Al-Istimrar: Jurnal Ekonomi Syariah
Volume 1, Nomor 2, Desember 2022, 86 - 96
https://jurnal.ishlahiyah.ac.id/index.php/istimrar

Analisis Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih/*Pleurotus Ostreatus* (Studi Kasus: Nasabah Pembiayaan Pada BSI di Kabupaten Langkat)

Silvia Amelia[1], Raja Sakti Putra Harahap[2], dan M. Lathief Ilhamy Nasution[3]

[1]STAI Syekh H. Abdul Halim Hasan Al Ishlahiyah Binjai, silviaamelia@gmail.com
[2]STAI Syekh H. Abdul Halim Hasan Al Ishlahiyah Binjai, rajasaktiputraharahap@ishlahiyah.ac.id
[3]STAI Syekh H. Abdul Halim Hasan Al Ishlahiyah Binjai, mlathiefilhamy@uinsu.ac.id

Abstrak

Jamur tiram putih adalah salah satu jenis jamur yang paling populer dan banyak dikonsumsi masyarakat, sementara usaha jamur tiram putih bapak Suherman belum bisa memenuhi permintaan pelanggannya. Peneliti menganggap usaha jamur tiram putih milik bapak Suherman perlu untuk dikembangkan dengan menciptakan strategi-strategi alternatif dengan memperhatikan faktor-faktor yang terdapat dalam usaha jamur tiram putih bapak Suherman di desa Kwala Begumit. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan usaha jamur tiram putih melalui analisis SWOT di Desa Kwala Begumit Kecamatan Stabat Kabupaten Langkat. Teori-teori yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari strategi, pengembangan usaha, strategi pengembangan usaha dalam bisnis jamur tiram putih, analisis SWOT, danstrategi penerapan analisis SWOT pada usha jamur tiram. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data diperoleh dari hasil wawancara, dan dokumentasi. Sementara teknik analisis data yang digunakan adalah teknik analisis SWOT. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan mengumpulkan data melalui dokumentasi, wawancara.

Kata Kunci: *Analisis SWOT; Pengembangan Usaha; Strategi*

Abstract

White oyster mushroom is one of the most popular types of mushrooms and is widely consumed by the public, while Mr. Suherman's white oyster mushroom business has not been able to meet the demands of his customers. The researcher considers that Mr. Suherman's white oyster mushroom business needs to be developed by creating alternative strategies by taking into account the factors contained in Mr. Suherman's white oyster mushroom business in Kwala Begumit village. This study aims to determine the strategy for developing a white oyster mushroom business through

SWOT analysis in Kwala Begumit Village, Stabat District, Langkat Regency. The theories used in this study consist of strategy, business development, business development strategy in the white oyster mushroom business, SWOT analysis, and the strategy for applying SWOT analysis to oyster mushroom businesses. This research is a qualitative research. Data collection techniques were obtained from interviews and documentation. While the data analysis technique used is the SWO analysis technique. The research method used is a qualitative approach by collecting data through documentation, interviews.

***Keywords**: SWOT Analysis; Business Development; Strategy*

A. PENDAHULUAN

Untuk mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan, manajemen perlu memperhatikan dua faktor pokok, yakni faktor eksternal yang tidak terkontrol oleh perusahaan dan faktor internal yang sepenuhnya berada dalam kendali perusahaan. Faktor eksternal merupakan lingkungsn bisnis yang melingkupi operasi perusahaan yang dari padanya muncul peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) bisnis. Faktor ini lingkungan industri *(industry environment*) dan lingkungan bisnis makro (*makro environment*): ekonomi, politik, hukum, teknologi, kependudukan, dan sosial budaya. (Nawawi, 2006, p. 23)

Manejemen pembiayaan bank syariah adalah sebuah proses perencanaan, pengorganisasian, pengkoordinasian, dan pengontrolan sumber daya yang dilakukan oleh bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip- prinsip syariah dalam hal pemberian fasilitas keuangan/finansial yang kepada pihak lain berdasarkan prinsip-prinsip syariah untuk mendukung kelancaran usaha maupun untuk investasi yang telah direncanakan. Menurut adiwarman karim, dalam menyalurkan dananya pada nasabah secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi ke dalam empat katagori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu :

1. Pembiayaan dengan prinsip jual beli
2. Pembiayaan dengan prinsip sewa
3. Pembiyaan dengan prinsip bagi hasil
4. Pembiayaan dengan akad pelengkap.

