

**PROSES BISNIS DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHATANI  
JAMUR TIRAM (*Pleurotus sp.*) DI KABUPATEN GOWA**

**OLEH:  
KHUSNUL TRI WILDANI  
G021191199**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2023**

**PROSES BISNIS DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHATANI  
JAMUR TIRAM (*Pleurotus sp.*) DI KABUPATEN GOWA**

**KHUSNUL TRI WILDANI**

**G021191199**

**UNIVERSITAS HASANUDDIN**  
Skripsi

Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar  
Sarjana Pertanian

pada

Departemen Sosial Ekonomi Pertanian  
Fakultas Pertanian  
Universitas Hasanuddin  
Makassar

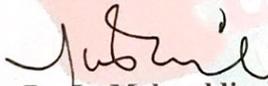
**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR**

**2023**

## LEMBAR PENGESAHAN

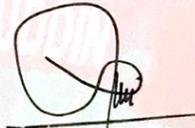
Judul Skripsi : Proses Bisnis dan Strategi Pengembangan Usahatani Jamur Tiram  
(*Pleurotus sp.*) di Kabupaten Gowa  
Nama : Khusnul Tri Wildani  
NIM : G021191199

Disetujui oleh:



Dr. Ir. Mahyuddin, M.Si

Ketua



Dr. Ir. Heliawaty, M.Si

Anggota

Diketahui oleh:



Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si  
Ketua Departemen

Tanggal Pengesahan: 08 Agustus 2023

**PANITIA UJIAN SARJANA PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN  
FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS HASANUDDIN**

---

---

**JUDUL** : **PROSES BISNIS DAN STRATEGI PENGEMBANGAN  
USAHATANI (*Pleurotus sp.*) DI KABUPATEN GOWA**  
**NAMA MAHASISWA** : **KHUSNUL TRI WILDANI**  
**NOMOR INDUK** : **G021191199**

**SUSUNAN PENGUJI**

**Dr. Ir. Mahyuddin, M.Si**  
Ketua Sidang

**Dr. Ir. Heliawaty, M. Si**  
Anggota

**Dr. Ir. Idris Summase, M.Si**  
Anggota

**Ir. A. Amrullah, M.Si**  
Anggota

---

**Tanggal Ujian : 08 Agustus 2023**

## DEKLARASI

Dengan ini saya menyatakan bahwa, skripsi saya berjudul "*Proses Bisnis dan Strategi Pengembangan Usahatani Jamur Tiram (Pleurotus sp.) di Kabupaten Gowa*" benar adalah karyasaya dengan arahan tim pembimbing. Belum pernah diajukan atau tidak sedang diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi manapun. Saya menyatakan bahwa semua sumber informasi yang digunakan telah disebutkan di dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka.

Makassar, 08 Agustus 2023



Khusnul Tri Wildani  
G021191199

## ABSTRAK

### PROSES BISNIS DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHATANI JAMUR TIRAM (*Pleurotus sp.*) DI KABUPATEN GOWA

**Khusnul Tri Wildani<sup>1\*</sup>, Mahyuddin<sup>2</sup>, Heliawaty<sup>3</sup>, Idris Summase<sup>4</sup>, Amrullah<sup>5</sup>**

<sup>1,2,3,4,5</sup>) Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas  
Pertanian, Universitas Hasanuddin

Jl. Perintis Kemerdekaan KM. 10 Makassar, Indonesia

\*Email: <sup>1</sup>)[Khusnultri01@gmail.com](mailto:Khusnultri01@gmail.com)

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui proses bisnis serta strategi pengembangan yang tepat untuk dilakukan bagi suatu usaha. Jamur merupakan produk hortikultura yang sudah mulai dikenal beberapa tahun ini oleh masyarakat sebagai gaya hidup sehat dibuat berbagai macam varian kuliner jamur yang menyebabkan meningkatnya permintaan jamur, sehingga banyak masyarakat yang melakukan bisnis budidaya jamur tiram. Namun, dalam kenyataannya timbul berbagai faktor yang mempengaruhi produksi jamur tiram di suatu usaha. Sehingga dibutuhkan kinerja dan upaya strategis untuk mengembangkan usaha jamur tiram. Tujuan dari penelitian ini yakni menganalisis proses bisnis dan strategi pengembangan usaha jamur tiram. masyarakat yang Teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan studi literature. Alat analisis yang digunakan berupa SWOT dan BMC. Hasil penelitian menunjukkan perlu adanya perbaikan dalam bisnis model kanvas. Alternatif strategi yang dihasilkan adalah CV. Surya Muda Mandiri perlu menambah segmen pelanggan berupa masyarakat di luas Sulawesi Selatan. Selain itu, perlu meningkatkan meningkatkan nilai unggulan berupa penambahan produk olahan berbahan dasar jamur tiram. Adapun dilihat dari posisi usaha, CV. Surya Muda Mandiri berada di posisi sel V atau posisi bertahan (*hold and maintain*). Sehingga, strategi yang dapat diterapkan yaitu penetrasi pasar dan pengembangan produk.

