

RINGKASAN

Sofia Rosalina. Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Jamur Tiram Putih (*Pleurotus ostreatus*) (Studi Kasus di CV. Agaricus Sido Makmur Sentosa Kecamatan Lawang Kabupaten Malang). Di bawah bimbingan Prof. Dr. Ir. Djoko Koestiono, SU dan Fahriyah, SP, MSi.

Banyak masyarakat saat ini semakin tertarik untuk mengonsumsi jamur tiram putih membuat kebutuhan pasar jamur tiram putih setiap harinya menunjukkan peningkatan. Sehingga budidaya jamur tiram putih ini berpotensi untuk dikembangkan menjadi komoditas memiliki nilai ekonomis tinggi. CV. Agaricus Sido Makmur Sentosa merupakan salah satu perusahaan agroindustri yang juga bergerak di dalam budidaya jamur tiram putih yang memiliki potensi untuk dikembangkan namun dalam upaya pengembangan usahanya, perusahaan dihadapkan pada beberapa kendala. Oleh karena itu perlu dirumuskan strategi pengembangan yang tepat untuk perusahaan ini. Berdasarkan uraian di atas, maka dapat dirumuskan pertanyaan penelitian yaitu 1) Bagaimana kondisi internal yang meliputi kekuatan dan kelemahan serta kondisi lingkungan eksternal yang meliputi peluang dan ancaman pada usaha budidaya jamur di CV. Agaricus Sido Makmur Sentosa. 2) Apa strategi yang tepat dalam pengembangan perusahaan jamur tiram putih di CV. Agaricus Sido Makmur Sentosa

Berdasarkan pertanyaan penelitian tersebut, maka tujuan dalam penelitian ini adalah 1) menganalisis kondisi internal yang meliputi kekuatan dan kelemahan serta kondisi lingkungan eksternal yang meliputi peluang dan ancaman pada usaha budidaya jamur di CV. Agaricus Sido Makmur Sentosa. 2) merumuskan strategi yang tepat dalam pengembangan perusahaan jamur tiram putih di CV. Agaricus Sido Makmur Sentosa

Berdasarkan hasil analisis diperoleh: 1) Faktor internal yang menjadi kekuatan utama adalah mampu memproduksi dan menjual bibit jamur tiram sendiri, sedangkan faktor internal yang menjadi kelemahan utama adalah kapasitas produksi jamur tiram belum optimal. Faktor eksternal yang menjadi peluang utama adalah pola hidup kembali pada alam (*back to nature*), sedangkan faktor eksternal yang menjadi ancaman utama bagi adalah pendatang baru. 2) Hasil dari analisis matriks IE, CV. Agaricus Sido Makmur Sentosa berada di sel V dan strategi yang tepat adalah strategi pertumbuhan. Sedangkan hasil dari analisis matriks *Grand Strategy* perusahaan berada di kuadran I sehingga strateginya adalah berkonsentrasi pada penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk. Strategi yang dihasilkan dari analisis *Strength, Weakness, Opportunitie and Threat* (SWOT) terdapat 4 strategi yaitu menambah areal produksi dengan menambah ruang inkubasi sehingga dapat meningkatkan produksi untuk memenuhi kebutuhan pasar, mengoptimalkan kapasitas produksi jamur segar dengan standart *Good Agriculture Practice* (GAP) dan *Standart Operating Procedure* (SOP) serta lebih meningkatkan kegiatan promosi, mempertahankan penggunaan teknologi modern, meningkatkan kerjasama kemitraan dengan perusahaan jamur tiram lain dan meningkatkan produksi jamur konsumsi lain, dan memperluas pangsa pasar dan menerapkan pelatihan karyawan serta memantau kepuasan karyawan secara berkala.

Hasil pengolahan Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) diperoleh strategi utama untuk pengembangan usaha yang sesuai dengan sasaran perusahaan adalah mengoptimalkan kapasitas produksi jamur segar dengan standart GAP dan SOP serta lebih meningkatkan kegiatan promosi. Dengan nilai *Total Attractiveness Scores* (TAS) = 7,10, kemudian memperluas pangsa pasar dan menerapkan pelatihan karyawan serta memantau kepuasan karyawan secara berkala. Dengan nilai TAS = 6,43, menambah areal produksi dengan menambah ruang inkubasi sehingga dapat meningkatkan produksi untuk memenuhi kebutuhan pasar. Dengan nilai TAS = 6,21 dan mempertahankan penggunaan teknologi modern, meningkatkan kerjasama kemitraan dengan perusahaan jamur tiram lain dan meningkatkan produksi jamur konsumsi lain. Dengan nilai TAS = 6,05

Saran-saran yang dapat diajukan dari penelitian ini bagi pihak perusahaan dalam mengembangkan usahanya adalah: 1. Perusahaan perlu mengoptimalkan kapasitas produksi jamur segar untuk dapat memenuhi kebutuhan pasar akan jamur tiram. Kemudian perusahaan perlu untuk lebih meningkatkan kegiatan promosi meningkatkan kegiatan promosi, karena dengan promosi yang baik maka perusahaan akan mendapat lebih banyak konsumen dan penjualan akan lebih meningkat. Perusahaan juga harus dapat memperluas pangsa pasar dan menerapkan pelatihan karyawan, menambah areal produksi dengan menambah ruang inkubasi sehingga dapat meningkatkan produksi, dan mempertahankan penggunaan teknologi modern, meningkatkan kerjasama kemitraan dengan perusahaan jamur tiram lain dan meningkatkan produksi jamur konsumsi lain.

