

ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TANI JAMUR TIRAM PUTIH PADA UD SRIKANDI

Melynia Febi Hardi

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi, Jembatan Bulan, Timika, Indonesia
febbynhia19@gmail.com

Rulan L. Manduapessy ^{*1}

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi, Jembatan Bulan, Timika, Indonesia
rulanmanduapessy01@gmail.com

Abstract

This research aims to evaluate the business feasibility and development strategy of white oyster mushroom farming at UD Srikandi. In the research results, the financial, marketing and technical/technological aspects were declared feasible, while the legal and management aspects were declared not yet feasible. For the business development strategy, a SWOT analysis was carried out to identify internal and external factors that influence UD Srikandi. Alternative strategies are then determined by focusing on SO strategies or supporting aggressive strategies, namely maintaining and improving partnerships with customers, developing the use of technology, and maintaining product quality. In this way, UD Srikandi can maintain business viability and develop the white oyster mushroom farming business well.

Keywords: financial aspects, management aspects, marketing aspects, business development strategy, SWOT.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi kelayakan usaha dan strategi pengembangan usaha tani jamur tiram putih pada UD Srikandi. Dalam hasil penelitian, aspek finansial, pemasaran dan teknis/teknologi dinyatakan layak, sedangkan aspek hukum, dan manajemen, dinyatakan belum layak. Untuk strategi pengembangan usaha, analisis SWOT dilakukan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi UD Srikandi. Alternatif strategi kemudian ditentukan dengan fokus pada strategi SO atau mendukung strategi agresif, yaitu menjaga dan meningkatkan kemitraan dengan pelanggan, mengembangkan penggunaan teknologi, dan menjaga kualitas produk. Dengan demikian, UD Srikandi dapat mempertahankan kelayakan usaha dan mengembangkan usaha tani jamur tiram putih dengan baik.

Kata Kunci: aspek finansial, aspek manajemen, aspek pemasaran, strategi pengembangan usaha, SWOT.

¹ Korespondensi Penulis

PENDAHULUAN

Usaha adalah kegiatan yang dilakukan oleh kelompok atau individu untuk mencapai tujuan tertentu, biasanya adalah memperoleh keuntungan finansial. Usaha dapat berupa bisnis, produksi barang atau jasa, atau kegiatan ekonomi lainnya. Namun, seperti yang telah disebutkan, usaha juga mengandung risiko dan ketidakpastian yang harus dikelola dengan baik oleh pemilik usaha. Untuk itu, analisis kelayakan usaha perlu dilakukan sebelum memulai usaha atau melakukan perubahan signifikan dalam usaha yang sudah berjalan.

Menurut Sobana (2018:28-29), Kelayakan bisnis atau usaha merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidaknya bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasikan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal dalam waktu yang tidak ditentukan, misalnya rencana peluncuran produk baru. Dalam studi kelayakan, terdapat beberapa aspek yang perlu dinilai, yaitu aspek hukum, aspek pemasaran, aspek finansial, aspek teknis dan teknologi, dan aspek manajemen. Sehingga pemilik usaha dapat menentukan apakah usaha yang dilakukan layak. Apabila hasil dari penilaian kurang layak maka diperlukan perbaikan sesuai dengan indikator yang digunakan. Salah satu kegiatan usaha yang tidak terlepas dari pentingnya studi kelayakan adalah usaha tani jamur tiram putih.

Jamur tiram putih merupakan salah satu dari jenis jamur yang memiliki banyak manfaat bagi kesehatan dan dapat dikonsumsi sebagai bahan makanan. Kandungan yang ada pada jamur tiram putih di antaranya protein, serat, dan nutrisi lainnya. Jamur tiram merupakan salah satu jenis jamur yang paling banyak dibudidayakan dan memiliki potensi pasar yang cukup besar. Usaha jamur tiram putih yang semakin populer di kalangan masyarakat yang terus berkembang. Namun disisi lain usaha ini sangat rentan akan kegagalan produksi karena komponen-komponen pendukung proses produksi seperti bibit serta teknik budidaya usaha jamur yang masih terbilang sulit ini menjadi kendala utama yang mana berdampak pada tidak maksimalnya proses produksi jamur yang mana berdampak pada pendapatan petani bahkan sampai merugi. Terdapat beberapa petani jamur tiram putih yang ada di kota Timika namun tidak banyak petani yang dapat bertahan dan mengembangkan usahanya selain dikarenakan sulitnya mendapatkan bibit, teknik budidaya yang sulit, teknologi yang kurang memadai terdapat pula faktor seperti iklim, cuaca serta kelembapan udara dan hama pada jamur yang perlu dihadapi oleh para petani jamur. Salah satu pengusaha tani jamur tiram putih yang dapat bertahan dan terus mengembangkan usahanya di Kota Timika adalah usaha dagang Srikandi.

UD Srikandi yang berlokasi di jalan Hasanudin, Kelurahan Pasar Sentral, Mimika merupakan salah satu usaha tani jamur tiram putih. Keberhasilan UD Srikandi dalam mempertahankan usahanya yaitu selain di Kota Timika memiliki ketersediaan bahan baku yang mudah didapat seperti serbuk kayu, serbuk gergaji yang dapat dimanfaatkan

sebagai media tumbuh yang nantinya akan dibuat menjadi baglog. UD Srikandi berupaya meningkatkan produksi jamur tiram putih dan memperluas area pemasaran produknya. Maka diperlukan strategi pengembangan usaha yang tepat untuk dapat memenuhi kebutuhan pasar yang diproyeksi semakin meningkat. Berikut adalah data produksi lima tahun terakhir usaha tani jamur tiram putih pada UD Srikandi.

Tabel 1. 1
Jumlah Produksi dan Omset Penjualan Jamur Tiram Putih

Tahun	Ju,mlah Baglog	Produksi (Kg)	Harga Jual/Kg	Omset Penjualan/Kg
2018	15.000	15.400	Rp 35.000	Rp 539.000.000
2019	25.000	17.080	Rp 35.000	Rp 597.800.000
2020	30.000	19.800	Rp 25.000	Rp 495.000.000
2021	30.000	14.000	Rp 40.000	Rp 560.000.000
2022	30.000	12.600	Rp 40.000	Rp 504.000.000

Sumber : UD Srikandi, 2023

Produksi jamur tiram putih pada tabel 1.1 dapat dilihat bahwa pada tahun 2018 memakai media tanam sebanyak 15.000 baglog dengan jumlah produksi 15.400 Kg/tahun dan memiliki omset Rp 539.000.000/tahun yang merupakan langkah awal yang baik karena hasil yang didapat sesuai dengan harapan sehingga UD Srikandi memberanikan diri untuk mengembangkan usahanya dengan menambah media tanam baglog ditahun berikutnya. Namun pada dua tahun belakangan mengalami penurunan pada tahun 2021-2022 dengan jumlah media tanam sebanyak 30.000 baglog tetapi mengalami penurunan produksi yang secara berturut-turut menjadi 14.000 kg/tahun dan 12.600kg/tahun. Terjadinya penurunan produksi dikarenakan terkendala oleh kondisi cuaca di kota Timika yang tidak menentu, selain itu kendala teknis seperti sulitnya mendapatkan bibit yang berkualitas sehingga menghambat pertumbuhan jamur yang menyebabkan hasil panen tidak optimal serta perawatan budidaya jamur dalam hal pengendalian hama dan penyakit pada jamur. selain itu UD Srikandi juga belum mampu mengolah produknya ketika terjadi kelebihan panen, sehingga harus dijual dengan harga murah bahkan sampai dibuang. Kendala tersebut menjadi faktor utama yang harus diperhatikan oleh UD Srikandi. Oleh karenanya diperlukan perencanaan yang baik serta perlu dikaji apa saja yang menjadi penghambat dan peluang dimasa yang akan datang, sehingga dapat meminimalkan kemungkinan hasil yang tidak diinginkan dapat diatasi dalam usaha tani jamur tiram putih, juga menerapkan strategi pengembangan yang tepat.

Melihat dari uraian latar belakang di atas maka analisis kelayakan usaha dilakukan guna meminimalisir besar risiko yang akan ditanggung oleh pelaku usaha sehingga dapat menjadi contoh oleh para pengusaha tani jamur tiram putih lainnya dan apabila kesimpulan dari hasil penilaian di nyatakan kurang layak maka perlu diadakan perbaikan sesuai dengan indikator penilaian yang digunakan.

Berdasarkan permasalahan yang di temukan maka penulis tertarik untuk meneliti dengan judul “Analisis Kelayakan Usaha Dan Strategi Pengembangan Usaha Tani Jamur Tiram Putih Pada UD Srikandi”

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif yaitu suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif adalah untuk membuat deskripsi, gambaran, atau lukisan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat, serta hubungan antar fenomena yang diselidiki.

Dalam penelitian metode deskriptif digunakan untuk menggambarkan tingkat kelayakan Usaha Tani Jamur Tiram Putih UD Srikandi yang ditinjau dari aspek hukum, aspek pemasaran, aspek finansial, aspek teknis dan teknologi dan aspek manajemen. Juga merancang strategi pengembangan usaha melalui analisis SWOT pada Usaha Tani Jamur Tiram Putih UD Srikandi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Data

Berkaitan dengan kelayakan usaha pada usaha tani jamur tiram putih pada UD Srikandi, maka dilakukan analisis untuk mengetahui apakah usaha tersebut layak atau tidak berdasarkan aspek finansial, aspek hukum, aspek pemasaran, aspek teknis dan teknologi dan aspek manajemen, dan merancang strategi pengembangan usaha, sehingga hasil yang didapatkan akan menjadi pertimbangan bagi pemilik usaha untuk ke depannya.