**Kata Kunci: Proses Bisnis, Strategi, CV. Surya Muda Mandiri, Jamur Tiram, BMC, SWOT**

## **ABSTRACT**

### ***BUSINESS PROCESSES AND DEVELOPMENT STRATEGIES OF TIRAM (Pleurotus sp.) USES IN GOWA DISTRICT***

**Khusnul Tri Wildani<sup>1\*</sup>, Mahyuddin<sup>2</sup>, Heliawaty<sup>3</sup>, Idris Summase<sup>4</sup>, Amrullah<sup>5</sup>**

<sup>1,2,3,4,5</sup> *Departement of Agriculture Social Economics , Faculty of Agriculture, Hasanuddin  
Jl. Perintis Kemerdekaan KM. 10 Makassar, Indonesia*

\*Email: <sup>1)</sup>[Khusnultri01@gmail.com](mailto:Khusnultri01@gmail.com)

*This study aims to determine the business process and the right development strategy to be carried out for a business. Mushrooms are a horticultural product that has begun to be recognized in recent years by the public as a healthy lifestyle. A variety of mushroom culinary variants have been created which has increased the demand for mushrooms, so that many people are in the oyster mushroom cultivation business. However, in reality there are various factors that affect the production of oyster mushrooms in a business. So that performance and strategic efforts are needed to develop the oyster mushroom business. The purpose of this study is to analyze the business processes and development strategies of the oyster mushroom business. people whose data collection techniques are interviews, observations, and literature studies. The analytical tools used are SWOT and BMC. The results showed the need for improvement in the business model canvas. The resulting alternative strategy is CV Surya Muda Mandiri needs to add customer segments in the form of people in the wider South Sulawesi. In addition, it is necessary to increase the superior value in the form of additional processed products made from oyster mushrooms. As seen from the business position, CV Surya Muda Mandiri is in the position of cell V or defensive position (hold and maintain). So, the strategies that can be applied are market penetration and product development.*

***Keywords: Business Process, Strategy, CV Surya Muda Mandiri, Oyster Mushroom, BMC, SWOT***

## RIWAYAT HIDUP PENULIS



**Khusnul Tri Wildani**, lahir di Makassar, Sulawesi Selatan pada tanggal 13 Januari 2001 merupakan anak ke tiga dari empat bersaudara. Terlahir dari pasangan **Bapak Sugiyanto** dan **Ibu Yulianingsih**. Selama hidupnya, penulis menempuh beberapa pendidikan formal, yaitu:

1. TK Darma Wanita, Kabupaten Maros pada tahun 2006-2007
2. SD Inpres No. 6 Bontoa, Kabupaten Maros pada tahun 2007-2009
3. SD Inpres Daya, Kota Makassar pada tahun 2009-2013
4. SMP Negeri 30 Makassar, Kota Makassar pada tahun 2013-2016
5. SMA Negeri 21 Makassar, Kota Makassar pada tahun 2016-2019

Selanjutnya, penulis dinyatakan lulus melalui jalur Seleksi Bersama Masuk Perguruan Tinggi (SBMPTN) menjadi mahasiswi strata 1 (S1) di program studi Agribisnis, Fakultas Pertanian pada tahun 2019. Selama menempuh pendidikan di Universitas Hasanuddin, penulis aktif mengikuti organisasi di Lingkup Departemen Sosial Ekonomi Pertanian dan menjadi bagian dari Badan Pengurus Harian Mahasiswa Peminat Sosial Ekonomi Pertanian (MISEKTA) periode 2021/2022 sebagai staff Bendahara. Selain itu, penulis juga aktif mengikuti ajang perlombaan dari Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) dan mengikuti beberapa lomba nasional lainnya seperti Lomba Inovasi Kewirausahaan Mahasiswa Indonesia (LIKMI 2023). Penulis juga pernah menjalani program magang di kantor Dinas Tanaman Pangan, Hortikultura dan Perkebunan Provinsi Sulawesi Selatan pada Tahun 2022. Penulis juga aktif menjadi asisten dosen pada beberapa mata kuliah, seperti Kewirausahaan dan Analisis Perencanaan dan Pengembangan Agrosistem (APPAS) pada tahun 2021-2022. Selain itu, penulis juga aktif mengikuti kepanitiaan dan mengikuti seminar mulai dari tingkat universitas, regional, nasional hingga internasional.

