pengusaha yang sukses, pengembangan usaha yang baik dimulai dari diri kita sendiri walaupun banyak menghadapi kendala-kendala dalam dunia usaha, maka dari itu dibutuhkan strategi dalam pengembangan usaha supaya usaha dapat bertahan lama. Salah satu usaha saat ini yang sangat prospektif dan potensial yaitu budidaya jamur konsumsi. Jamur tiram merupakan salah satu jenis jamur konsumsi yang dikenal oleh masyarakat. dan merupakan salah satu jenis jamur konsumsi yang banyak dibudidayakan oleh masyarakat karena memiliki nilai ekonomis yang tinggi, proses budidaya yang relatif mudah, dan permintaan pasar yang terus tumbuh. Kandungan nutrisi yang tinggi dan rasa yang lezat menjadikan jamur tiram ini sebagai bahan makanan yang bergizi dan lezat. Selain dikonsumsi secara segar, jamur tiram juga dapat diolah menjadi berbagai produk olahan, seperti keripik jamur, nugget jamur, dan berbagai jenis makanan siap saji. Potensi pasar jamur yang besar ini membuka peluang bagi para pelaku usaha untuk mengembangkan bisnis di bidang budidaya jamur. “Warung Jamur Mang Yayat” dipilih sebagai objek penelitian karena beberapa alasan. Pertama, usaha ini telah berhasil bertahan dan berkembang di tengah persaingan yang ketat. Kedua, “Warung Jamur Mang Yayat” memiliki pengalaman yang cukup lama dalam budidaya jamur. Ketiga, memiliki pengetahuan dan keterampilan yang mendalam. Dengan mempelajari strategi yang diterapkan oleh “Warung Jamur Mang Yayat”, diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan usaha budidaya jamur lainnya.

Analisis SWOT (Strengths, Weakness, Oppurtunities, and Threats) adalah salah satu metode dalam menyusun strategi usaha bisnis. Analisis SWOT bertujuan untuk mengidentifikasi beberapa factor yang didapat secara sistematis untuk menentukan formulasi yang tepat dan pengimplementasian pada strategi pengembangan usaha yang optimal. Dalam kewirausahaan, analisis SWOT (Kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dapat menjadi strategi populer yang mampu meningkatkan keunggulan kompetitif dan mampu mengatasi ancaman terkait usaha tersebut. Penerapan analisis SWOT dalam strategi pengembangan usaha mampu membantu perusahaan untuk merancang rencana yang realistis dan terfokus. Hal tersebut juga mampu memungkinkan pada pengambil keputusan untuk dapat mengalokasikan sumber daya secara efektif dan mengidentifikasi strategi yang dapat meningkatkan daya saing dan pertumbuhan pada jangka panjang. Pada penelitian ini analisis yang digunakan adalah

dengan menggunakan Analisis SWOT (Strengths, Weakness, Oppurtunities, and Threats) untuk mengetahui strategi pengembangan dan strategi prioritas di Warung Jamur Mang Yayat. Analisis SWOT memungkinkan Warung Jamur Mang Yayat mampu menentukan posisi usaha industri budidaya dan mengidentifikasi strategi yang digunakan untuk meningkatkan keunggulan pesaingnya.

2. KAJIAN TEORITIS

1. Kewirausahaan

Kewirausahaan adalah suatu proses yang melibatkan penciptaan sesuatu yang baru dan bernilai, baik berupa produk, jasa, atau bahkan model bisnis baru. Seorang wirausahawan adalah individu yang memiliki kemampuan untuk melihat peluang, mengambil risiko, dan mengelola sumber daya untuk mewujudkan ide-ide inovatif menjadi kenyataan. Kewirausahaan merupakan kemampuan kreatif dan inovatif, jeli melihat peluang dan selalu terbuka untuk setiap masukan dan perubahan yang positif yang mampu membawa bisnis terus bertumbuh. Bisnis sebaiknya memiliki nilai dan bermanfaat dimana hal ini bisa dilakukan melalui penerapan konsep kewirausahaan sosial. Berbagai kalangan mulai memperbincangkan konsep kewirausahaan sosial sebagai solusi inovatif dalam menyelesaikan permasalahan sosial.. Tujuan kewirausahaan sosial adalah terwujudnya perubahan sosial ke arah yang lebih baik atau positif dan memecahkan masalah sosial untuk kepentingan masyarakat.