Dalam menganalisis kelayakan usaha berdasarkan aspek finansial maka dilakukan pengujian dengan menggunakan analisis *Revenue Cost Rasio* dengan cara membagi total penerimaan dengan total biaya di mana bila rasio R/C lebih dari 1 artinya usaha tani jamur tiram layak untuk dijalankan. Sedangkan untuk menguji kelayakan usaha dari aspek hukum, aspek pemasaran, aspek teknik dan teknologi dan aspek manajemen dilakukan analisis Triangulasi Sumber yaitu dengan membandingkan suatu informasi yang diperoleh dari beberapa sumber yang berpendapat sama dan menghasilkan data yang akurat dan positif maka usaha tersebut layak untuk dijalankan. Kemudian untuk merancang strategi pengembangan usaha dilakukan analisis SWOT. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan

strategi yang didasarkan untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang dan meminimalkan kelemahan dan ancaman yang dibantu dengan matriks SWOT.

Analisis Finansial (*Revenue Cost Rasio*)

Analisis finansial digunakan untuk mengetahui apakah usaha yang diusahakan layak dan menguntungkan untuk dikembangkan. Adapun untuk mengetahui kelayakan usaha tani jamur tiram putih UD Srikandi, maka diperlukan beberapa perhitungan-perhitungan biaya sebagai berikut :

a. Biaya tetap

Biaya tetap yaitu biaya yang harus dikeluarkan oleh UD Srikandi yang penggunaannya tidak habis dalam satu kali produksi dan tidak di pengaruhi oleh tingkat produksi, biaya tetap yang diperoleh dalam penelitian ini yaitu : biaya penyusutan kumbung, biaya penyusutan peralatan, upah tenaga kerja, biaya listrik dan pajak tanah. Biaya tetap pada usaha tani jamur tiram UD Srikandi dapat dilihat pada tabel 5.1.

No.	Uraian	Rata-rata (Rp/Periode)	
1	Penyusutan Kumbung	Rp	5.000.000
2	Penyusutan Peralatan	Rp	1.097.600
3	Upah Tenaga Kerja	Rp	60.000.000
4	Listrik	Rp	24.000.000
5	Pajak Bumi dan Bangunan	Rp	109.000
Total Biaya Tetap (TFC)		Rp	90.206.600

Sumber : Data diolah, 2023

Berdasarkan Tabel 5.1 menunjukkan bahwa nilai penyusutan kumbung yang dikeluarkan UD Srikandi dalam menjalankan usahanya yaitu sebesar Rp 5.000.000, nilai penyusutan peralatan yang digunakan Rp 1.097.600 di mana peralatan yang digunakan antara lain drum pengukus, kompor, sekop, cangkul, tangki semprot, keranjang panen, selang air, timbangan, ayakan dan rak baglog. Upah tenaga kerja menggunakan 2 orang tenaga kerja, untuk 2 orang pekerja Rp 60.000.000/tahun dengan biaya per bulannya Rp 2.500.000/orang. Biaya listrik yang di dikeluarkan yaitu sebesar Rp 24.000.000/ tahunnya dengan biaya per bulannya sebesar Rp 2.000.000,

sedangkan biaya pajak tanah yang dikeluarkan Rp 109.000. Jadi total biaya tetap yang di keluarkan selama 1 tahun produksi yaitu sebesar Rp 90.206.600.

b. Biaya variabel

Biaya variabel merupakan biaya yang bersifat berubah-ubah. Biaya variabel yang dikeluarkan oleh UD Srikandi yaitu bahan-bahan yang diperlukan dalam pembuatan media tanam baglog seperti, sebuk kayu, dedak, kapur, kapas, minyak tanah, dan plastik untuk baglog, termasuk juga biaya transportasi dapat dilihat pada tabel 5.2

Tabel 5. 2
Biaya Variabel Usaha Tani Jamur Tiram Putih
Pada UD Srikandi Selama 1 Tahun Produksi

No.	Uraian	Rata-rata (Rp/Periode)	
1	Serbuk Kayu	Rp	6.300.000
2	Dedak	Rp	7.200.000
3	Kapur	Rp	18.000.000
4	Kapas	Rp	2.880.000
5	Plastik Uk 18cm x 20cm	Rp	6.000.000
6	Jagung	Rp	100.000
7	Minyak Tanah	Rp	13.500.000
8	Transportasi dan komunikasi	Rp	18.000.000
Total Biaya Variabel (TVC)		Rp	73.080.000

Sumber : Data diolah, 2023

Pada tabel di atas menunjukkan bahwa biaya variabel yang dikeluarkan merupakan bahan-bahan yang digunakan untuk membuat media tanam jamur tiram. Untuk biaya transportasi dan komunikasi juga termasuk biaya variabel karena harga dari bahan bakar sendiri semakin mahal dan biaya yang harus dikeluarkan mencapai Rp 18.000.000/tahunnya dengan pengeluaran rata-rata setiap bulannya Rp 1.500.000.

c. Biaya total

Biaya total merupakan penjumlahan antara biaya tetap dengan biaya variabel. Biaya total yang dikeluarkan untuk usaha tani jamur tiram putih dapat dilihat pada tabel 5.3

Tabel 5. 3
Biaya Total Usaha Tani Jamur Tiram Putih
Pada UD Srikandi Selama 1 Tahun Produksi

No.	Jenis Biaya	Nilai (Rp/Periode)
1	Biaya Tetap (TFC)	Rp 90.206.600
2	Biaya Variabel (TVC)	Rp 73.080.000
Total Biaya Rata-rata TC= TFC + TVC		Rp 163.286.600

Sumber : Data diolah, 2023

Berdasarkan tabel 5.3 diketahui bahwa total biaya produksi usaha tani jamur tiram putih yaitu sebesar Rp 163.080.600/tahunnya, di mana biaya tetap memiliki pengeluaran biaya sebesar Rp 90.206.600 yang lebih besar di bandingkan biaya variabelnya yaitu sebesar Rp 73.080.000.

d. Penerimaan usaha tani jamur tiram putih

Penerimaan adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual. Adapun penerimaan yang di terima oleh UD Srikandi dapat dilihat pada tabel 5.4

Tabel 5. 4
Penerimaan Usaha Tani Jamur Tiram Putih Pada UD Srikandi Selama 1
Tahun Produksi

No.	Uraian	Harga/Kg	Jumlah Kg/Tahun	Total Penerimaan
1	Jamur Tiram	Rp 40.000	12.600 Kg	Rp 504.000.000

Sumber : Data diolah, 2023

Berdasarkan tabel 5.4 di atas dapat dilihat bahwa total penerimaan usaha jamur tiram putih selama 1 tahun produksi yaitu sebesar Rp 504.000.000, dengan jumlah produksi 1.050Kg/tahunnya yang dijual dengan harga Rp 40.000/Kg. Jumlah produksi jamur tiram perharinya mencapai rata-rata 35 Kg, dengan penerimaan per harinya sebesar Rp 1.400.000.

e. Pendapatan usaha tani jamur tiram putih

Pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh UD Srikandi dari hasil pengurangan antara penerimaan dengan total biaya. Adapun total pendapatan yang diterima UD Srikandi dapat dilihat dari tabel 5.5 berikut ini.

Tabel 5. 5
Pendapatan Usaha Tani Jamur Tiram Putih Pada UD Srikandi Selama 1 Tahun Produksi

No.	Keterangan	Jumlah (Rp)	
1	Penerimaan (TR)	Rp	504.000.000
2	Total Biaya (TC)	Rp	163.286.600
Pendapatan (Rp) $\pi = TR-TC$		Rp	340.713.400

Sumber : Data diolah, 2023

Berdasarkan tabel 5.5 dapat dilihat bahwa jumlah pendapatan yang diperoleh UD Srikandi adalah sebesar Rp 340.713.400/tahunnya, yang mana total penerimaan di kurangi dengan total biaya yang dibutuhkan selama 1 tahun. Dengan begitu dapat dilakukan pengukuran rasio perbandingan untuk melihat besarnya tingkat keuntungan pada UD Srikandi dengan menggunakan *Revenue Cost Rasio*.

f. Analisis (R/C Rasio)

Analisis *Revenue Cost Rasio* adalah perbandingan antara penerimaan dengan total biaya, yang dapat dilihat pada tabel 5.6 berikut.

Tabel 5. 6
Analisis R/C Rasio pada Usaha Tani Jamur Tiram Putih Pada UD Srikandi Selama 1 Tahun Produksi

No.	Pendapatan Usaha	Jumlah (Rp)	
1	Penerimaan (TR)	Rp	504.000.000
2	Total Biaya (TC)	Rp	163.286.600
Revenue Cost Ratio (R/C=TR/TC)			3.09

Sumber : Data diolah, 2023

Berdasarkan perhitungan *Revenue Cost Rasio* pada tabel diatas dengan membandingkan total penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan oleh UD Srikandi di peroleh nilai R/C Rasio sebesar 3.09 Karena nilai R/C Rasio ini lebih besar dari pada 1, maka sesuai dengan ketentuan analisis kelayakan usaha pada aspek finansial usaha tani jamur tiram putih dinyatakan layak.