Pembiayaan dengan prinsip jual beli ditujukan untuk memiliki barang, sedangkan yang menggunakan prinsip sewa ditujukan untuk mendapatkan jasa. Prinsip bagi hasil digunakan untuk usaha kerjasama yang ditujukan guna mendapatkan barang dan jasa sekaligus. (Nasution, 2018, p. 2)

Produk pembiayaan mikro BSI memiliki beberapa jenis dengan kriterianya yaitu Mikro 25 iB dengan limit pembiayaan Rp 5 juta s/d 25 juta dengan jangka waktu 3-12 bulan, Mikro 75 iB dengan limit pembiayaan Rp 25 juta s/d 75 juta dengan jangka waktu 6-36 bulan (*modal kerja*) dan 6-60 bulan (*investasi)*, Mikro 200 iB dengan limit pembiayaan Rp > 75 juta s/d 200 juta dengan jangka waktu 6-60 bulan, dan KUR Mikro iB dengan limit pembiayaan Rp s/d 25 juta dengan jangka waktu 6-60 bulan. Dengan banyaknya jenis prmbiayaan dan plafon hingga 200 juta untuk pelaku UMKM banyak masyarakat yang berminat mengajukan pembiayaan mikro di BSI KCP Stabat untuk mengembangkan usahanya, dapat dilihat dari Tabel I . Berikut tabel perkembangan jumlah nasabah pembiayaan mikro dan PT BSI KCP Stabat tahun 2017 sampai tahun 2021.

Tabel 1
Perkembangan Jumlah Nasabah Pembiayaan Mikro dan Jumlah Pembiayaan Mikro PT. BSI KCP Stabat Periode 2017-2021.

Tahun	Jumlah Nasabah	Jumlah Pembiayaan Mikro
2017	392 orang	Rp 7.955.000.000
2018	162 orang	Rp 8.060.000.000
2019	217 orang	Rp 10.950.000.000
2020	765 orang	Rp 39.670.000.000
2021	716 orang	Rp 41.500.000.000

Sumber: PT BSI KCP Stabat (2021)

Tabel 1 menjelaskan bahwa PT. BSI KCP Stabat menyalurkan Pendanaan berupa pembiayaan mikro selama periode 2017-2021. Jumlah pembiayaan mikro terus mengalami peningkatan setiap tahunnya, yaitu Rp7.955.000.000; Rp 8.060.000.000; Rp 10.950.000.000; Rp 39.670.000.000; dan Rp 41.500.000.000. Namun, perkembangan jumlah Nasabah Pembiayaan Mikro periode 2017-2021 tidak mengalami peningkatan seperti halnya jumlah pembiayaan yang ada peningkatan setiap tahunnya.

Pada tahun 2018 nasabah pembiyaan mikro mengalami penurunan yaitu 162 orang dari tahun sebelumnya 392 orang. Tahun 2019-2020 jumlah nasabah pembiyaan mikro mengalami kenaikan yaitu 217 dan 765 orang, dan tahun 2021 jumlah nasabah pembiyaan mikro mengalami penurunan yaitu 716 orang dari tahun sebelumnya 765 orang.

Modal tersebut bisa digunakan untuk pengembangan usahanya, dengan berkembangnya usaha yang dijalankan tersebut akan mempengaruhi pendapatan yang diperoleh. Faktor internal meliputi semua macam manajemen fungsional : pemasaran, keuangan, operasi, sumber daya manusia, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen, dan budaya perusahaan (*corporateculture*). Dari penguasaan faktor internal perusahaan dapat mengidentifikasi kekuatan (*strenght*) dan kelemahan (*weaknesses*) yang dimiliki. (Muhammad, 2008, p. 78).