Secara sederhana, kewirausahaan adalah tentang: mampu menciptakan sesuatu yang baru atau berbeda (inovasi), berani mengambil risiko untuk mencapai tujuan, memiliki kemampuan berpikir kreatif untuk memecahkan masalah dan menemukan solusi dan mampu memimpin dan memotivasi tim untuk mencapai tujuan bersama. Adapun wirausahawan umumnya memiliki karakteristik yang membedakan dengan orang lain yaitu : Memiliki visi yang jelas tentang masa depan bisnis mereka, memiliki motivasi yang tinggi untuk mencapai kesuksesan, percaya pada kemampuan diri sendiri untuk mengatasi tantangan, mampu beradaptasi dengan perubahan dan situasi yang tidak terduga, selalu fokus pada tujuan yang ingin dicapai, mampu berkomunikasi dengan efektif dengan berbagai pihak, mampu mengambil keputusan dengan cepat dan tepat, mampu mengatur waktu dengan efektif dan selalu ingin tahu dan belajar hal-hal baru.

Proses kewirausahaan secara umum dapat dibagi menjadi beberapa tahap, yaitu: menemukan ide bisnis yang potensial dan memiliki peluang pasar, menyusun rencana bisnis yang komprehensif, termasuk analisis pasar, strategi pemasaran, dan proyeksi keuangan, mengumpulkan dana, tenaga kerja, dan sumber daya lainnya yang dibutuhkan untuk

menjalankan bisnis, memulai bisnis dan memperkenalkan produk atau jasa ke pasar, mengembangkan bisnis secara berkelanjutan dan mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Setiap tahap dalam proses kewirausahaan memiliki tantangan dan peluang tersendiri. Seorang wirausahawan yang sukses adalah mereka yang mampu mengatasi tantangan dan memanfaatkan peluang yang ada untuk mencapai kesuksesan.

2. Budidaya Jamur

Jamur tiram (*Pleurotus ostreatus*) adalah salah satu jenis jamur kayu yang dapat dikonsumsi yang termasuk pada kelompok Basidiomycota dan kelas Homobasidiomycetes. Memiliki bentuk tudung jamur agak membulat, lonjong dan melengkung yang menyerupai cangkang tiram (*ostreatus*) dan pertumbuhan tangkai jamur yang menyamping tergolong saprofit yang tumbuh pada kayu dan di alam bebas yang dapat hidup pada jaringan tumbuhan berkayu yang masih hidup atau sudah mati (Priyanto, 2009; Suharyanto, 2010). Protein yang terkandung pada jamur sekitar 19-35 persen yang dimana lebih tinggi dibandingkan protein pada beras (7,38 persen) dan gandum (13,2 persen). Pada jamur terdapat kandungan 9 asam amino esensial dan teristimewa 72 persen lemak tidak jenuh serta kandungan serat mulai 7,4 hingga 24,6 persen yang tentunya baik untuk pencernaan sehingga dapat menjadi penunjang dalam program diet. Beberapa khasiat jamur adalah dapat digunakan sebagai obat kolesterol, kanker dan HIV/AIDS.

Potensi pasar jamur yang sangat menjanjikan dan terus bertumbuh, adapun faktor-faktor yang mendukung hal ini adalah antara lain :

- (1) Nilai Gizi Tinggi : Jamur kaya akan protein, serat, vitamin, dan mineral, sehingga semakin banyak orang yang mencari makanan sehat dan bergizi.
- (2) Kuliner yang Beragam : Jamur dapat diolah menjadi berbagai macam masakan, baik masakan tradisional maupun modern, sehingga permintaannya terus meningkat.
- (3) Tren Makanan Sehat : Meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya kesehatan mendorong permintaan akan produk-produk alami seperti jamur.
- (4) Industri Makanan dan Minuman : Jamur juga digunakan sebagai bahan baku dalam industri makanan dan minuman, seperti pembuatan saus, sup, dan suplemen makanan.
- (5) Ekspor : Beberapa jenis jamur memiliki nilai ekspor yang tinggi, sehingga membuka peluang pasar yang lebih luas.