Analisis Triangulasi

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data dengan cara memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu sendiri, untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembandingan terhadap data itu.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan triangulasi sumber sebagai teknik untuk mengecek keabsahan atau kebenaran data.

a. Aspek Hukum

Dalam penelitian pada aspek hukum ini informan utama yang menjadi narasumber adalah pemilik sekaligus pengelola tempat usaha tani jamur tiram putih UD Srikandi Ibu Reni, dan informan tambahan Frido dan Pak Edi.

a) Kelengkapan perijinan

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Reni selaku pemilik UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Tidak punya, belum dibuatkan”

Demikian pula saat mewawancarai Frido, selaku karyawan di UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Tidak ada”

Demikian pula saat mewawancarai Bapak Edi selaku suami dari Ibu Reni, didapatkan informasi bahwa,

“Tidak ada”

Berdasarkan indikator dari aspek hukum dan hasil wawancara yang dilakukan peneliti, maka disimpulkan bahwa pada usaha tani jamur tiram putih Ibu Reni belum dinyatakan layak dari aspek hukum karena, belum memiliki surat-surat izin yang dibutuhkan dalam melaksanakan usahanya.

b. Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran sering di katakan sebagai aspek dasar dalam menentukan kelayakan usaha. Aspek ini dilakukan untuk menilai seberapa besar potensi pasar yang ada untuk produk yang akan ditawarkan, mengetahui keadaan pasar yang dikuasai para pesaing dan bagaimana mengatasi permintaan pasar terhadap produk yang dipasarkan, serta strategi pemasaran yang akan dijalankan untuk menangkap peluang pasar yang ada. Untuk memperjelas pernyataan di atas peneliti mengajukan beberapa pertanyaan kepada informan utama yang digunakan adalah Ibu Reni dan informan tambahan Frido, Bapak Dasimin, dan Bapak Siswanto

a) Pasar yang dituju dalam memasarkan jamur tiram putih

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Reni selaku pemilik UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Di pasar baru, mas-mas sayur keliling”

Demikian pula saat mewawancarai Frido, selaku karyawan di UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Suplai jamur tiram ini biasanya ke mas sayur atau ke pasar juga, seperti ke pasar sentral dan pasar lainnya”

Demikian pula saat mewawancarai Bapak Siswanto selaku pedagang sayur keliling yang menjadi pelanggan di UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Ke pasar, dan ke pedagang keliling seperti saya”

Demikian pula saat mewawancarai Bapak Dasimin sebagai informan tambahan selaku pemilik usaha pesaing, didapatkan informasi bahwa,

“Selama ini saya titipkan ke penjual sayur di pasar”

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka disimpulkan bahwa pemasaran jamur tiram putih milik Ibu Reni dipasarkan di pasar dan pedagang sayur keliling, sama seperti pengusaha pesaing yang juga memasarkan produknya dipasar.

b) Target pasar yang dituju

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Reni selaku pemilik UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Targetnya sudah ada kita mau memasarkannya sampai luar Kota Timika”

Demikian pula saat mewawancarai Frido, selaku karyawan di UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Sementara ini difokuskan untuk sekitar Timika saja”

Demikian pula saat mewawancarai Bapak Dasimin selaku pemilik usaha pesaing, didapatkan informasi bahwa,

“Belum ada, jadi jualnya ke masyarakat umum, dan di pasar”

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka disimpulkan bahwa target pasar jamur tiram putih milik Ibu Reni pemasarannya di fokuskan untuk melayani permintaan di sekitar Kota Timika dan sampai ke luar kota, sama seperti pengusaha pesaing yang belum memiliki target pasar dan hanya melayani permintaan di Kota Timika.

c) Posisi pasar pada konsumen

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Reni selaku pemilik UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“iya, sudah. Sudah tahu itu produk jamur dari Srikamdi

Demikian pula saat mewawancarai Frido, selaku karyawan di UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Sudah, masyarakat sudah tahu, jamur yang dikonsumsi ini jamur dari Srikandi”

Demikian pula saat mewawancarai Bapak Dasimin selaku pemilik usaha pesaing, didapatkan informasi bahwa,

“Sudah, sudah paham”

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka disimpulkan bahwa posisi pasar dalam memasarkan jamur tiram putih milik Ibu Reni sudah di kenali oleh masyarakat. Begitu juga dengan pengusaha pesaing yang sudah memiliki posisi pasarnya pada konsumennya.

d) Cara pemilihan kualitas jamur

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Reni selaku pemilik UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Cara memilihnya itu, cari yang berwarna putih, segar, dan tidak berair”

Demikian pula saat mewawancarai Frido, selaku karyawan di UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Jamur yang berkualitas itu dilihat dari warnanya masih putih, kemudian bersih, dan tekstur jamurnya itu tidak berair”

Demikian pula saat mewawancarai Bapak Siswanto selaku pedagang sayur keliling yang menjadi pelanggan di UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Yang segar, yang masih putih, dan tidak kuning”

Demikian pula saat mewawancarai Bapak Dasimin sebagai informan tambahan selaku pemilik usaha pesaing, didapatkan informasi bahwa,

“Tidak terlalu berair, tidak terlalu tua”

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka disimpulkan bahwa dalam memilih jamur yang berkualitas milik Ibu Reni dengan melihat warna jamur, tekstur jamur, dan kesegaran jamur. Begitu juga dengan pengusaha pesaing yang memilih jamur berkualitas dengan cara melihat tekstur jamur itu sendiri.

e) Harga jual jamur tiram per 1 Kg

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Reni selaku pemilik UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“40.000 per Kg”

Demikian pula saat mewawancarai Frido, selaku karyawan di UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Kalau di sini kita jual per Kg 40.000”

Demikian pula saat mewawancarai Bapak Siswanto selaku pedagang sayur keliling yang menjadi pelanggan di UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“40.000 per Kg”

Demikian pula saat mewawancarai Bapak Dasimin sebagai informan tambahan selaku pemilik usaha pesaing, didapatkan informasi bahwa,

“Kalau per Kg saya jual 50.000”

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka disimpulkan bahwa harga jamur tiram putih milik Ibu Reni adalah Rp 40.000/Kg, sedangkan harga jamur tiram pada pengusaha pesaing adalah Rp 50.000/Kg.

f) Strategi promosi yang dilakukan dalam memasarkan jamur tiram putih

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Reni selaku pemilik UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Saya posting di Facebook, Whatsapp, terus ada juga yang dari mulut ke mulut sehingga banyak orang yang tahu”

Demikian pula saat mewawancarai Frido, selaku karyawan di UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Biasanya kita menggunakan promosi dari mulut ke mulut, juga kita promosikan jamur ini lewat sosial media salah satunya Facebook, WA”

Demikian pula saat mewawancarai Bapak Dasimin selaku pemilik usaha pesaing, didapatkan informasi bahwa,

“Iya di Facebook, saya posting sebelum saya jual keliling”

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka disimpulkan bahwa dalam melakukan strategi promosi jamur tiram putih milik Ibu Reni di promosikan melalui mulut ke mulut dan melalui sosial media, begitu juga dengan pengusaha pesaing yang mempromosikan jamur tiram melalui mulut ke mulut dan sosial media.

g) Tempat usaha atau saluran distribusi mudah dijangkau

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Reni selaku pemilik UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Mudah dijangkau, karena dekat dengan jalan raya”

Demikian pula saat mewawancarai Frido, selaku karyawan di UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Sangat mudah karena dekat dari jalan besar, lokasi produksinya juga tidak terlalu masuk jauh ke dalam jalur juga”

Demikian pula saat mewawancarai Bapak Siswanto sebagai informan tambahan selaku pedagang sayur keliling yang menjadi pelanggan tetap di UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Ya, tidak jauh dari jalan raya”

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka disimpulkan bahwa tempat usaha milik Ibu Reni mudah dijangkau karena dekat dengan jalan raya dan tidak masuk jalur.

Berdasarkan indikator kelayakan usaha dari aspek pemasaran dan hasil wawancara yang dilakukan peneliti, maka disimpulkan bahwa pada usaha tani jamur tiram putih Ibu Reni dinyatakan layak dari aspek pemasaran karena, UD Srikandi dapat menguasai keadaan pasar yang dikuasai pesaing, serta dapat menjalankan strategi pemasaran dan dapat menangkap peluang pasar yang ada dengan baik.

h) Aspek Teknis dan Teknologi

Aspek teknis dan teknologi merupakan salah satu aspek penentu suatu usaha layak atau tidak dijalankan. Pada UD Srikandi, ada beberapa hal yang berkaitan dengan aspek teknis dan teknologi ini, seperti penentuan *layout* yang sesuai juga dengan kemudahan dalam mendapatkan bahan untuk membuat media tanam, luas area budidaya, peralatan dan teknologi yang digunakan.

i) Kondisi listrik dan air dalam proses produksi

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Reni selaku pemilik UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Listrik itu utamanya, kalau kaya mati lampu begitukan air juga tidak bisa menyala terus kalau cuaca panas mau siram itu tidak bisa akhirnya jamurnya mati”

Demikian pula saat mewawancarai Frido, selaku karyawan di UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Yang menjadi kendala itu hanya ketika mungkin mati lampu itu kita susah untuk mendapatkan air untuk menyiram jamur-jamur”