Pada tahun 2019-2020 jumlah nasabah pembiyaan mikro mengalami kenaikan yaitu 217 dan 765 orang, dan tahun 2021 jumlah nasabah pembiayaan mikro mengalami penurunan yaitu 716 orang dari tahun sebelumnya 765 orang. Dari penjelasan diatas dengan adanya produk pembiayaan mikro yang disalurkan BSI KCP Stabat diharapkan dapat membantu para pelaku UMKM dalam mengatasi permodalan, karena modal menjadi salah satu pokok permasalahan.

Modal tersebut bisa digunakan untuk pengembangan usahanya, dengan berkembangnya usaha yang dijalankan tersebut akan mempengaruhi pendapatan yang diperoleh. Faktor internal meliputi semua macam manajemen fungsional : pemasaran, keuangan, operasi, sumber daya manusia, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen, dan budaya perusahaan (*corporate culture).* Dari penguasaan faktor internal perusahaan dapat mengidentifikasi kekuatan (*strengths)* dan kelemahan (*weaknesses)* yang dimiliki.(Muhammad, 2008)

Salah satu usaha yang membudidayakan jamur tiram ini terletak di Jln. Pusara Lingkungan II Kwala Begumit. Usaha jamur sudah berdiri selama 3 tahun.

Berdasarkan observasi awal menurut keterangan pemilik usaha ini, masyarakat mulai banyak yang mengonsumsi jamur tiram, sehingga banyaknya permintaan jamur tiram setiap hari namun belum bisa memenuhi permintaan tersebut. Sedangkan setiap harinya jamur tiram ini hanya mampu menghasilkan rata-rata 10-12 kg /hari bahkan jika cuacanya lagi panas bisa kurang dari 12 kg. Sementara itu,pelanggan dari usaha jamur tiram di Jln. Pusara Lingkungan II Kwala Begumit membutuhkan lebih dari 12 kg Kg jamur tiram setiap hari.

Hal ini menjadi peluang bagi usaha jamur tiram putih di Jln. Pusara Lingkungan II Kwala Begumit, namun sampai saat ini usaha jamur tiram di Jln. Pusara Lingkungan II Kwala Begumit belum bisa melakukan pengembangan usaha. Sebelumnya usaha jamur tiram putih di Jln. Pusara Lingkungan II Kwala Begumit belum pernah melakukan analisis terhadap lingkungan, baik lingkungan internal maupun lingkungan eksternal. Sehingga usaha jamur tiram putih di Jln. Pusara Lingkungan II Kwala Begumit belum dapat menentukan strategi apa yang harus dilakukan. Dalam menyikapi hal ini maka usaha jamur tiram ini membutuhkan strategi yang tepat dengan menganalisis lingkungan internal dan eksternal supaya bisa mengembangkan usaha serta mampu memenuhi permintaan konsumen yang tidak bisa mencukupi.

B. METODE PENELITIAN

1. Jenis Penelitian

Penelitian yang dilakukan bersifat Kualitatif. Penelitian kualitatif adalah suatu proses penelitian berdasarkan pada metodologi yang menyelidiki suatu fenomena sosial dan masalah sosial, yaitu dengan membuat gambaran kompleks, meliputi kata-kata, laporan terperinci dari pandangan responden.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode study kasus (case study) yaitu penelitian yang dilakukan dengan melihat langsung kelapangan. Study kasus merupakan metode yang menjelaskan jenis penelitian mengenai suatu objek tertentu selama kurun waktu, atau suatu fenomena yang di tentukan pada suatu tempat yang belum tentu sama dengan daerah penelitian lain.

Metode penelitian adalah upaya sistematis untuk menganalis suatu masalah dengan cara mengumpulkan data-data yang berkaitan dengan penelitian dimaksud. (Harahap, 2016, p. 32).