Tantangan yang dihadapi dalam budidaya jamur seperti :

- (1) Persaingan : Semakin banyaknya pelaku usaha budidaya jamur membuat persaingan menjadi semakin ketat.
- (2) Fluktuasi Harga : Harga jual jamur dapat mengalami fluktuasi yang cukup signifikan, tergantung pada musim dan permintaan pasar.
- (3) Hama dan Penyakit : Jamur rentan terhadap serangan hama dan penyakit, yang dapat menyebabkan penurunan produksi.
- (4) Keterbatasan Teknologi : Tidak semua petani

jamur memiliki akses terhadap teknologi modern yang dapat meningkatkan efisiensi produksi. (5) Keterbatasan Modal : Modal yang dibutuhkan untuk memulai dan mengembangkan usaha budidaya jamur cukup besar.

3. Strategi Pengembangan

Rahman Hasibuan dan Arneish (2023) menyatakan bahwa usaha merupakan salah satu elemen penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi, dengan aktivitasnya yang meliputi berbagai kegiatan yang dilakukan oleh penyedia barang atau jasa. Sementara itu, Peterson memberikan definisi bisnis sebagai serangkaian kegiatan yang terkait dengan penjualan dan pembelian barang serta jasa secara konsisten. Karyoto (2021) menyimpulkan bahwa pengembangan usaha atau bisnis merupakan upaya untuk mengembangkan aktivitas, produk, penjualan, konsumen, laba, serta nilai dan distribusi produk. (1) Aktivitas : Aktivitas yang dilakukan ini melibatkan berbagai kegiatan yang dilakukan oleh karyawan. Jumlah dan jenis kegiatan ini bervariasi tergantung pada skala operasi perusahaan. (2) Produk : Produk merupakan barang atau jasa yang diperdagangkan di pasar melalui transaksi. Transaksi ini melibatkan produsen dan konsumen, dimulai dari proses penawaran hingga permintaan. (3) Pelanggan : Pelanggan adalah individu atau entitas yang membeli atau menggunakan produk atau jasa. Dalam era globalisasi, barang dan jasa dapat berpindah ke negara lain, memberikan kesempatan bagi pengusaha untuk memperluas pangsa pasar mereka. (4) Pasar : Pasar adalah tempat di mana produk atau jasa ditawarkan dan dijual kepada konsumen. Jumlah penjualan dipengaruhi oleh jumlah konsumen yang melakukan pembelian. (5) Transaksi : Transaksi terjadi ketika ada pertukaran uang dengan barang atau jasa. Pihak yang menyediakan barang atau jasa adalah perusahaan, sedangkan yang membayar adalah pelanggan atau pembeli. (6) Profitabilitas : Profitabilitas adalah hasil dari selisih antara pendapatan dan biaya. Untuk meningkatkan laba, perusahaan harus meningkatkan pendapatan atau mengurangi biaya produksi dan operasional.

Salah satu strategi pengembangan usaha adalah:

- (1) Peningkatan Skala Produksi Upaya untuk meningkatkan produksi, teknologi, dan infrastruktur perusahaan. Tujuannya adalah untuk mengurangi biaya produksi dalam jangka panjang dan mencapai skala ekonomis yang optimal.
- (2) Diversifikasi Usaha Melalui diversifikasi, perusahaan dapat menambah produk atau layanan baru yang berbeda dari yang telah ada, serta menggunakan teknologi yang berbeda. Diversifikasi memungkinkan perusahaan untuk memperluas ruang lingkup kegiatan ekonomis dan mencapai efisiensi biaya yang lebih besar.

4. ANALISIS SWOT

Analisis SWOT (Strengths- Weaknesses-Opportunities-Threats) adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi pemasaran. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara simultan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman (Rangkuti, 2001). Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dengan faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*). Setiadi dan Sutanto (2021) menjelaskan bahwa analisis swot merupakan sebuah proses dimana tim manajemen mengidentifikasi factor internal dan eksternal yang berpotensi memengaruhi kinerja perusahaan di masa mendatang. Tahapan ini memberikan gambaran yang berguna bagi perusahaan dalam mengevaluasi kondisi dan situasi mereka, serta mengklasifikasikan factor-faktor tersebut sebagai kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman. Analisis SWOT merupakan metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi factor-faktor yang memengaruhi pencapaian tujuan, baik dalam jangka pendek maupun jangka Panjang, Nazarudin (2020).

Setelah analisis SWOT dilakukan, strategi dapat dikembangkan dengan memanfaatkan matriks SWOT yang terdiri dari empat jenis strategi : SO (Strengths Opportunities), WO (Weakness Opportunities), ST (Strengths-Threats) dan WT (Weakness-Threats).