Demikian pula saat mewawancarai Bapak Edi selaku suami dari Ibu Reni yang membantu Ibu Reni di UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Masalah utamanya cuaca”

Demikian pula saat mewawancarai Bapak Dasimin sebagai informan tambahan selaku pemilik usaha pesaing, didapatkan informasi bahwa,

“Kadang cuaca”

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka disimpulkan bahwa tempat usaha milik Ibu Reni mudah untuk mendapatkan akses sarana listrik dan air, hanya saja terkendala saat adanya pemadaman listrik, begitu juga tempat usaha pesaing yang tidak mengalami masalah dalam mendapatkan akses sarana listrik dan air.

j) Luas kumbung untuk budidaya jamur tiram putih

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Reni selaku pemilik UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Yang 10x20 ada 2, yang 7x10 itu ada 4”

Demikian pula saat mewawancarai Frido, selaku karyawan di UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Ada banyak, salah satunya yang di sebelah sana itu ada yang ukuran 10x20, ada yang di sebelah sini ukuran 7x10 ”

Demikian pula saat mewawancarai Bapak Dasimin selaku pemilik usaha pesaing, didapatkan informasi bahwa,

“4x8”

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka disimpulkan bahwa tempat usaha milik Ibu Reni memiliki luas kumbung 10x20 meter dan 7x10 meter. Sedangkan tempat usaha pesaing memiliki luas kumbung 4x8 meter.

k) Peralatan yang digunakan

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Reni selaku pemilik UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Ada kompor, drum pengukus, sekop, cangkul banyak sih..”

Demikian pula saat mewawancarai Frido, selaku karyawan di UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Ada drum untuk masak baglognya, cangkul, sekop juga bisa, ayakan, semprot, keranjang untuk panen, kemudian selang digunakan untuk menyiram”

Demikian pula saat mewawancarai Bapak Dasimin selaku pemilik usaha pesaing, didapatkan informasi bahwa,

“Drum, kompor minyak tanah”

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka disimpulkan bahwa peralatan yang digunakan di tempat usaha milik Ibu Reni memiliki jenis peralatan yang beragam dan disesuaikan dengan kebutuhan proses produksi. Sama halnya dengan tempat usaha pesaing yang memiliki alat produksi yang beragam pula.

l) Bahan baku pembuatan media tanam jamur tiram putih

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Reni selaku pemilik UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Sudah ada pemasoknya, kalau kita butuh tinggal telepon nanti diantar”

Demikian pula saat mewawancarai Frido, selaku karyawan di UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Itu bisa via telepon, karena menyediakan nomor yang bisa dihubungi untuk melakukan pemesanan ”

Demikian pula saat mewawancarai Bapak Dasimin selaku pemilik usaha pesaing, didapatkan informasi bahwa,

“kalau serbuk kita ambil saja di somel, kalau dedak ya jelas beli sama tepung jagung”

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka disimpulkan bahwa tempat usaha milik Ibu Reni memiliki mitra dalam memasok bahan-bahan yang dibutuhkan untuk membuat media tanam baglog. Sedangkan tempat usaha pesaing belum memiliki mitra untuk memasok bahan media tanam yang diantarkan langsung ke lokasi usaha.

m) Proses produksi jamur tiram putih

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Reni selaku pemilik UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Dimulai dari mempersiapkan kumbung atau rumah jamur. kemudian pengayakan dan pencampuran media tanam, kemudian diisi ke dalam plastik-plastik. Kalau sudah baglog-baglog tadi itu di masak, direbus biar steril selama kurang lebih 4 jam. Setelah itu diangkat dan didinginkan. Kalau sudah dingin bibit-bibit jamur bisa di pindahkan ke baglog, terus tinggal tunggu saja sampai miselia jamur tumbuh, nanti jamurnya keluar dari sini sudah nanti tinggal dirawat saja seterusnya”

Demikian pula saat mewawancarai Frido, selaku karyawan di UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Buat baglognya, kemudian rebus, sesudah rebus 4 jam baru kasih dingin kemudian mungkin setelah itu besok baru ditanam bibitnya habis itu dipindahkan ke kumbung sesudah itu sisa kita rawat saja, kita mungkin siram setiap hari sampai jamurnya tumbuh”

Demikian pula saat mewawancarai Bapak Dasimin selaku pemilik usaha pesaing, didapatkan informasi bahwa,

“Media tanamnya diisi ke plastik-plastik, terus di kukus setelah itu dingin baru diisi bibit di tanami bibir F2”

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka disimpulkan bahwa di tempat usaha milik Ibu Reni proses produksi jamur dilakukan dengan pembuatan media tanam, dan dimasak selama 4 jam, setelah itu dilakukan pemindahan bibit ke media tanam dan seterusnya calon jamur tadi dirawat hingga tumbuh dan mencapai masa panen. Begitu pula tempat usaha pesaing, yang juga memulai proses produksinya dengan pembuatan media tanam, merebus media tanam, pemindahan bibit sampai dengan perawatan hingga masa panen jamur.

n) Teknologi yang digunakan

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Reni selaku pemilik UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Teknologi di kita tidak pakai, kita pakai manual saja”

Demikian pula saat mewawancarai Frido, selaku karyawan di UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Sejauh ini belum ada ya, karna, di sini semua manual. Semprot jamur juga kita pakai manual”

Demikian pula saat mewawancarai Bapak Dasimin selaku pemilik usaha pesaing, didapatkan informasi bahwa,

“Oh tidak ada, cuman manual saja disemprot”

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka disimpulkan bahwa di tempat usaha milik Ibu Reni dalam memproduksi jamur belum menggunakan teknologi dan hanya dilakukan secara manual, begitu pun tempat usaha milik pesaing bahwa kegiatan produksi jamur dilakukan dengan manual.

o) Penataan ruangan dalam produksi jamur tiram putih

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Reni selaku pemilik UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Tidak ada penataan ruangan sih, ya cuman kita taruh begitu sudah”

Demikian pula saat mewawancarai Frido, selaku karyawan di UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“tidak ada penataan ruangan, jadi hanya seperti begini saja, semua jadi kumbung”

Demikian pula saat mewawancarai Bapak Edi sebagai suami dari Ibu Reni yang membantu Ibu Reni di UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Ya begitu saja kita”

Demikian pula saat mewawancarai Bapak Dasimin sebagai informan tambahan, selaku pemilik usaha pesaing, didapatkan informasi bahwa,

“Tidak ada, sistem rak kita”

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka disimpulkan bahwa tempat usaha milik Ibu Reni tidak memiliki penataan tata ruang yang khusus.

p) Aspek Manajemen

Aspek manajemen merupakan salah satu aspek penentu dalam suatu usaha dapat dikatakan layak atau tidak di lakukan. Pada UD Srikandi terdapat beberapa indikator penilaian usaha yang berkaitan dengan aspek manajemen, seperti perencanaan produksi, analisis deskripsi pekerjaan dan berkaitan dengan struktur organisasi di dalam usah ini. Dalam penelitian ini yang menjadi informan utama adalah Ibu Reni dan informan tambahan Frido dan Bapak Edi.

q) Penjadwalan proses produksi

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Reni selaku pemilik UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Tidak ada, kalau sudah habis kita bikin lagi”

Demikian pula saat mewawancarai Frido, selaku karyawan di UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Perencanaan proses produksinya sebenarnya ada, cuma tidak di jalankan. Jadi istilahnya itu kita bikin saja ”

Demikian pula saat mewawancarai Bapak Edi sebagai selaku suami dari Ibu Reni yang membantu Ibu Reni di UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Gak ada”

Demikian pula saat mewawancarai Bapak Dasimin sebagai informan tambahan, selaku pemilik usaha pesaing, didapatkan informasi bahwa,

“Sebetulnya ada cuma kadang pelaksanaannya yang beda”

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka disimpulkan bahwa tempat usaha milik Ibu Reni belum memiliki penjadwalan perencanaan dalam proses produksi jamur tiram.

r) Jabatan dan tanggung jawab serta wewenang pekerjaan

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Reni selaku pemilik UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Tidak ada, kita kerjakan sama-sama”

Demikian pula saat mewawancarai Frido, selaku karyawan di UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Di sini tidak ada, jadi semua di sini kerja apa yang harus di kerja ya di kerja sama-sama tidak ada jabatan-jabatan tertentu”

Demikian pula saat mewawancarai Bapak Edi sebagai selaku suami dari Ibu Reni yang membantu Ibu Reni di UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Iya, semua mencakup”

Demikian pula saat mewawancarai Bapak Dasimin sebagai informan tambahan, selaku pemilik usaha pesaing, didapatkan informasi bahwa,

“Iya, tidak ada”

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka disimpulkan bahwa untuk deskripsi jabatan, tanggung jawab dan wewenang di tempat usaha milik Ibu Reni belum dimiliki. Begitu pun di tempat usaha pesaing yang juga belum memiliki deskripsi dan spesifikasi pekerjaan.

s) Jumlah karyawan yang dimiliki

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Reni selaku pemilik UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Ada dua, Frido sama Max”

Demikian pula saat mewawancarai Frido, selaku karyawan di UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Hanya kami berdua saja”

Demikian pula saat mewawancarai Bapak Edi sebagai selaku suami dari Ibu Reni yang membantu Ibu Reni di UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Ada dua”

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka disimpulkan bahwa tempat usaha milik Ibu Reni memiliki dua karyawan yaitu Frido dan Max.

t) Struktur organisasi

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Reni selaku pemilik UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Tidak ada, semua di sini sistemnya kekeluargaan”

Demikian pula saat mewawancarai Frido, selaku karyawan di UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Tidak punya, cuman bos sebagai atasan dan saya dengan Max sebagai karyawan saja”

Demikian pula saat mewawancarai Bapak Edi sebagai selaku suami dari Ibu Reni yang membantu Ibu Reni di UD Srikandi, didapatkan informasi bahwa,

“Tidak ada”

Demikian pula saat mewawancarai Bapak Dasimin sebagai informan tambahan, selaku pemilik usaha pesaing, didapatkan informasi bahwa,

“Tidak ada, sistem rak kita”

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka disimpulkan bahwa tempat usaha milik Ibu Reni tidak memiliki struktur organisasi, dan kegiatan pekerjaan dilakukan secara kekeluargaan.