2. Teknik Pengumpulan Data

Sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari lapangan, data ini didapatkan dari sumber pertama dari individu atau perorangan seperti hasil wawancara. Bentuk data dalam penelitian ini berupa strategi pengembangan usaha jamur tiram putih. Sumber data sekunder yaitu data yang diperoleh melalui pengumpulan data, dari dokumen, brosur dan bersifat kepustakaan, bahkan kepustakaan yang bersangkutan dengan penelitian, seperti: buku-buku, referensi, internet, jurnal, dan dokumen yang bersangkutan lainnya. Pada penelitian ini data sekunder adalah dokumen-dokumen, buku-buku dan data-data lain yang berkaitan dengan pembahasan dalam penelitian ini. (Noviearty et al., 2020, p. 56).

3. Teknik Analisis Data

Analisis data yang akan digunakan adalah analisis SWOT, yaitu membandingkan data yang ada pada perusahaan dengan pelaksanaan kegiatan pemasaran diformulasikan untuk dapat memberikan gambaran kondisi

perusahaan terutama tentang strategi pengembangan usaha yang diterapkan untuk pengembangan dalam usaha yang dilakukan. Pada penellitian ini data akan dianalisis menggunakan analisis SWOT.

a) Analisis SWOT

Analisis SWOT (*Strength – Weaknesses – Opportunities – Threats*) adalah alat analisis situasional yang digunakan oleh perusahaan dalam melakukan formulasi strategi. Hasil dari analisis SWOT adalah identifikasi kompetensi perusahaan yang berasal dari sumber daya dan kemampuan internal yang dimiliki perusahaan serta sejumlah peluang yang selama ini belum dimanfaatkan perusahaan. (Solihin, 2012, p. 53).

b) Matriks SWOT

Analisis SWOT didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi akan memaksimalkan kekuatan dan peluang serta meminimalkan kelemahan dan ancaman. Matriks SWOT digunakan untuk mengembangkan empat tipe alternatif strategi, yaitu :

1. Strategi SO (Strength-Opportunities). Strategi ini menggunakan kekuatan perusahaan untuk meraih peluang-peluang yang ada di luar perusahaan (eksternal). Pada umumnya, perusahaan berusaha melaksanakan strategistrategi WO, ST, atau WT untuk menerapkan strategi SO.
2. Strategi WO (Weakness-Opportunities). Strategi ini bertujuan untuk memperkecil kelemahan-kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang-peluang eksternal.
3. Strategi ST (Strength-Threats). Strategi ini bertujuan untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman-ancaman dengan memanfaatkan kekuatan internal perusahaan.
4. Strategi WT (Weakness-Threats). Strategi ini merupakan taktik untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman eksternal.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada sebuah perusahaan maka di lakukan analisis yaitu melalui analisis SWOT yaitu sebagai berikut:

1. Analisis SWOT

a) *Internal Factor Evaluation (IFE) Matrix*

Dari analisis SWOT yang telah ditentukan diatas, maka dapat disusun EFE matriks (kekuatan dan kelemahan) yang dilengkapi bobot dan rating, penilaian bobot dan rating dilakukan oleh peneliti pada bapak Suherman pemilik usaha jamur tiram putih di desa Kwala Begumit Kec. Binjai, Kab. Langkat.

Tabel 2
IFE Matriks Usaha Jamur Tiram Desa Kwala Begumit

No	Faktor-faktor Strategi Internal	Bobot Item	Rating	Bobot x Rating
	Kekuatan			
1.	Sudah memiliki pelanggan tetap	0, 10	5	0.5