## KATA PENGANTAR



Puji syukur atas kehadiran Allah SWT, karena berkat rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai tugas akhir pada Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin. Tak lupa pula shalawat dan salam kepada junjungan kita, Nabi besar Muhammad Sallallahu Alaihi Wasallam yang telah menjadi suri tauladan bagi kita semua.

Skripsi berjudul “*Proses Bisnis dan Strategi Pengembangan Usahatani Jamur Tiram (Pleurotus sp.) di Kabupaten Gowa*” di bawah bimbingan Bapak Dr. Ir. Mahyuddin, M.Si dan Ibu Dr. Ir. Heliawaty, M.Si. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian pada Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis melalui banyak kesulitan dan juga hambatan sehingga penulis mengaku bahwa skripsi ini masih memiliki banyak kekurangan. Oleh karena itu, penulis meminta pengertiannya dan memohon maaf apabila terdapat kesalahan dalam penulisan skripsi ini. Penulis juga mengharapkan saran dan kritik dari semua pihak yang bersifat membangun demi kesempurnaan skripsi ini. Penulis menyadari skripsi ini belum sempurna. Namun, penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Semoga segala amal dan kebaikan dari seluruh pihak yang turut serta membantu penulis selama proses penulisan skripsi ini, dapat memperoleh balasan yang setimpal dan bernilai ibadah di sisi Allah Subhanahu Wata‘ala, Aamiin Ya Rabbal ‘Aalamin. Atas perhatian dan dukungannya, penulis menyampaikan terima kasih.

Makassar, 08 Agustus 2023

Penulis,  
**Khusnul Tri Wildani**

## PERSANTUNAN

*Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*

*Alhamdulillah Rabbil Alamiin*, segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas segala karunia-Nya, sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Proses Bisnis dan Strategi Pengembangan Usahatani Jamur Tiram (*Pleurotus sp.*) di Kabupaten Gowa”** ini dengan baik. Sholawat serta salam tak henti-hentinya penulis curahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang selalu menjadi suri tauladan dalam menjalani kehidupan.

Sebelum mencapai titik akhir masa perkuliahan, penulis banyak menyadari bahwa semasa perkuliahan begitu banyak hal yang harus dilewati, banyak perasaan yang telah penulis rasakan baik itu senang, sedih, maupun khawatir terhadap masa depan. Oleh karena itu pada kesempatan kali ini, penulis ingin mengungkapkan rasa terima kasih dan rasa syukur yang sebesar-besarnya kepada kedua orang tua tercinta yakni **Bapak Sugiyanto dan Ibu Yulianingsih**. Orang tuaku tersayang terima kasih karena selalu mendukung, memberikan semangat, doa, motivasi, kasih sayang yang tulus, tidak menuntut, menjaga dan melindungi serta pengorbanannya selama ini, maaf apabila penulis masih belum membanggakan. Untuk semua **Saudaraku tercinta**, terimakasih karena telah menjadi pendengar keluh kesah penulis, terimakasih karena selalu memberikan masukan, solusi, serta bantuan yang tak terbatas selama penulis mengerjakan tugas akhir ini. Maaf apabila penulis masih banyak kurangnya.

Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dari berbagai pihak, penulisan skripsi ini tidak akan terselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, melalui lembaran ini, penulis ingin menyampaikan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. **Bapak Dr. Ir. Mahyuddin, M.Si** dan **Ibu Dr. Ir. Heliawaty.**, selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan, motivasi, pemikiran, saran serta solusi kepada penulis selama proses penyusunan skripsi ini berlangsung. Terima kasih karena telah meluangkan banyak waktunya, memberikan ilmu, serta menjadi orang tua di kampus bagi penulis. Penulis juga ingin memohon maaf sebesar-besarnya atas segala bentuk kesalahan yang penulis lakukan ataupun katakan, baik pada saat proses perkuliahan ataupun saat proses bimbingan berlangsung. Semoga Bapak dan Ibu sekeluarga senantiasa diberikan kesehatan, keberkahan dan juga dilindungi oleh Allah SWT.
2. **Bapak Dr. Ir. Idris Summase, M.Si** dan **Bapak Ir. A. Amrullah, M.Si** selaku dosen penguji yang telah memberikan banyak kritik, saran, serta masukan demi kesempurnaan skripsi ini. Penulis memohon maaf sebesar-besarnya atas segala bentuk kesalahan yang penulis lakukan ataupun katakan. Semoga Bapak senantiasa diberikan kesehatan, keberkahan dan juga dilindungi oleh Allah SWT.
3. **Ibu Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.**, dan **Bapak Ir. Rusli M. Rukka, M.Si.**, selaku Ketua dan Sekretaris Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, yang telah banyak memberikan arahan dan juga pengetahuan bagi penulis selama proses perkuliahan berlangsung. Semoga Bapak dan Ibu senantiasa diberkahi dan dilindungi oleh Allah SWT.
4. **Bapak Ir. A. Amrullah, M.Si.**, selaku Dosen Pembimbing Akademik (PA) yang telah memberikan arahan, nasehat, dan juga motivasi bagi penulis selama masa perkuliahan.