Adapun sarana untuk mengembangkan sebuah usaha dengan empat jenis strategi, yaitu (Umar, 2020) sebagai berikut :

1. Strategi SO ialah strategi yang memanfaatkan keahlian yang ada dan usaha internal untuk memanfaatkan peluang dari luar.
2. Strategi WO ialah strategi yang bertujuan untuk mengatasi kekurangan internal dalam organisasi dengan memanfaatkan peluang eksternal, yang sehingga mampu membuat kekurangan tersebut bisa diperbaiki.
3. Strategi ST dapat dikatakan sebagai strategi yang memberi acuan untuk kekuatan internal sekaligus menggunakan berbagai cara untuk terhindar dari ancaman yang datang dari luar.
4. Strategi WT yaitu dimana suatu strategi yang bersifat defensive yang bertujuan untuk memberi penanganan dalam kekurangan internal serta menghindari ancaman-ancaman dari luar.

Tabel.1 Matriks SWOT

Faktor-faktor Internal Faktor-faktor eksternal	Strengths (Kekuatan)	Weaknesses (Kelemahan)
Oportunities (Peluang)	Strategi SO Memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar- besarnya.	Startegi WO Strategi yang diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
Threats (Ancaman)	Strategi ST Strategi yang ditetapkan berdasarkan kekuatan yang dimiliki organisasi untuk mengatasi ancaman.	Strategi WT Strategi yang ditetapkan berdasarkan kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada seta menghindari ancaman.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian yang kami lakukan merupakan jenis penelitian yang menggunakan metode deskriptif kualitatif dirasa tepat untuk menggali secara mendalam strategi pengembangan kewirausahaan “Warung Jamur Mang Yayat” dalam mengembangkan usaha budidaya jamur tiram, sehingga dapat memperoleh pemahaman yang lebih kaya mengenai pengalaman, perspektif, dan praktik yang unik dari “Warung Jamur Mang Yayat” yang dimana data didapat dari hasil observasi dan wawancara yang kemudian dianalisis dengan menggunakan analisis SWOT. Wawancara adalah suatu tahapan dan proses untuk mendapatkan berbagai informasi dengan melakukan komunikasi dengan dialog antara peneliti dan responden (Supriyanto dan Maharani, 2013). Wawancara dalam penelitian ini

bertujuan untuk mendapatkan pemahaman lebih lanjut tentang usaha yang sedang dijalankan dengan mengajukan pertanyaan langsung kepada pemilik usaha. Setelah melalui tahapan observasi dan wawancara, data-data tersebut kemudian dianalisis menggunakan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) untuk mengidentifikasi posisi Warung Jamur Mang Yayat dalam industri budidaya serta faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi strategi bisnisnya.

- A. Pengumpulan data: Data dikumpulkan melalui observasi dan wawancara lapangan di Warung Jamur Mang Yayat.
- B. Analisis Data : Data diklasifikasikan menjadi dua jenis (data internal dan data eksternal). Data internal meliputi, informasi mengenai kelebihan dan kelemahan Warung Jamur Mang Yayat seperti Sumber Daya Manusia, Infrastruktur, dan Strategi Bisnis. Data eksternal mencakup informasi mengenai peluang dan risiko yang terkait dengan Warung Jamur Mang Yayat seperti tren konsumen, persaingan, dan peraturan pemerintah. Analisis SWOT : Analisis SWOT: Data dikategorikan menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Faktor internal meliputi kelemahan dan kekuatan, sedangkan yang meliputi faktor eksternal yaitu ancaman dan peluang. Analisis SWOT dilakukan dengan menggunakan tabel analisis SWOT dan matriks SWOT untuk mengetahui posisi Warung Jamur Mang Yayat. Perumusan Strategi: Berdasarkan hasil analisis SWOT, strategi bisnis yang direkomendasikan untuk Warung Jamur Mang Yayat adalah diversifikasi produk dan pasar. Strategi ini didasarkan pada kekuatan internal yang ada dan kesempatan yang tersedia di pasar. karena itu, metode penelitian ini dilakukan agar membantu Warung Jamur Mang Yayat untuk mengetahui bagaimana analisis SWOT dapat membantu dalam mengembangkan strategi bisnis yang lebih efektif dan efisien serta perubahan dalam lingkungan usaha budidaya.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah melakukan observasi dan wawancara, maka hal tersebut dapat membentuk analisis SWOTnya yang tentunya dalam hal ini akan menggambarkan situasi dan kondisi usaha yang sedang dijalankan serta strategi-strategi apa saja yang harus ditetapkan dan diharapkan dalam menjalankan usaha tersebut dengan suatu matriks SWOT.