2.	Biaya pemasaran lebih kecil di banding pesaing	0, 08	3	0,24
3.	Untuk membudidayakan jamur tiram tidak memerlukan lahan yang luas	0,08	4	0,21
4.	Panen bisa dilakukan setiap hari	0,08	4	0,32
5.	Lokasi usaha yang strategis	0,10	3	0.3
6.	Biaya produksi lebih kecil dari pesaing	0,10	4	0.4
7.	Kecukupan modal	0,07	2	0,1
	Total Skor Kekuatan			**2,07**
	Kelemahan			
1.	Belum mempunyai karyawan	0,10	1	0,1
2.	Belum bisa memenuhi permintaan konsumen	0,10	2	0,2
3.	Jamur tiram tidak bisa di simpan terlalu lama	0,05	3	0,09
4.	Fasilitas yang masih sederhana	0,07	2	0,14
5.	Belum melakukan pencatatan keuangan secara terperinci	0,07	2	0,14
	Total Skor Kelemahan			**0,67**
	TOTAL	**1.00**		**2,74**

Sumber: Data hasil wawancara diolah (2022)

Pada faktor kekuatan yang paling berpengaruh pada usaha jamur tiram milik bapak Suherman adalah Sudah memiliki pelanggan tetap sebesar 0,5. Sedangkan faktor kelemahan yang berpengaruh pada usaha jamur tiram adalah Belum bisa memenuhi permintaan konsumen sebesar 0,2.

Total bobot x rating pada tabel di atas yang bernilai 2,74 diperoleh dari penjumlahan bobot x rating faktor kekuatan dan faktor kelemahan, yang digunakan sebagai acuan titik kondisi internal pada usaha jamur tiram putih di desa Kwala Begumit milik bapak Suherman.

b) *External Factor Evaluation (EFE) Matrix*

Matriks EFE matriks (peluang dan ancaman) yang dilengkapi bobot dan rating, penilaian bobot dan rating dilakukan oleh peneliti pada bapak Suherman pemilik usaha jamur tiram putih di desa Kwala Begumit Kec. Binjai, Kab. Langkat.

Tabel 3
EFE Matriks Usaha Jamur Tiram Desa Kwala Begumit

No	Faktor-faktor Strategi Eksternal	Bobot Item	Rating	Bobot x Rating
	Peluang			
1.	Masyarakat sudah mengenal jamur tiram	0,14	3	0,42
2.	Banyak masyarakat gemar mengkonsumsi jamur tiram	0,14	4	0,56
3.	Mempunyai hubungan baik dengan pemasok	0,12	3	0,36
4.	Persaingan masih sedikit	0,12	4	0,48
5.	Harga pasar jamur tiram tidak mengalami	0,09	3	0,27

	penurunan			
6.	Biaya produksi lebih kecil dari pesaing	0,10	4	0.4
7.	Kecukupan modal	0,07	2	0,1
	Total Skor Peluang			**2,09**
	Ancaman			
1.	Perubahan cuaca	0,09	2	0,18
2.	Perubahan selera konsumen	0,07	3	0,21
3.	Biaya bahan baku mengalami kenaikan	0,14	3	0,42
4.	Akan muncul pesaing baru	0,09	2	0,18
	Total Skor Ancaman			**0,99**
	TOTAL			**3,08**

Sumber: data hasil wawancara diolah (2022)

Pada faktor peluang yang paling berpengaruh pada usaha jamur tiram milik bapak Suherman adalah banyak masyarakat gemar mengkonsumsi jamur tiram sebesar 0,56. Sedangkan faktor ancaman yang berpengaruh pada usaha jamur tiram adalah biaya bahan baku mengalami kenaikan sebesar 0,42.

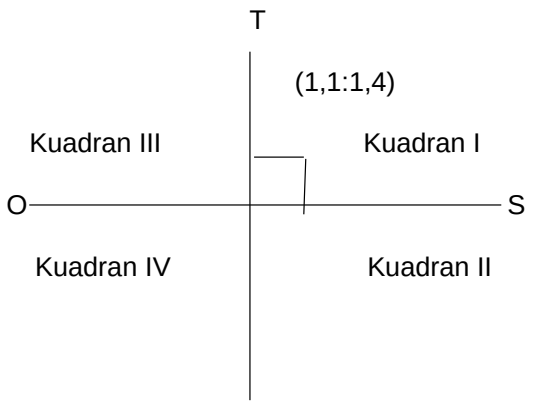
Total bobot x rating pada tabel yang bernilai 3,08 diperoleh dari penjumlahan bobot x rating faktor peluang dan faktor ancaman, yang digunakan sebagai titik kondisi eksternal pada usaha jamur tiram putih di Desa Kwala Begumit milik bapak Suherman. Hasil ini untuk melihat posisi perusahaan saat ini.