Semoga bapak senantiasa diberikan kesehatan, keberkahan, dan dilindungi oleh Allah SWT.

5. **Seluruh Bapak dan Ibu Dosen** Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian. Terimakasih sebesar-besarnya atas semua ajarannya serta ilmu-ilmu yang sangat bermanfaat bagi penulis. Terimakasih karena telah mendidik penulisselama proses perkuliahan. Penulis mohon maaf yang sebesar-besarnya atas segala bentuk kesalahan yang penulis lakukan ataupun katakan selama penulis berkuliah. Semoga Bapak dan Ibu senantiasa diberikan kesehatan, keberkahan, dan juga dilindungi oleh Allah SWT.
6. **Seluruh staf dan pegawai** Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, terimakasih banyak atas segala bentuk bantuan yang telah diberikan baik secara administrasi ataupun hal lainnya selama masa perkuliahan berlangsung.
7. **Kak Resna S.Pd** selaku Direktur tempat penulis melakukan penelitian. Terimakasih banyak karena bersedia menjadi informan. Terimakasih telah menerima, membantu, serta mengarahkan penulis dalam melakukan penelitian di lapangan sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Penulis juga mohon maaf apabila ada kesalahan yang penulis lakukan ataupun katakan selama proses penelitian berlangsung.
8. **Sahabat-sahabatku, VEENDS** (Lia, Dinda, Ocang, Anggy, Nilam, Nanda, Besse, Ina, Puput, Diana, Suci, dan Hera), yang telah ada dari zaman SMP hingga saat ini. Terimakasih atas segala bentuk bantuan, saran, motivasi, dan juga terimakasih karenaselalu ada, selalu menghibur, dan menjadi pendengar bagi penulis. Semoga senantiasa diberikan kesehatan serta kemudahan di segala urusan oleh Allah SWT.
9. **Sahabat kampus, e-lovers** (Indah, Dhani, Acca, dan Setya), yang sudah menemani penulis selama masa perkuliahan. Terimakasih banyak atas segala bentuk bantuan, saran, dan motivasi yang diberikan kepada penulis. Terimakasih atas semua cerita selama perkuliahan, semoga kalian selalu diberi kesehatan serta kemudahan oleh Allah SWT. Mari membuat cerita yang jauh dari ini dan semoga kita sukses bersama-sama.
10. **Sahabat-sahabat seperjuangan selama perkuliahan**, Riri, Rara, Cake, Uca, Yuyu, Tia, Neza, Sabil, Tama, Nindya, Ulfah, Fira, Ashar, Syakir, Isna, dan Alvina. Terimakasih karena selalu menemani, memberikan saran, motivasi, bantuan, dan menjadi teman bertukar pikiran selama masa perkuliahan berlangsung. Semoga senantiasa diberikan kesehatan dan kemudahan dalam setiap langkahnya.
11. **Sahabat RH**, (Yudha, Angga, Saka, Iski, Wira, Setya, Dhani, Acca, Agil, Iyan, Hendra, Arya, Amar, Rindang, Barak, Fajar, dan Opi), terimakasih karena telah menjadi teman selama perkuliahan berlangsung. Terimakasih atas semua bantuan serta ceritanya selama perkuliahan dan selalu menghibur penulis selama mengerjakan tugas akhir ini. Semoga kalian selalu diberi kesehatan dan kemudahan dalam setiap langkahnya.
12. **Keluarga Besar Mahasiswa Peminat Sosial Ekonomi Pertanian angkatan 2019 “ADH19ANA”** teman seperjuangan yang penulis banggakan. Terimakasih banyak atas kebersamaan, kerjasama, dan pertemanan selama ini. Terimakasih karena memberikan kenangan yang tak terlupakan bagi penulis. Semoga pertemanan ini tidak berakhir dan semoga kalian semua diberi kesuksesan dan kesehatan oleh Allah SWT.
13. **Semua pihak** yang telah memberikan bantuan ataupun kontribusi selama penulisan tugas akhir ini, yang tak dapat penulis sebutkan satu per satu.