1. ANALISIS SWOT

- Kekuatan (Strengths)

Kekuatan merupakan suatu kondisi yang positif bagi suatu organisasi atau perusahaan. Factor yang memengaruhi kekuatan tersebut antara lain aspek yang memberikan nilai positif

dan keunggulan bersaing yang signifikan. Hal ini tentunya menjadi pembeda dari suatu organisasi atau perusahaan bisnis dengan pesaingnya dan mampu memuaskan konsumen, pelanggan atau kepentingan lainnya. Kekuatan-kekuatan yang disadari adalah Langkah penting dalam kemajuan suatu organisasi atau perusahaan, yang diajarkan dengan Langkah nyata untuk memperkuat dan mempertahankan keunggulan tersebut agar perusahaan dapat berkembang lebih baik daripada sebelumnya.

- Kelemahan (Weakness)

Kelemahan yang mengacu pada kondisi atau aspek yang mewakili kelemahan suatu organisasi atau perusahaan. Setiap organisasi atau perusahaan mempunyai kelemahan disamping daripada kelebihan. Sesuai dengan pertanyaan-pertanyaan yang sering muncul seperti bagaimana strategi dapat dikembangkan untuk mengurangi atau bagaimana menghilangkan kelemahan usaha atau bagaimana mengantisipasi kelemahan-kelemahan tersebut. Tentunya kelemahan-kelemahan tersebut disebabkan oleh beberapa banyak hal dan banyak factor, antara lain : contohnya adalah keterbatasan fasilitas, kualitas sumber daya manusia yang masih kurang, kepercayaan konsumen, dan lainnya. Namun kelemahan tersebut dapat diterjemahkan menjadi keunggulan-keunggulan yang berbeda dari pesaing.

- Peluang (Opportunities)

Peluang tentunya dapat dilihat dari situasi atau kondisi di luar organisasi atau bisnis yang dapat memberikan keuntungan. Peluang dapat berupa jangkauan pasar yang menunjukkan minat terhadap produk, mengidentifikasi produk yang belum begitu terkenal di pasar, mengubah sesuatu hal yang dilihat dari pesaing lain atau hal-hal positif dengan konsumen. Beberapa situasi dan kondisi yang sering dijadikan peluang untuk keunggulan sebuah organisasi atau perusahaan antara lain sebagai berikut: Adanya suatu kecenderungan pasar yang tertarik pada suatu produk tertentu, adanya identifikasi pada suatu produk yang belum memperoleh perhatian dari pasar, adanya perubahan kondisi perdagangan dengan pesaing-pesaing lainnya dan adanya hubungan baik dengan konsumen.

- Ancaman (Threats)

Ancaman adalah situasi atau kondisi di luar organisasi atau bisnis yang berpotensi mengganggu operasional. Ancaman dapat dikategorikan berdasarkan tingkat keparahan dan kemungkinan terjadinya. Ancaman yang berat mempunyai dampak yang besar dan lebih besar kemungkinannya untuk terjadi, sedangkan ancaman yang tidak berat mempunyai dampak yang lebih kecil dan kecil kemungkinannya untuk terjadi. Ancaman ini penting untuk segera diatasi agar tidak menghambat terwujudnya visi dan misi perusahaan.

Berdasarkan hasil dari wawancara dan observasi kelompok kami, didapat hasil yang dibentuk analisis SWOT dalam usaha yang mampu menjelaskan sebuah kondisi dan situasi usaha “Warung Jamur Mang Yayat” dan didapat juga bagaimana strategi yang harus diterapkan agar usaha tersebut tetap berjalan baik melalui matriks SWOT.