Analisis SWOT

Berdasarkan hasil pengambilan data di lapangan, dihasilkan faktor-faktor internal dan eksternal yang merupakan faktor-faktor utama yang berpengaruh terhadap pengembangan usaha tani jamur tiram putih di UD Srikandi.

1. Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal UD Srikandi

a. Identifikasi faktor internal kekuatan

Kekuatan (*strenghts*), adalah sumber daya, keterampilan atau keunggulan-keunggulan lain yang berhubungan dengan para pesaing perusahaan dan kebutuhan pasar yang dapat dilayani oleh perusahaan yang diharapkan dapat dilayani. Kekuatan adalah kompetensi khusus yang memberikan keunggulan kompetitif bagi perusahaan di pasar. Berikut ini faktor kekuatan yang dimiliki oleh UD Srikandi.

b. Memiliki lokasi usaha yang strategis

UD Srikandi memiliki lokasi usaha yang strategis. Di mana lokasi tersebut dekat dengan jalan raya, dan berada dekat dengan pasar, sehingga mudah di akses oleh para pelanggan dan konsumen.

c. Tempat usaha yang luas

UD Srikandi memiliki tempat usaha yang luas, sehingga dapat menampung produksi jamur tiram yang lebih banyak. Luas kumbung yang dimiliki UD Srikandi yaitu 10x20 meter berjumlah 2 dan untuk ukuran 7x10 meter berjumlah 2 dengan jumlah maksimal kapasitas penampungan media tanam berjumlah 30.000 baglog.

d. Memiliki produk yang berkualitas

UD Srikandi mampu memberikan produk jamur yang berkualitas kepada konsumen. Kualitas produk menjadi fokus utama UD Srikandi sebab kualitas merupakan salah satu kebijakan penting dalam meningkatkan daya saing produk yang harus memberikan kepuasan bagi konsumen. Oleh karenanya UD Srikandi akan dipilah terlebih dahulu jamur-jamur tiram tersebut dan setelah itu baru akan di pasarkan kepada konsumen.

e. Harga yang bersaing

UD Srikandi memiliki harga jual jamur tiram yang bersaing dengan pengusaha pesaing lainnya, yang mana UD Srikandi menjual produknya dengan harga Rp 40.000/kg sedangkan pengusaha pesaing memiliki harga Rp 50.000/kg

f. SDM yang berkualitas

Tenaga kerja yang dimiliki oleh UD Srikandi merupakan tenaga kerja yang terampil dalam merawat dan membudidayakan jamur tiram, kemampuan dan penguasaan serta ketelatenan yang dimiliki cukup baik, sehingga dapat menghasilkan jamur yang berkualitas.

g. Memiliki distributor

UD Srikandi sudah menjalin kerja sama yang baik dengan para distributornya seperti pedagang sayur yang mana akan memasarkan produknya

hingga ke konsumen. Hal tersebut menjadi kekuatan untuk UD Srikandi dapat bersaing dengan kompetitor dan tidak risau akan pesaing baru.

h. Memiliki transportasi pribadi

Alat transportasi merupakan faktor penting dalam mendukung pelayanan yang kepada konsumen. UD Srikandi memiliki transportasi yang berupa mobil *pick up* yang memudahkan UD Srikandi dalam pendistribusian jamur kepada para konsumen.

i. Bahan baku selalu tersedia

Bahan baku yang digunakan untuk membuat media tanam UD Srikandi mampu secara mandiri mudah didapatkan dan mampu memenuhi kebutuhan dalam pengadaan barang produksi seperti bibit, media tanam.

j. Identifikasi faktor internal kelemahan

Kelemahan (*weaknesses*), adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan dan kapabilitas yang secara efektif menghambat kinerja perusahaan, keterbatasan tersebut dapat berupa fasilitas, sumber daya keuangan, kemampuan manajemen dan keterampilan perusahaan. Berikut ini faktor kelemahan yang dimiliki UD Srikandi.

k. Belum ada inovasi untuk mengolah jamur

Saat mengalami kelebihan panen, UD Srikandi belum dapat menangani atau mengolah kelebihan panen itu. Hal itu membuat jamur yang sudah di panen tersebut harus dibuang karena sifat jamur yang tidak bisa bertahan lama pada suhu ruangan. Walaupun dapat disimpan di dalam lemari pendingin tetapi hal tersebut dapat membuat jamur lebih lembap dan membuat jamur cepat membusuk.

l. Masih kesulitan menangani penyakit pada jamur

Kumbang jamur yang lembap membuat ngengat yang menyerang jamur berkembang biak dengan cepat. Ngengat yang memakan jamur sangatlah beragam, seperti kupu-kupu malam, agas bahkan semut juga masih sulit untuk diatasi oleh UD Srikandi.

m. Sistem pembukuan keuangan belum berjalan dengan baik

Pelaporan keuangan atau pembukuan sangat penting dalam mengelola sebuah usaha. Dengan adanya pembukuan diharapkan mempermudah UD Srikandi dalam mengontrol keuangan yang masuk dan keluar, sehingga didapat pelaporan yang jelas. Namun sayangnya UD Srikandi belum memiliki pembukuan, sehingga tidak dapat mengontrol berapa uang yang masuk dan berapa uang yang keluar dalam kegiatan usahanya.

n. Promosi yang kurang menarik

Dalam memasarkan suatu produk perlu dilakukannya promosi, namun UD Srikandi sendiri belum mampu membuat promosi yang menarik untuk menambah

minat beli konsumennya. Promosi yang dilakukan hanya sekedar akan sulit untuk menarik perhatian calon pembeli.

o. Produk jamur yang tidak dapat bertahan lama

Produk yang dihasilkan UD Srikandi adalah jamur, umumnya jamur memang tidak dapat bertahan lama setelah dipanen. Maksimal jamur dapat bertahan di dalam suhu ruangan hanya selama 2 hari sedangkan di dalam lemari pendingin hanya 4 hari. Walaupun dapat disimpan di lemari pendingin tetapi akan tetap mengubah kualitas dari jamur tersebut menjadi layu dan berair.

p. Belum memiliki izin usaha

Izin usaha merupakan hal penting yang harus dipenuhi karena akan memberikan dampak yang cukup besar dalam memasarkan produk. UD Srikandi yang belum memiliki perizinan berusaha akan kesulitan jika akan menjalin kerja sama dengan perusahaan untuk dapat memasarkan produknya.

q. Belum mengembangkan penggunaan teknologi

Teknologi yang semakin berkembang dapat mempermudah UD Srikandi dalam proses pembudidayaan jamur tiram, namun sayangnya UD Srikandi belum melakukan upaya yang maksimal untuk penggunaan teknologi yang mana dapat digunakan untuk memaksimalkan hasil produksinya.

r. Identifikasi faktor eksternal peluang

Peluang (*opportunities*), adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Kecenderungan-kecenderungan penting merupakan salah satu sumber peluang, seperti perubahan teknologi dan meningkatnya hubungan antara perusahaan dengan pembeli atau pemasok merupakan gambaran peluang bagi perusahaan. Berikut ini faktor peluang yang dimiliki UD Srikandi.

s. Memiliki kemitraan yang baik dengan pemasok bahan baku

Hubungan kemitraan yang baik menjadi sebuah peluang yang mana dapat meningkatkan kerja sama dengan pihak lain. UD Srikandi sendiri memiliki hubungan kemitraan yang baik dengan pemasok bahan baku untuk membuat media tanam, hal itu memudahkan UD Srikandi dalam pembelian bahan baku, tidak perlu harus mencari keluar lagi dan langsung diantarkan ke lokasi usaha.

t. Perubahan gaya hidup masyarakat

Perubahan gaya hidup masyarakat menuju hidup sehat menjadikan jamur tiram sebagai olahan produk pengganti daging. Selain dikarenakan kandungan yang dimiliki jamur tiram sendiri sangat banyak bagi kesehatan tubuh, rasanya yang enak menjadikan peluang untuk di usahakan yang belum memiliki produk pengganti jamur.

u. Tingkat permintaan jamur meningkat

Masyarakat yang sudah mengenal dan mengetahui cara pengolahan jamur yang dapat dijadikan banyak macam masakan, membuat permintaan jamur di UD Srikandi semakin meningkat setiap tahunnya.

v. Memiliki pelanggan tetap

Dalam proses pemasarannya UD Srikandi sudah memiliki pelanggan, seperti penjual sayur di pasar, penjual sayur keliling, bahkan pelanggan yang secara pribadi langsung membeli jamur tiram ke tempat lokasi usaha. Hal ini membuat UD Srikandi memiliki peluang yang semakin baik dalam meningkatkan kualitas pelayanannya.