14. Terakhir, kepada **diri sendiri**. Terimakasih karena sudah bekerja keras, berjuang, berani, hingga mampu bertahan melewati semua ini.

Demikianlah dari penulis, semoga segala pihak yang berkontribusi baik secara langsung maupun tidak langsung berkontribusi dalam penulisan tugas akhir ini dapat diberikan balasan setimpal oleh Allah SWT. *Aamiin Allahuma Aamiin, Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>SUSUNAN PENGUJI .....</b>	<b>iii</b>
<b>DEKLARASI.....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>vi</b>
<b>RIWAYAT HIDUP PENULIS .....</b>	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>PERSANTUNAN .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xvi</b>
<b>BAB I. PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
1.5 <i>Research Gap (Novelty)</i> .....	4
1.6 Kerangka Pemikiran .....	6
<b>BAB II. TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>8</b>
2.1 Proses Bisnis.....	8
2.2 Strategi Pengembangan Usaha .....	9
2.3 Usahatani Jamur Tiram.....	10
<b>BAB III. METODE PENELITIAN.....</b>	<b>12</b>
3.1. Desain Penelitian .....	12
3.2. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	12
3.3 Sumber Informasi Utama .....	12
3.4 Sumber dan Teknik Pengumpulan Data .....	12
3.5 Metode Analisis Data .....	13

3.6 Batasan Operasional .....	15
<b>BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>16</b>
4.1 Gambaran Umum CV. Surya Muda Mandiri .....	16
4.1.1 Sumberdaya Utama CV. Surya Muda Mandiri.....	16
4.1.2 Kegiatan Utama Usahatani Jamur Tiram .....	18
4.1.3 Mitra Bisnis.....	24
4.1.4 Matriks Alokasi Biaya CV. Surya Muda Mandiri .....	25
4.2 Proses Bisnis Usahatani CV. Surya Muda Mandiri .....	26
4.3 Analisis SWOT.....	30
4.3.1 Faktor Internal.....	30
4.3.2 Faktor Eksternal .....	35
4.3.3 Analisis Matriks IFAS dan EFAS .....	39
4.3.4 Matriks IE .....	41
4.3.5 Matriks SWOT .....	41
4.3 Transformasi Model Bisnis .....	46
<b>BAB V. PENUTUP.....</b>	<b>49</b>
5.1 Kesimpulan.....	49
5.2 Saran .....	49
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>50</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>54</b>

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel 1.</b> Matriks SWOT .....	14
<b>Tabel 2.</b> Sumberdaya Lahan dan Bangunan CV. Surya Muda Mandiri .....	17
<b>Tabel 3.</b> Penyusutan Alat dan Mesin .....	17
<b>Tabel 4.</b> Sarana Produksi CV. Surya Muda Mandiri .....	19
<b>Tabel 5.</b> Alokasi Biaya CV. Surya Muda Mandiri .....	25
<b>Tabel 6.</b> Pendapatan Produksi CV. Surya Muda Mandiri .....	26
<b>Tabel 7.</b> Harga Produk di CV. Surya Muda Mandiri .....	28
<b>Tabel 8.</b> Faktor Internal CV. Surya Muda Mandiri .....	31
<b>Tabel 9.</b> Faktor Eksternal CV. Surya Muda Mandiri .....	35
<b>Tabel 10.</b> Matriks IFAS CV. Surya Muda Mandiri .....	39
<b>Tabel 11.</b> Matriks EFAS CV. Surya Muda Mandiri .....	40
<b>Tabel 12.</b> Analisis Matriks SWOT CV. Surya Muda Mandiri .....	42

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar 1.</b> Kerangka Pemikiran Proses Bisnis dan Strategi Pengembangan Usahatani Jamur Tiram ( <i>pleurotus sp</i> ) di Kabupaten Gowa.....	7
<b>Gambar 2.</b> Elemen-Elemen Business Model Canvas .....	14
<b>Gambar 3.</b> Struktur Organisasi CV. Surya Muda Mandiri .....	18
<b>Gambar 4.</b> Business Model Canvas CV. Surya Muda Mandiri.....	30
<b>Gambar 5.</b> Transformasi Business Model Canvas .....	47