Dari hasil analisis tabel faktor internal dan faktor eksternal diatas, menunjukkan bahwa untuk total nilai skor dari masingmasing faktor dapat dirinci sebagai berikut:

1. Faktor kekuatan : 2,07
2. Faktor kelemahan : 0,67
3. Faktor peluang : 2,09
4. Faktor ancaman : 0,99

c) Posisi Kuadran SWOT

Dari perhitungan diatas, maka dapat diketahui bahwa nilai faktor kekuatan lebih tinggi daripada faktor kelemahan dengan selisih 1,4 dan nilai faktor peluang lebih tinggi daripada faktor ancaman dengan selisih 1,1. Dari hasil identifikasi faktor-faktor tersebut maka dapat digambarkan dalam diagram SWOT sebagai berikut :



Gambar 1
Posisi Kuadran SWOT

Pada diagram analisis SWOT diatas menunjukkan bahwa posisi usaha jamur tiram putih milik bapak Suherman terletak pada kuadran I yang merupakan posisi yang sangat menguntungkan, dalam hal ini usaha jamur tiram milik bapak Suherman memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Dari hasil analisis dengan diagram SWOT dapat disusun empat strategi utama yaitu SO, WO, ST, dan WT. Masing-masing strategi memiliki karakteristik tersendiri dan hendaknya dalam *implementasi* strategi selanjutnya dilaksanakan secara bersama-sama dan saling mendukung satu dengan yang lain. Beberapa strategi *alternative* tersebut dalam dilihat pada tabel berikut:

Tabel. 4
Analisis SWOT

SW / OT	**STRENGTHS (S)** **Kekuatan** 1. Sudah memiliki pelanggan tetap. 2. Memiliki kualitas jamur tiram putih yang sangat bagus. 3. Pemasaran sudah mengikuti perkembangan teknologi informasi seperti facebook dan whatsaap. 4. Lokasi yang strategis. 5. Biaya produksi lebih kecil dibandingkan pesaing. 6.Untuk membudidayakan jamur tiram putih tidak memerlukan lahan yang luas. 7. Kualitas pelayanan yang baik	**WEAKNESS (W)** **Kelemahan** 1. Fasilitas atau peralatan masih sederhana 2. Belum mempunyai karyawan 3. Belum mampu memenuhi permintaan konsumen 4. Jamur tidak dapat di simpan terlalu lama
OPPORTUNITIES (O) **Peluang** 1. Sudah banyak masyarakat yang mengenal jamur tiram putih. 2. Banyak masyarakat yang suka mengkonsumsi jamur tiram putih. 3. Persaingan masih sedikit 4. Harga pasar jamur tiram putih tidak mengalami penurunan (stabil). 5. Memiliki hubungan	**STRATEGI SO** 1. Memproduksi jamur tiram putih lebih banyak. 2. Konsisten dalam mempertahankan konsumen, seperti memberikan pelayanan yang baik untuk meningkatkan loyalitas konsumen. 3. Melakukan inovasi produk.	**STRATEGI WO** 1. Merekrut karyawan. 2. Memaksimalkan hasil produksi. 3. Menggunakan fasilitas yang memadai 4. Menjalin kerjasama dengan pengusaha lain.

yang baik dengan pemasok. 6. Membuka lapangan		
THREATS (T) Ancaman 1. Serangan hama terhadap baglog dan jamur tiram putih. 2. Perubahan cuaca yang tidak menentu. 3. Biaya bahan baku mengalami kenaikan. 4. Perubahan selera konsumen. 5. Akan muncul pesaing baru.	STRATEGI ST 1. Melakukan inovasi produk untuk mengatasi perubahan selera konsumen seperti pengolahan jamur tiram putih menjadi makanan jadi. 2. Meningkatkan loyalitas konsumen.	STRATEGI WT 1. Memaksimalkan hasil produksi agar dapat memenuhi permintaan konsumen. 2. Memaksimalkan perawatan jamur tiram putih agar kualitasnya selalu bagus. 3. Menghemat dana yang ada.