w. Identifikasi faktor eksternal ancaman

Ancaman (*threats*), adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi sekarang atau tidak diinginkan perusahaan. Berikut faktor ancaman yang dimiliki UD Srikandi.

x. Cuaca yang tidak menentu

Cuaca dapat menjadi salah satu ancaman bagi kelancaran produksi jamur. Kota Timika termasuk kota yang memiliki cuaca yang tidak menentu, sehingga membuat UD Srikandi kewalahan untuk dapat mengatasi ancaman cuaca ini dan dapat menyebabkan gagal panen dan tidak dapat memaksimalkan produksinya.

y. Pertumbuhan penyakit pada jamur meningkat

Penyakit pada jamur dan hama pada jamur menjadikan jamur sulit untuk tumbuh hingga siap panen, penyakit dan hama yang dihadapi oleh UD Srikandi seperti ketika tempat budidaya sangat lembap akan membuat miselium jamur sulit untuk tumbuh dan berangsur membusuk, saat terjadi pembusukan akan ada hama yang beterbangan di area sekitaran jamur.

z. Munculnya pesaing baru

Dalam menjalankan suatu usaha tidak selamanya berjalan dengan mulus. Banyak tantangan yang tentu membutuhkan berbagai strategi agar bisnis tersebut tetap berjalan. Semakin berpotensi bisnis itu akan semakin banyak juga pesaingnya, UD Srikandi khususnya harus memiliki konsistensi dan mendalam ilmu tentang berbisnis agar tetap bisa bertahan menghadapi persaingan.

aa. Kenaikan harga bahan bakar minyak

Dalam proses produksinya UD Srikandi memerlukan bahan bakar minyak yang digunakan untuk proses sterilisasi media tanam jamur baglog, sehingga kenaikan harga bahan bakar minyak sangat mengganggu aktivitas produksi jamur tiram di UD Srikandi

bb. Belum ada bantuan dari pemerintah setempat

Dalam menangani penyakit pada jamur UD Srikandi masih mengalami kesulitan dan perlu adanya bantuan dari pemerintah setempat untuk memberikan penyuluhan maupun edukasi untuk menangani masalah pada jamur.

cc. Perhitungan Bobot, Rating dan Skor Faktor Internal dan Eksternal UD Srikandi

Setelah faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman diidentifikasi pada lingkup UD Srikandi maka dilakukan perhitungan bobot, rating dan skor pada tabel IFAS dan EFAS pada masing-masing faktor secara terpisah.

Bobot ditentukan berdasarkan penilaian kondisi saat ini dan rating berdasarkan tingkat kepentingan/urgensi penanganan dari 1-5.

Untuk penentuan bobot (penilaian kondisi saat ini) pada faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) di beri skala (1=sangat kurang baik, 5=sangat baik di mana nilai bobot tidak boleh lebih dari 1. Pilihan pemberian nilai untuk bobot adalah :

- Nilai 1= Sangat kurang baik
- Nilai 2 = Kurang baik
- Nilai 3 = Cukup baik
- Nilai 4 = Baik
- Nilai 5 = Sangat baik

Penentuan rating (tingkat kepentingan / urgensi penanganan) pada masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 5 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk faktor kekuatan dan peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating +5, tetapi jika peluangnya kecil, diberi rating +1). Pemberian nilai rating kelemahan dan ancaman adalah kebalikannya.

Tabel 5. 7
IFAS Kekuatan

No.	Strength	Bobot %	Rating	Skor =Bobot x Rating
1	Memiliki lokasi usaha yang strategis	0,14	3,6	0,51
2	Tempat usaha yang luas	0,13	3,6	0,48
3	Jamur yang dihasilkan berkualitas	0,11	3,4	0,36
4	Harga yang bersaing	0,15	3,8	0,56
5	Memiliki kualitas SDM yang baik	0,11	3,2	0,36
6	Memiliki disrtibutor	0,12	3,8	0,44
7	Memiliki transportasi Pribadi	0,11	3,8	0,42

8	Pasokan bahan baku selalu tersedia	0,13	3,4	0,46
TOTAL		1,00		3,58

Sumber : Data diolah, 2023

Berdasarkan hasil perhitungan pada tabel 5.7 IFAS (kekuatan) berada pada titik 3,58 berdasarkan penilaian kondisi saat ini dan tingkat kepentingan/urgensi penanganan pada UD Srikandi.

Tabel 5. 8
IFAS Kelemahan

No.	Kelemahan	Bobot %	Rating	Skor = Bobot x Rating
1	Belum ada inovasi untuk mengolah jamur	0,15	2	-0,31
2	Masih kesulitan menangani penyakit pada jamur	0,21	-1,8	-0,38
3	Sistem pembukuan keuangan belum berjalan dengan baik	0,21	-2,2	-0,47
4	Promosi yang kurang menarik	0,13	-2	-0,26
5	Produk jamur yang tidak dapat bertahan lama	0,12	-1,8	-0,21
6	Belum memiliki izin usaha	0,18	-2,8	-0,49
7	Belum menggunakan teknologi yang semakin berkembang	0,13	-2,4	-0,32
TOTAL		1,00		-2,16

Sumber : Data diolah, 2023

Berdasarkan hasil perhitungan pada tabel 5.8 IFAS (kelemahan) berada pada titik -2,16 berdasarkan penilaian kondisi saat ini dan tingkat kepentingan/urgensi penanganan pada UD Srikandi.

Tabel 5. 9
EFAS Peluang

No.	Opportunities	Bobot %	Rating	Skor =Bobot x Rating
1	Memiliki kemitraan yang baik dengan pemasok bahan baku	0,18	3,8	0,68
2	Perubahan gaya hidup masyarakat sehat	0,16	3,4	0,55
3	Tingkat permintaan jamur meningkat	0,16	3,2	0,52
4	Memiliki pelanggan tetap	0,17	3,6	0,61
TOTAL		1,00		3,51

Sumber : Data diolah, 2023

Berdasarkan hasil perhitungan pada tabel 5.9 EFAS (peluang) berada pada titik 3,51 berdasarkan penilaian kondisi saat ini dan tingkat kepentingan/urgensi penanganan pada UD Srikandi.

Tabel 5. 10
EFAS Ancaman

No.	Threats	Bobot %	Rating	Skor =Bobot x Rating
1	Cuaca yang tidak menentu	0,26	-1,2	-0,32
2	Pertumbuhan penyakit pada jamur meningkat	0,22	-1,4	-0,31
3	Munculnya pesaing baru	0,21	-1,8	-0,38
4	Kenaikan harga bahan bakar minyak	0,14	-2,6	-0,36
5	Belum ada bantuan dari pemerintah	0,17	-2,8	-0,47
TOTAL		1,00		-1,83

Sumber : Data diolah, 2023

Berdasarkan hasil perhitungan pada tabel 5.10 EFAS (ancaman) berada pada titik -1,83 berdasarkan penilaian kondisi saat ini dan tingkat kepentingan/urgensi penanganan pada UD Srikandi.

a. Matriks SWOT dan diagram SWOT

Setelah perhitungan bobot, skor, rating dan membuat tabel EFAS dan IFAS untuk masing-masing faktor maka akan di tentukan alternatif strategi dalam matriks SWOT yaitu sebagai berikut.

Tabel 5. 11

Matriks SWOT

Faktor-faktor Internal (IFAS)	<u>Strength/</u> <u>Kekuatan (S)</u>	<u>Weaknesses /</u> <u>Kelemahan (W)</u>
1. Memiliki lokasi usaha yang strategis	1. Memiliki lokasi usaha yang strategis	1. Belum ada inovasi untuk mengolah jamur
2. Tempat usaha yang luas	2. Tempat usaha yang luas	2. Masih kesulitan menangani penyakit pada jamur
3. Jamur yang dihasilkan memiliki kualitas yang unggul	3. Jamur yang dihasilkan memiliki kualitas yang unggul	3. Sistem pembukuan keuangan belum berjalan dengan baik
4. Harga yang bersaing	4. Harga yang bersaing	4. Promosi yang kurang menarik
5. Memiliki kualitas SDM yang baik	5. Memiliki kualitas SDM yang baik	5. Produk jamur yang tidak dapat bertahan lama
6. Memiliki distributor	6. Memiliki distributor	6. Belum memiliki izin usaha
7. Memiliki transportasi pribadi	7. Memiliki transportasi pribadi	7. Belum menggunakan teknologi yang semakin berkembang
8. Pasokan bahan baku selalu tersedia	8. Pasokan bahan baku selalu tersedia	

Faktor-faktor

Eksternal (EFAS)

Opportunity/ Peluang (O)

1. Memiliki kemitraan yang baik dengan pemasok bahan baku
2. Perubahan gaya hidup masyarakat
3. Tingkat permintaan jamur meningkat
4. Memiliki pelanggan tetap.