## DAFTAR LAMPIRAN

<b>Lampiran 1.</b> Pedoman Wawancara.....	55
<b>Lampiran 2.</b> Catatan Harian Penelitian .....	60
<b>Lampiran 3.</b> Pedoman Pengisian Rating .....	63
<b>Lampiran 4.</b> Surat Izin Penelitian.....	66
<b>Lampiran 5.</b> Dokumentasi Kegiatan.....	67

# BAB I. PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Sektor pertanian merupakan sektor yang mempunyai peranan penting dalam meningkatkan perkembangan ekonomi Indonesia. Pertanian adalah sumber mata pencaharian utama sebagian besar masyarakat Indonesia. Salah satu subsektor pertanian adalah tanaman hortikultura. Subsektor hortikultura terdiri dari tanaman sayuran, buah-buahan, florikultura serta tanaman obat-obatan (Putra et al., 2021). Sektor pertanian juga merupakan sektor yang strategis karena berperan terhadap pemenuhan ketersediaan bahan pangan bagi manusia setiap harinya. Subsektor hortikultura memiliki peluang dan tantangan besar sebagai salah satu subsektor untuk pembangunan pertanian di Indonesia (Yasmin, 2022)

Proses bisnis sendiri merupakan serangkaian tugas yang saling terhubung secara logis yang dilakukan untuk mencapai output atau hasil yang ditentukan secara maksimal (Putri, 2012). Didalam sebuah proses bisnisnya sebuah industri harus dapat mengelola seluruh bidangnya yang ada didalamnya agar dapat mencapai tujuan yang sudah direncanakan sebelumnya. Jadi Proses bisnis secara umum terdiri dari pemroduksian dan pempabrikasian untuk medapatkan hasil barang maupun berupa jasa, kemudian barangnya ataupun jasanya yang dihasilkan akan dijual kepada konsumen supaya dapat dikonsumsi. Sebuah perusahaan juga harus mampu mengelola segala sesuatu yang ada didalam proses bisnisnya termasuk keuangan dan sumberdaya manusia harus dikelola atau dipersiapkan secara matang agar bisnis berjalan mulus. (Kurniawan et al., 2022)

Dalam usahatani proses bisnis erat kaitannya dengan sistem agribisnis. Sistem agribisnis terdiri dari beberapa subsistem yang terdiri dari sarana produksi, subsistem usahatani/budidaya, subsistem pengolahan, dan pemasaran (Supristiwendi & Azizah, 2019). Subsistem usahatani merupakan subsistem yang sangat tergantung pada subsistem pengadaan dan distribusi input, sebagai pemasok input, dan tergantung pada subsistem di hilir, yaitu subsistem pengolahan dan pemasaran hasil sebagai sisi permintaan (Syakira, 2020). Subsistem sarana produksi dalam sistem agribisnis merupakan kegiatan penyediaan input yang dibutuhkan dalam kegiatan usahatani, seperti lahan, benih, pupuk, pestisida, tenaga kerja, serta alat dan mesin pertanian (Abriani & Et.al, 2022). Subsistem pengolahan merupakan kegiatan usaha yang terdiri dari pengolahan komoditas pertanian primer menjadi produk akhir. Dari proses kegiatan pengolahan hasil menuju subsistem pemasaran yang merupakan kegiatan penyaluran produk hasil pertanian dari pihak produsen ke konsumen yang disertai dengan adanya penambahan nilai waktu, tempat, bentuk, dan pengalihan hak milik oleh lembaga-lembaga pemasaran (Syakira, 2020). Pemasaran sendiri merupakan cara untuk menjual barang atau jasa kepada konsumen baik secara tatap mukamaupun secara *online*. Pemasaran tatap muka ini mengharuskan adanya proses bertemu antara penjual dan pembeli, Sedangkan seiring perkembangan teknologi, pemasaran saat ini bergeser dari tatap muka menjadi online atau disebut juga sebagai *internet marketing* melalui berbagai *platform* media sosial (Sulistiani et al., 2020).

Penerapan sistem agribisnis dalam usahatani berkontribusi penuh dalam pengembangan kinerja usaha. Strategi pengembangan dapat diterapkan di berbagai subsektor pertanian, termasuk subsektor hortikultura. Pengembangan usaha hortikultura menjadi salah satu inisiatif pemerintah untuk meningkatkan kontribusi terhadap sektor pertanian. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa hortikultura adalah sumber potensial pertumbuhan ekonomi yang belum sepenuhnya terwujud. Salah satu jenis hortikultura yang dapat dikembangkan dan dipromosikan adalah jamur tiram, yang dapat digunakan untuk memberdayakan masyarakat, meningkatkan pendapatan mereka, dan meningkatkan kualitas hidup mereka melalui penggunaan jenis makanan tertentu (Hermawan et al., 2017)