Sumber: Hasil analisis peneliti dari wawancara dengan bapak Suherman (2022)

2. Strategi Alternatif

Berikut merupakan strategi alternatif usaha jamur tiram putih di Desa Kwala Begumit milik bapak Suherman berdasarkan penyesuaian antara faktor internal dan eksternal yang dimiliki usaha jamur tiram putih bapak Suherman:

a) Strategi S-O Strategi ini menggunakan kekuatan internal perusahaan dalam menggapai peluang-peluang yang terdapat di luar perusahaan, yaitu dengan cara memanfaatkan faktor kekuatan untuk meraih peluang. Adapun strategi S-O untuk usaha jamur tiram putih bapak Suherman di Desa Kwala Begumit adalah sebagai berikut:
   1. Memproduksi jamur tiram putih lebih banyak
   2. Konsisten dalam mempertahankan konsumen
   3. Melakukan inovasi produk karena peluang untuk menguasai pasar sangat besar

b) Strategi W-O Strategi ini bertujuan untuk meminimalkan kelemahan-kelamahan yang terdapat di internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang-peluang yang ada di luar perusahaan. Adapun alternatif strategi W-O untuk usaha jamur tiram putih bapak Suherman di Desa Kwala Begumit adalah sebagai berikut:
   1. Merekrut karyawan
   2. Memaksimalkan hasil produksi
   3. Menggunakan fasilitas yang memadai
   4. Menjalin kerjasama dengan pengusaha lain.

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

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

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

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

D. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pengamatan yang telah dilakukan peneliti, maka dari itu dapat disimpulkan hasil penelitian bahwa dari hasil analisis SWOT usaha jamur tiram putih bapak Suherman merupakan usaha yang memiliki kekuatan dan peluang yang sangat menguntungkan. Terdapat empat strategi yang dapat diterapkan yaitu Strategi S-O meliputi memproduksi jamur tiram putih lebih banyak, konsisten dalam mempertahankan konsumen, melakukan inovasi produk karena peluang untuk menguasai pasar sangat besar. Strategi W-O meliputi merekrut karyawan, memaksimalkan hasil produksi, menggunakan fasilitas yang memadai, menjalin kerjasama dengan pengusaha lain. Strategi S-T meliputi melakukan inovasi produk untuk mengatasi perubahan selera konsumen, seperti pengolahan jamur tiram putih menjadi makanan jadi, meningkatkan loyalitas konsumen. Strategi W-T meliputi memaksimalkan hasil produksi agar permintaan konsumen dapat terpenuhi, memaksimalkan perawatan jamur tiram putih agar kualitasnya selalu bagus, menghemat dana yang ada.

F. REKOMENDASI

Meningkatkan hasil produksi jamur agar permintaan konsumen dapat terpenuhi, usaha jamur tiram bapak Suherman harus merekrut karyawan dan menggunakan fasilitas memadai untuk memperlancar proses produksi.

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

G. DAFTAR PUSTAKA

Muhammad, S. (2008). *manajemen strategik : konsep dan kasus*. sekolah tinggi ilmu manajemen YKPN.

Nasution, M. L. I. (2018). Manajemen Pembiayaan Bank Syariah. In *FEBI UIN-SU Press*.

Nawawi, Z. M. (2006). *Kewirausahaan islam* (cetakan pe).

Noviearty, L., Berliani, T., & Setiawan. (2020). MANAJEMEN PEMBELAJARAN PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN. *Equity In Education Journal*, *2*(1). https://doi.org/10.37304/eej.v2i1.1687

Solihin, I. (2012). *MANAJEMEN STRATEGI*. erlangga.