Strategi S-O

1. Memproduksi jamur tiram melebihi target produksi untuk memenuhi permintaan pasar (S1, S2, S3, S4, S6, S7, S8, O1, O2, O3,)
2. Memanfaatkan semua sumber daya yang ada untuk menjalin kerja sama dengan pemasok (S5, O1)
3. Mempertahankan dan meningkatkan kualitas pelayanan (S7, O4)

Strategi W-O

1. Memanfaatkan peranan teknologi untuk sistem informasi keuangan inovasi produk, proses produksi, dan mempromosikan produk (W3, W4, W7, O3)

Threat/Ancaman (T)

1. Cuaca yang tidak menentu
2. Pertumbuhan penyakit pada

Strategi S-T

1. Memiliki distributor yang siap menampung jamur dan tidak perlu risau dengan munculnya pesaing baru (S6, T3)

Strategi W-T

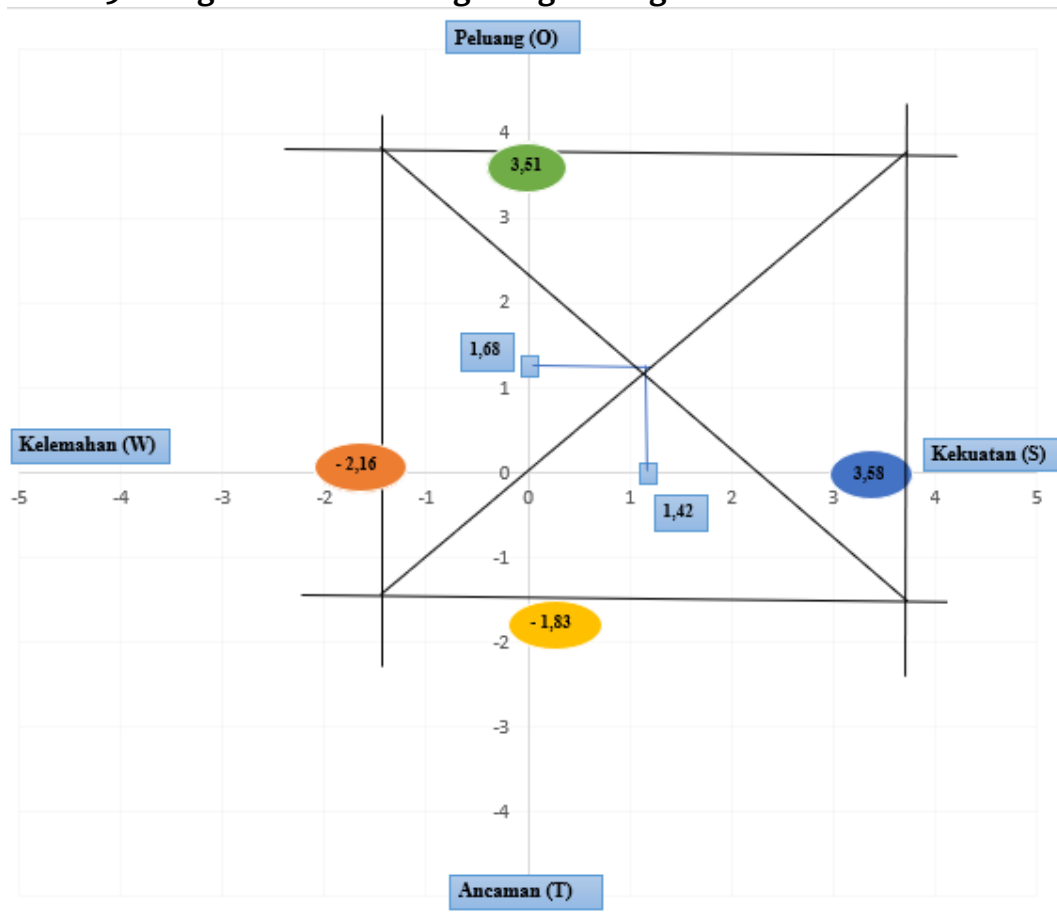
1. Memanfaatkan program pemerintah untuk menangani penyakit pada jamur dan

- | | | |
|--------------------------------------|--|------------------------------------|
| jamur meningkat | 2. Meningkatkan harga jual produk dengan memanfaatkan kualitas produk yang unggul (S5, T3) | memperoleh ijin usaha (W2, W6, T5) |
| 3. Munculnya pesaing baru | | |
| 4. Kenaikan harga bahan bakar minyak | | |
| 5. Belum ada bantuan dari pemerintah | | |

Sumber : Data diolah, 2023

Setelah melakukan alternatif strategi dalam Matriks SWOT maka dapat ditentukan kombinasi dari faktor internal dan eksternal dalam diagram SWOT yang tergambar berikut :

Gambar 5. 1 Diagram SWOT Strategi Pengembangan Usaha



Sumber : Data diolah, 2023

Dari hasil gambar 5.1 di ketahui bahwa diagram diatas menunjukkan bahwa nilai skor faktor kekuatan dan kelemahan berada pada titik 3,58 dan -2,16. Sedangkan nilai skor faktor peluang dan ancaman berada pada titik 3,51 dan -1,83. Dari keseluruhan nilai skor tersebut terbentuklah alternatif strategi yang dapat diambil adalah strategi SO, yaitu menunjukkan kekuatan serta memanfaatkan peluang yang ada dan strategi tersebut yang berada pada titik 1,42 untuk kekuatan (S) dan 1,68 untuk peluang (O).

Pembahasan Hasil Analisis

Kelayakan usaha tani jamur tiram putih pada aspek finansial

Untuk mengetahui apakah usaha tani jamur tiram putih yang dikelola pada UD Srikandi layak untuk diusahakan atau tidak secara finansial, maka digunakan analisis kelayakan usaha dengan kriteria yang harus dipenuhi yaitu $R/C > 1$.

Dari hasil analisis kelayakan usaha tani jamur tiram putih pada UD Srikandi secara finansial dengan menggunakan *Revenue Cost Ratio* (R/C Rasio) yaitu jumlah penerimaan hasil produksi usaha tani jamur tiram putih dibagi dengan seluruh biaya yang dikeluarkan selama satu tahun atau periode, maka di peroleh nilai R/C Rasio sebesar 3,09 yang mana dapat diartikan usaha tani jamur tiram putih UD Srikandi dikatakan layak secara finansial untuk diusahakan dan dapat diartikan bahwa setiap Rp 1,00 modal yang dikeluarkan maka akan kembali Rp 3,09.

Kondisi ini disebabkan lantaran biaya total yang di keluarkan oleh UD Srikandi tidak terlalu besar karena biaya yang di keluarkan untuk pembelian peralatan investasi memiliki harga yang relatif rendah sehingga mengeluarkan biaya yang tidak besar.

Kelayakan usaha tani jamur tiram putih pada aspek hukum

Dalam aspek ini yang akan dibahas adalah masalah kelengkapan dan keabsahan dokumen perusahaan, mulai dari bentuk badan usaha sampai izin-izin yang dimiliki yang mana menjadi indikator pengukuran kelayakan usaha dari aspek hukum. Kelengkapan dan keabsahan dokumen sangat penting, karena hal ini merupakan dasar yang akan menjadi peluang dalam menjalin kerja sama dengan perusahaan yang bergerak dalam pengolahan makanan untuk memperluas jangkauan pemasaran produknya.

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada pemilik usaha sekaligus pengelola UD Srikandi menggunakan metode triangulasi sumber maka, didapatkan dinyatakan bahwa usaha tani jamur tiram putih UD Srikandi tidak memiliki izin usaha dan tidak memenuhi kriteria dari indikator kelayakan usaha dari aspek hukum, maka usaha tani jamur tiram putih UD Srikandi dinyatakan belum layak dari aspek hukum.

Kelayakan usaha tani jamur tiram putih pada aspek pemasaran

Aspek pemasaran ini dilakukan untuk penilaian kelayakan dengan mengukur indikator penilaian seperti seberapa besar potensi pasar yang ada untuk produk yang akan ditawarkan, mengetahui keadaan pasar yang dikuasai para pesaing dan bagaimana

mengatasi permintaan pasar terhadap produk yang dipasarkan, serta strategi pemasaran yang akan dijalankan untuk menangkap peluang pasar yang ada.

Dari hasil analisis dengan menggunakan metode triangulasi sumber maka dapat disimpulkan bahwa usaha tani jamur tiram putih UD Srikandi dinyatakan layak dari aspek pemasaran, karena UD Srikandi dapat menguasai keadaan pasar yang di kuasai pesaing, serta dapat menjalankan strategi pemasaran dan dapat menangkap peluang pasar yang ada dengan baik.

Kelayakan usaha tani jamur tiram putih pada aspek teknis dan teknologi

Pada UD Srikandi, ada beberapa hal yang berkaitan dengan aspek teknis dan teknologi ini, seperti penentuan *layout* yang sesuai juga dengan kemudahan dalam mendapatkan bahan untuk membuat media tanam, luas area budidaya, peralatan dan teknologi yang digunakan.

Dari hasil analisis dengan menggunakan metode triangulasi sumber maka dapat disimpulkan bahwa usaha tani jamur tiram putih UD Srikandi dinyatakan layak dari aspek teknis dan teknologi, karena UD Srikandi memiliki lokasi usaha yang strategis mudah mendapatkan fasilitas air, listrik, tersedianya bahan baku hingga lokasi usaha yang dekat dengan pasar, maka dapat disimpulkan bahwa pada usaha tani jamur tiram putih UD Srikandi dinyatakan layak dari aspek teknis dan teknologi.

Kelayakan usaha tani jamur tiram putih pada aspek manajemen

Pada UD Srikandi terdapat beberapa indikator penilaian usaha yang berkaitan dengan aspek manajemen, seperti perencanaan produksi, analisis deskripsi pekerjaan dan berkaitan dengan struktur organisasi di dalam usah ini.