Jamur tiram putih adalah jamur pangan dari kelompok *Basidiomycota*, terdiri dari kelas *Homobasidiomycetes* dengan ciri-ciri umum tubuh buah berwarna putih hingga krem dan tudungnya berbentuk setengah lingkaran (Widyastuti, 2015). Jamur mengandung 19-35 persen protein lebih tinggi dibandingkan protein pada beras (7,38 persen) dan gandum (13,2 persen), terdapat 9 asam amino esensial dan teristimewa 72 persen lemaknya tidak jenuh serta kandungan serat mulai 7,4 hingga 24,6 persen sangat baik bagi pencernaan sehingga cocok bagi pelaku diet. Selain itu, beberapa jamur digunakan sebagai obat kolesterol, kanker dan AIDS. Senyawa aktif yang terkandung pada jamur dapat sebagai anti jamur merugikan, anti bakteri dan anti virus, dapat meningkatkan sistem kekebalan tubuh serta dapat membunuh serangga (Rosmiah et al., 2020). Di Indonesia salah satu bisnis yang menjanjikan adalah budidaya jamur, jamur sudah mulai dikenal beberapa tahun ini oleh masyarakat sebagai gaya hidup sehat dibuat berbagai macam varian kuliner jamur yang menyebabkan meningkatnya permintaan jamur. Permintaan jamur di Indonesia yang begitu besar terutama yang berasal dari kota-kota besar, namun kota-kota kecilpun meningkat terutama permintaan datang dari restoran yang khusus olahan makanan berbahan jamur. (Machfudi et al., 2021). Menurut Mardiana salah satu pemilik usaha Celebes mushroom di desa Simbang, Kabupaten Maros menyatakan bahwa dari data yang ia miliki, kebutuhan jammur tiram di kota Makassar berkisar 400kg per hari atau 10 ton per bulan. Sementara petani hanya mampu menyuplai sekitar 70-150kg per hari atau sekita 3-4 ton per bulan, yang dikumpulkan dari beberapa petani di daerahnya. (Timur, 2019)

Saat ini, kebutuhan jamur tiram semakin meningkat dari tahun ke tahun karena permintaan pasar nasional maupun internasional, namun saat ini jumlah produksi jamur tiram belum dapat memenuhi permintaan tersebut (Sitompul et al., 2017). Menurut Badan Pusat Statistik tahun 2017 (BPS, 2017) tingkat konsumsi jamur di Indonesia mencapai 47.753 ton sedangkan produksinya hanya 37.020 ton. Jumlah produksi jamur tahunan di Indonesia cenderung fluktuatif. Pada tahun 2016, jumlah produksi jamur dari seluruh provinsi di Indonesia adalah 40.914.331 ton, namun mengalami penurunan yang sangat tajam pada tahun 2017 menjadi 3.701.956 ton. Produksi jamur kemudian mengalami peningkatan tajam hingga 33.163.188 ton pada tahun 2019, namun kembali turun menjadi 3.316.319 ton pada tahun 2020, dan kembali naik menjadi 9.042.000 ton pada tahun 2021 (BPS, 2022).

Kabupaten Gowa merupakan salah satu kabupaten yang terletak di Provinsi Sulawesi Selatan dan berada tidak jauh dari kota Makassar. Kabupaten ini memiliki luas wilayah 1.883,32 km<sup>2</sup> atau sama dengan 3,01% dari luas wilayah Provinsi Sulawesi Selatan. Kabupaten Gowa merupakan

salah satu kabupaten penyangga pangan di Provinsi Sulawesi Selatan. Subsektor hortikultura telah berkontribusi secara nyata dalam mendukung perekonomian nasional, khususnya di Kabupaten Gowa, baik dalam penyediaan produk pangan, kesehatan, kosmetik, perdagangan, penyerapan tenaga kerja dan sebagainya. Penduduk Kabupaten Gowa sebagian besar bekerja dan bermata pencaharian di sektor pertanian atau yang erat kaitannya dengan sektor tersebut. Hal ini akan sangat membantu penduduk yang bekerja di sektor pertanian untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan mereka dengan ditunjang oleh produksi pertanian yang berkualitas dan semakin meningkat (Statistik, 2022). Salah satu usahatani yang berkembang di Kabupaten Gowa yaitu usahatani jamur tiram segar terutama usaha yang dimiliki CV. Surya Muda Mandiri