Tabel.2 Matriks SWOT

Faktor-faktor Eksternal / Faktor-faktor Internal	Strengths (Kekuatan) 1. Mampu membuat bibit jamur (S1) 2. Kualitas jamur yang terbilang bagus (S2) 3. Pelayanan yang baik (S3) 4. Lokasi yang strategis (S4) 5. Pengelolaan keuangan/Manajemen Keuangan dapat dipantau secara baik (S5)	Weaknesses (Kelemahan) 1. Modal yang terbatas (W1) 2. Pemasaran online yang masih terbatas
Opportunities (Peluang) : 1. Petani jamur yang masih terbilang sedikit (O1) 2. Pasar yang terbuka luas dengan peminat cukup banyak (O2)	Strategi SO 1. Memperluas jangkauan pemasaran jamur untuk memperluas pasar (S1, S2, S4, O1,O2) 2. Peningkatan kualitas jamur untuk memperkuat dan memperluas jangkauan pasar (S1, S2, O1, O2) 3. Peningkatan kualitas pengelolaan, pelayanan perusahaan serta fasilitas perusahaan untuk memenuhi permintaan yang cukup tinggi (S3, S4, S5, O2)	Startegi WO 1. Peningkatan modal untuk memperluas jangkauan pasar (W1, O2) 2. Meningkatkan modal Memperbanyak SDM untuk produksi (W1, O1)
Threats (Ancaman) 1. Kekurangan Sumber Daya Manusia (SDM) (T1) 2. Keterbatasan modal usaha (T3)	Strategi ST 1. Meningkatkan jumlah SDA untuk membuat jamur yang berkualitas (S1, S2, T1) 2. Peningkatan SDA dengan memperhatikan peningkatan layanan dan pemilihan lokasi untuk keberlanjutan perusahaan (S3, S4, T1) 3. Meningkatkan permodalan serta manajemen keuangan perusahaan untuk keberlanjutan perusahaan (S5, T2)	Strategi WT 1. Meningkatkan permodalan untuk memperkuat persaingan perusahaan (W1, T2) 2. 2. Memperbesar modal untuk menambah tenaga kerja (W1, T1)

Setelah melakukan analisis SWOT terhadap “Warung Jamur Mang Yayat”, kami menemukan beberapa poin-poin penting yang dapat memengaruhi perkembangan strategi bisnis. Adapun beberapa poin terdiri dari :

1. Kelebihan “Warung Jamur Mang Yayat” antara lainnya adalah dari pembuatan dan pengelolaan bibit jamur, segi kualitas jamur, jenis produk unggulan yang dihasilkan, pelayanan yang diberikan kepada konsumen, pemilihan lokasi yang strategis dan manajemen keuangan yang dikelola melalui system aplikasi.
2. Namun, disamping kelebihan “Warung Jamur Mang Yayat” pula memiliki kelemahan. Kelemahan yang terdapat pada warung ini adalah terkait keberadaan modal yang terbatas serta dalam pemasaran berbasis online yang hanya masih melayani pembelian baglog dan bibit saja.
3. Adapun peluang “Warung Jamur Mang Yayat” adalah dapat dilihat dari petani Jamur yang berada di Kabupaten Tasikmlaya yang terbilang sedikit masih terhitung jari mampu menjadikan “Warung Jamur Mang Yayat” memiliki peluang yang besar dalam mengembangkan usahanya. Adapun peluang lainnya yaitu dengan pasar yang luas dengan peminat yang cukup banyak akan permintaan jamur menjadikan “Warung Jamur Mang Yayat” ramai dan banyak dikunjungi oleh konsumen.
4. Namun terdapat ancaman di “Warung Jamur Mang Yayat” yaitu kekurangan sumber daya manusia. Adapun keinginan “Warung Jamur Mang Yayat” adalah ingin merekrut para petani millennials atau petani generasi muda agar berminat untuk berbudidaya jamur dengan harapan petani jamur di Kabupaten Tasikmalaya dapat bertambah banyak. Ancaman modal untuk bahan baku, pembuatan property kumbung menjadi ancaman lainnya di “Warung Jamur Mang Yayat”.

2. STRATEGI PENGEMBANGAN

Berdasarkan hasil analisis SWOT dapat dirumuskan beberapa strategi pengembangannya, Adapun diantaranya adalah :

1. Dengan memanfaatkan kekuatan yang ada, “Warung Jamur Mang Yayat” dapat berfokus pada peningkatan kualitas layanan dan peningkatan pada jumlah produksi. Peningkatan kualitas pengelolaan, pelayanan serta fasilitas perusahaan untuk memenuhi permintaan yang cukup tinggi. Tujuan dari strategi ini adalah untuk meningkatkan kepuasan konsumen dan mengembangkan serta mampu memenuhi permintaan para konsumen.
2. Mengatasi kelemahan memerlukan bantuan melalui bantuan sumbangan dana dari pemerintah ataupun bantuan dana dari pihak yang berkaitan langsung dengan “Warung Jamur Mang Yayat”. Dengan peningkatan modal untuk memperluas jangkauan pasar

dan juga memperbanyak SDM untuk produksi dapat dijadikan sebagai cara untuk mengatasi kelemahan dari usaha “Warung Jamur Mang Yayat”.