Dari hasil analisis dengan menggunakan metode triangulasi sumber maka dapat disimpulkan bahwa usaha tani jamur tiram putih UD Srikandi berdasarkan indikator kelayakan usaha dari aspek manajemen yang mana antara lain adalah perencanaan penjadwalan proyek, deskripsi jabatan serta spesifikasi pekerjaan dan struktur organisasi yang dimiliki, maka hasil dari wawancara yang dilakukan peneliti kepada pemilik usaha, dapat disimpulkan bahwa pada usaha tani jamur tiram putih UD Srikandi dinyatakan belum layak dari aspek manajemen.

Strategi pengembangan usaha tani jamur tiram putih

Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha pada UD Srikandi dengan mengambil langkah strategi yang tepat terlebih dahulu telah diidentifikasi faktor-faktor yang terdiri dari faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman).

Setelah diidentifikasi faktor-faktor tersebut kemudian menentukan alternatif strategi pada matriks SWOT dan menentukan titik diagram SWOT, maka fokus pada strategi yang dapat diambil yaitu strategi SO atau mendukung strategi agresif dengan penjelasan sebagai berikut.

- a. Memproduksi jamur tiram melebihi target produksi untuk memenuhi permintaan pasar

Ada beberapa cara untuk meningkatkan hasil produksi jamur tiram menggunakan teknologi dapat membantu dalam proses produksi dengan mengefisiensikan waktu dan penggunaan sumber semua daya yang dimiliki. Kemudian penggunaan komputer yang digunakan untuk mempermudah pelaporan penjualan serta sistem pembukuan dalam periode tertentu dapat membantu mengetahui perputaran uang dengan jelas sehingga dapat dikalkulasikan setiap periodenya. Untuk dapat memaksimalkan hasil produksi maka perlu dilakukan pemeriksaan jamur dari berbagai hama penyakit harus selalu diperhatikan karena banyaknya jamur yang terserang hama ulat pada saat media tanamnya sudah memasuki umur 60 hari.

- b. Memanfaatkan semua sumber daya yang ada untuk menjalin kerja sama dengan pemasok

Ada beberapa cara untuk meningkatkan kemitraan dengan pemasok bahan baku yang dapat dilakukan UD Srikandi untuk dapat membantu menyediakan bahan-bahan yang dibutuhkan dalam proses produksi yaitu dengan menjaga hubungan baik komunikasi yang terus terjaga agar tercapainya kerja sama yang baik antara UD Srikandi dan pemasok bahan baku

- c. Mempertahankan dan meningkatkan kualitas pelayanan

Untuk mempertahankan dan meningkatkan kualitas pelayanan maka UD Srikandi harus memaksimalkan sistem penjualan dengan mengantar produk ke pada konsumen yang tidak bisa datang langsung ke lokasi usaha, hal ini berguna agar konsumen yang tidak dapat ke tempat usaha dapat terjangkau dengan baik dan dapat meningkatkan penjualan jamur tiram.

KESIMPULAN

Dari hasil penelitian terhadap kelayakan usaha dan strategi pengembangan usaha tani jamur tiram putih pada UD Srikandi maka disimpulkan beberapa hal berikut :

- a. Aspek finansial dinyatakan layak, di mana nilai R/C Rasio sebesar 3,09 atau nilai tersebut lebih dari 1.
- b. Aspek hukum dinyatakan belum layak karena belum memiliki surat izin usaha yang dibutuhkan.
- c. Aspek pemasaran dinyatakan layak, karena hasil produksi UD Srikandi mampu memenuhi permintaan konsumen dengan kualitas, harga, sistem promosi sehingga penjualan mencapai target.
- d. Aspek teknis dan teknologi dinyatakan layak, karena UD Srikandi memiliki lokasi usaha yang strategis dan dekat dengan pasar, juga kemudahan mendapatkan bahan-bahan yang diperlukan dalam proses produksi.

- e. Aspek manajemen dinyatakan belum layak karena dalam proses produksinya UD Srikandi tidak memiliki penjadwalan perencanaan produksi dan sistem pembagian kerja serta deskripsi pekerjaan yang belum ditetapkan.
- f. Strategi pengembangan usaha tani jamur tiram putih berdasarkan analisis SWOT setelah diidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal tersebut kemudian didapat alternatif strategi pada matriks SWOT dan menentukan titik diagram SWOT, yang mana maka fokus pada strategi pengembangan usaha yang dapat diambil yaitu strategi SO atau mendukung strategi agresif antara lain :
 - 1) Memproduksi jamur tiram melebihi target produksi untuk memenuhi permintaan pasar.
 - 2) Memanfaatkan semua sumber daya yang ada untuk menjalin kerja sama dengan pemasok.
 - 3) Mempertahankan dan meningkatkan kualitas pelayanan.

Saran

Dari hasil kesimpulan di atas, adapun saran di dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Kepada pemilik usaha tani jamur tiram putih UD Srikandi mengenai kelayakan usaha

Dalam proses pemasarannya ijin usaha di perlukan agar dapat menjangkau pemasaran hingga kepada perusahaan-perusahaan yang ada di Kota Timika dan sampai ke luar Kota Timika. Oleh karena itu diharapkan UD Srikandi dapat memulai dan membuat izin usaha agar mampu menjalin kerja sama dengan pihak-pihak terkait.

Kemudian dalam proses produksi agar dapat dibuatkan jadwal perencanaan produksi sehingga para pekerja dapat memahami secara mandiri dan mengetahui deskripsi pekerjaannya dengan baik, tanpa harus di suruh terlebih dahulu.
- b. Kepada pemilik usaha tani jamur tiram putih UD Srikandi mengenai Strategi pengembangan usaha

UD Srikandi dapat menerapkan strategi agresif yaitu strategi SO di mana UD Srikandi dapat menggunakan semua kekuatannya untuk memanfaatkan peluang yang ada sehingga dapat meningkatkan penjualannya. Kemudian UD Srikandi juga harus mengevaluasi setiap kegiatan yang telah dijalankan sehingga akan diketahui kegiatan mana yang telah berjalan efisien dan efektif terutama dalam kegiatan produksi.

DAFTAR PUSTAKA

- Adindo, A. W. (2012). *Kewirausahaan dan Studi Kelayakan Bisnis untuk Memulai dan Mengelola Bisnis*. CV Budi Utama, Yogyakarta.
- Adnyana, I. M. (2020). *Studi Kelayakan Bisnis*. LPU-UNAS, Jakarta Selatan.
- Fatimah, F. N. A. D. (2020). *Teknik analisis SWOT Pedoman Menyusun Strategi yang*

- Efektif & Efisien Serta Cara Mengelola Kekuatan & Ancaman*. Anak Hebat Indonesia, Yogyakarta.
- Fitryani, V., Sucihati, R. N., & Sari, S. P. (2020). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Kain Tenun Dusun Lengas Desa Poto Kecamatan Moyo Hilir. *Ekonomi Dan Bisnis*, 8(2), 107–115. <https://doi.org/10.58406/jeb.v8i2.562>
- Ichsan, R. N., Nasution, L., & Sinaga, D. S. (2019). Studi kelayakan bisnis (Business feasibility study). CV. Sentosa Deli Mandiri, 275.
- Jeujanen, J. J. (2022). *Analisis Kelayakan Usaha Ternak Babi Bapak Baltasar Di Desa Kamoro Jaya Distrik Wania Kabupaten Mimika*. Skripsi STIE Jembatan Bulan.
- Kasmir, J. &. (2012). *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi Revisi. Jakarta : Kencana (Revisi). Kencana Prenada Media Group, Jakarta.
- Purnomo, R. A. (2018). *Studi Kelayakan Bisnis*. Unmuh Ponorogo Press, Ponorogo.
- Putri Wahyuni Arnold, Pinondang Nainggolan, & Darwin Damanik. (2020). Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tempe di Kelurahan Setia Negara Kecamatan Siantar Sitalasari. *Jurnal Ekuilnomi*, 2(1), 29–39. <https://doi.org/10.36985/ekuilnomi.v2i1.104>
- Rahmat, S. ; N. (2011). *Untung Besar dari Bisnis Jamur Tiram*. PT. AgroMedia Pustaka, Jakarta Selatan.
- Shinta, A. (2011). *Ilmu Usaha Tani*. UB Press, Malang.
- Sobana, D. H. (2018). *Studi Kelayakan Bisnis*. CV. Pustaka Setia, Bandung.
- Sulastri, L. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis Untuk Wirausaha*. LaGood's Publising, Bandung. <https://digilib.uinsgd.ac.id/3141/>
- Suliyanto, D. (2010). *Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Praktis*. Andi Offset, Yogyakarta.
- Suratiyah, K. (2015). *Ilmu Usaha Tani (Edisi Revi)*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Susilawati, & Budi, R. (2018). *Petunjuk Teknis Budidaya Jamur Tiram (Pleurotus Ostreatus Var Florida) yang Ramah Lingkungan (Issue 50)*. Merang Redd pilot project (MRPP), Sumatera Selatan.
- Wijayati, H. (2021). *Panduan Analisis SWOT Untuk Kesuksesan Bisnis Jangan Buat Strategi Bisnis Sebelum Baca Buku Ini*. Anak Hebat Indonesia, Yogyakarta.