Untuk penelitian selanjutnya, sebaiknya juga perlu mempertimbangkan atau memasukkan faktor-faktor lain yang terkait dengan lingkungan internal dan eksternal CV. Agaricus Sido Makmur Sentosa yang mempengaruhi pengembangan usaha perusahaan selanjutnya.

Kata kunci: Analisis SWOT, Matriks IE, Matriks Grand Strategi, Analisis QSPM

SUMMARY

Sofia Rosalina. Business Development Strategy of White Oyster Mushroom (*Pleurotus ostreatus*) Cultivation (Case Studies in the CV. Agaricus Sido Makmur Sentosa Lawang District Malang Regency). Supervised by Prof. Dr. Ir. Djoko Koestiono, MS and Fahriyah, SP, MSi.

People nowadays is more interested to consume white oyster mushroom make the market demands of white oyster mushroom increasing everyday. So that white oyster mushroom's cultivation have a potention to be developed as a high economy commodity. CV.Agaricus Sido Makmur Sentosa is one of the agroindustry that cultivate white oyster mushroom which have potetntion to be developed, but attempts to develop the bussiness face some problems. Thats why needs a right development strategy for this company. According from the arguments above the research problems are 1.How is the external condition involving strength, weakness, threat and opportunity in white oyster mushroom cultivation in CV.Agaricus Sido Makmur Sentosa. 2.What is the best strategy to develop white oyster mushroom cultivation in CV.Agaricus Sido Makmur Sentosa.

According to research question, the research aims are 1.To analyze internal condition including strength and weakness also external condition including opportunity and threat in white oyster mushroom cultivation in CV.Agaricus Sido Makmur Sentosa. 2.To find the best strategy to develop white oyster mushroom cultivation in CV.Agaricus Sido Makmur Sentosa.

From the analysis results can be obtained: 1.Internal factor which be the main strength is the ability to produce and sell oyster mushroom seeds, while the main weakness is white oyster mushroom production capacity is not yet optimal. External factor which be the main opportunity is back to nature life style, while the threat is CV.Agaricus Sido Makmur Sentosa is still green in mushroom cultivation bussiness. 2.Matriks IE result, CV.Agaricus Sido Makmur Sentosa in cell V and the right strategy is growing strategy. While from grand strategy matriks company is on the first quadrant so the best strategy is to focus on market penetration, market development, and product development.

Strategies that can be obtained from the SWOT analysis, there are 4 strategies that increase the production area by increasing the incubation room so as to increase production to meet market needs, optimize the production capacity of fresh mushrooms with GAP standards and SOP as well and more intense a promotional activities, maintaining the use of modern technology, increasing cooperation partnership with other companies and other consumption increase mushroom production, and expand market share and implement employee training and periodic monitoring of employee satisfaction.

While the results of processing Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) obtained a key strategy for the development of business in accordance with company objectives are to optimize production capacity of fresh mushrooms with GAP standards and SOP as well and more intense a promotional activities. With TAS value = 7.10, then expand market share and implement employee training and periodic monitoring of employee satisfaction. With TAS value = 6.43, adding to the production area by increasing the incubation chamber so as to

increase production to meet market demands. With TAS value = 6.21 and sustain the use of modern technology, improving the company's partnership with oyster mushrooms and increase the production of other consumer fungi. With TAS value = 6.05

Suggestion in this research are 1. CV.Agaricus Sido Makmur Sentosa is necessary to optimize the production capacity of fresh mushrooms to fulfill the market needs. Then companies need to increased the promotional activities, because with good promotion company will get more consumer and the selling will increase. The company also should increase the production to meets the market demands and controlling the market. In the other side, the company must be able to expand its market share and implement employee training and monitor employee satisfaction increase the production area by increasing the incubation chamber so as to increase production to meet market needs, and retain the use of modern technology, improving the company's partnership with oyster mushrooms and increase production another mushroom consumption. 2 For the next research should considerrate or include other factors which related to external and internal condition of CV.Agaricus Sido Makmur Sentosa that affect on company's development

Key words: SWOT analysis, IE Matrix, Grand Strategy Matrix, QSPM analysis