3. Untuk memanfaatkan peluang tersebut “Warung Jamur Mang Yayat” dapat melakukan perekrutan agar petani jamur di Kabupaten Tasikmalaya semakin banyak, Adapun selain perekrutan “Warung Jamur Mang Yayat” dapat melakukan pelatihan khusus bagi petani millennials agar dapat menarik minat para petani millennials guna budidaya jamur tiram.
4. Strategi yang dapat diterapkan untuk mengatasi ancaman adalah analisis pesaing secara berkala, pelatihan petani millennials, serta pemahaman tentang preferensi konsumen. Strategi pengembangan lainnya dapat dengan meningkatkan jumlah SDA untuk membuat jamur yang berkualitas dengan memperhatikan peningkatan layanan dan pemilihan lokasi untuk keberlanjutan perusahaan. Permodalan serta manajemen keuangan perusahaan untuk keberlanjutan perusahaan dirasa dibutuhkan untuk meningkatkan strategi pengembangan keberlanjutan dari usaha tersebut. Secara keseluruhan, analisis SWOT dapat membantu dalam pertumbuhan dan perkembangan dalam dinamika pasar dengan perumusan strategi.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

“Warung Jamur Mang Yayat” ini dapat dikatakan sebagai usaha yang sudah banyak dikenal oleh masyarakat dengan jamur yang banyak peminatnya. Warung Jamur Mang Yayat merupakan usaha yang bergerak di budidaya tanaman yang menggunakan analisis SWOT untuk mengembangkan strategi bisnisnya. Warung budidaya ini telah memiliki kondisi yang cukup baik (dimana kekuatan peluang melebihi jika dianalisis jumlahnya dengan kelemahan dan ancaman). Dengan peluang pasar yang cukup terbuka dapat menjadikan “Warung Jamur Mang Yayat” sebagai usaha budidaya jamur yang akan banyak diminati dan banyak permintaan dari konsumen. Kualitas jamur yang baik serta pelayanan yang baik dapat menjadi poin penting kekuatan “Warung Jamur Mang Yayat” ini. Namun, dengan keterbatasan modal dan keterbatasan SDM tidak menyurutkan harapan dalam mengembangkan pada usaha budidaya jamur ini. “Warung Jamur Mang Yayat” dengan analisis SWOTnya yang dapat dilihat dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancamannya yang masih bisa diatasi dapat menjadi usaha budidaya jamur yang banyak diminati dan menjadi usaha budidaya jamur yang terkenal.

Saran

Saran yang dapat diberikan :

1. Diharapkan agar pemilik Warung Jamur Mang Yayat agar lebih memperhatikan factor-faktor yang memengaruhi perkembangan usahanya, baik internal maupun eksternal.
2. Pemilik diharapkan dapat mengembangkna usahanya dengan menggunakan altenatif strategi yang dipilih dengan menggunakan analisis SWOT.
3. Analisis SWOT mampu membantu memperluas keunggulan kompetitif dan meningkatkan penjualan dengan memanfaatkan kekuatan internal, mengatasi kelemahan, danantisipasi ancaman.
4. Oleh karena itu, analisis SWOT akan membantu dalam menyusun strategi yang lebih efektif dan efisien.

6. DAFTAR REFERENSI

Rangkuti, F. (2016). Analisis SWOT : Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta. Gramedia Pustaka Utama

Zianah Safitri. Wendi El. Viona Paskreyanti Sitorus. Indah Noviyanti. (2024). Analisis SWOT terhadap Pengembangan Strategi Bisnis pada Warung Makan Asyik Desa Baluinjuk. Bangka Belitung. Jurnal Manuhara : Pusat Penelitian Ilmu Manajemen dan Bisnis.

Rika Sylvia. Diana Hayati. (2023). Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Pemasaran Produk INDOSAY pada PT X. Banjarmasin. Dinamika Ekonomi. Jurnal Ekonomi dan Bisnis.

Nazarudin, H. (2020). Manajemen Staretgik. Palembang: NoerFikri Offset.

Umar, H. (2020). Manajemen Strategik; Konsep dan Analisis. Jakarta: The Jakarta Business Research Center Retrieved.

Rahman, M. Fatur. Teknik Analisis SWOT untuk Menyusun KKP DIKLATPIM dan RENSTRA.