Menurut halaman resmi CV. Surya Muda Mandiri, perusahaan ini merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha pertanian, perikanan, dan peternakan. Perusahaan *home industry* ini aktif bergerak di bidang *agriculture* budidaya jamur tiram, yakni dari pembuatan bibit f0 hingga f2, kemudian pembuatan media tumbuh jamur sampai pasca panen jamur tiram. CV. Surya Muda Mandiri tidak hanya menjalankan usaha budidaya jamur tiram melainkan juga membuka pelatihan budidaya serta melakukan sosialisasi terkait manfaat jamur tiram kepada masyarakat. Perusahaan ini memiliki tempat produksi sekaligus penjualan yang berada di Jl. Borong Bulu Sökkolia, Desa Sökkolia, Kec. Bontomarannu, Kab. Gowa. 92171.

Proses bisnis dari CV. Surya Muda Mandiri dimulai dari hulu hingga hilir yaitu mulai dari pembuatan bibit hingga pemasaran produk jamur tiram. Pada tahun 2021 kemarin, CV. Surya Muda Mandiri dapat menghasilkan 1 ton jamur tiram segar atau sekitar 1.440kg, dan pada tahun 2022 mengalami peningkatan dengan menghasilkan 1.800kg jamur tiram segar. Namun, dalam budidaya jamur tiram sering mengalami berbagai kendala. Kendala tersebut disebabkan karena berbagai hal, seperti cuaca, hama, dan lainnya. Dalam kegiatan usahatani keberlangsungan proses produksi Jamur Tiram juga dipengaruhi oleh faktor luar seperti kondisi alam yang tidak dapat diprediksi, mudah berubah, sulit untuk diramalkan, dan tidak dapat dikendalikan menjadi suatu resiko bagi pelaku usahatani Jamur Tiram. Faktor resiko ini dapat menjadi penghambat dalam pemenuhan permintaan akan Jamur Tiram (Ogari & Ayuni, 2019). Sejalan dengan masalah yang dihadapi, strategi pengembangan untuk memaksimalkan produksi jamur tiram dan perlu untuk dilakukan. Konsep strategi pengembangan sendiri merupakan cara yang digunakan oleh usaha sebagai proses suatu perubahan berencana yang memerlukan dukungan semua pihak, antara lain pengelola dan karyawan dan dengan perubahan – perubahan itu diharapkan dapat mengembangkan dan meningkatkan suatu usaha, yang memerlukan usaha jangka pendek, menengah, dan panjang guna menghadapi perubahan yang akan terjadi pada masa mendatang (Sudarmono, 2020). Adanya strategi pengembangan penting dilakukan setelah melihat kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman pada usaha CV. Surya Muda Mandiri. Perumusan strategi akan membantu usaha dalam menjalankan usaha budidaya jamur tiram agar lebih baik.

Berdasarkan uraian sebelumnya, penulis pun tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “***Proses Bisnis dan Strategi Pengembangan Usahatani Jamur Tiram (Pleurotus sp.) di Kabupaten Gowa***” dikarenakan penulis ingin meninjau bagaimana proses bisnis dan juga strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh CV. Surya Muda Mandiri dalam memproduksi jamur tiram, serta apa saja faktor eksternal dan internal yang mempengaruhi pengembangan usaha jamur tiram di CV. Surya Muda Mandiri.

## 1.2 Rumusan Masalah

Perumusan masalah dalam penelitian ini dapat disusun dalam kalimat pertanyaan sebagai berikut:

1. Bagaimana proses bisnis pada usaha CV. Surya Muda Mandiri?
2. Bagaimanakah strategi pengembangan usahatani jamur tiram di CV. Surya Muda Mandiri?

## 1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis proses bisnis pada usaha CV. Surya Muda Mandiri
2. Untuk menganalisis strategi pengembangan usahatani jamur tiram di CV. Surya Muda Mandiri.

## 1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat :

1. Bagi Peneliti, diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan terkait dengan proses bisnis serta strategi pengembangan usaha dalam suatu bisnis.
2. Bagi Pembudidaya, dapat dijadikan pertimbangan serta evaluasi bagi usaha yang dijalankannya agar usahanya semakin berkembang.
3. Bagi Institusi, sebagai bahan informasi dan referensi khususnya mengenai strategi pengembangan usaha yang dapat digunakan oleh pihak – pihak yang memerlukan.

## 1.5 *Research Gap (Novelty)*

*Research gap* adalah permasalahan yang belum tuntas diteliti atau belum pernah diteliti oleh penelitian sebelumnya. *Research gap* dari sebuah penelitian umumnya unik dan menjadikan pembeda antara satu riset dengan riset lainnya. (Muslim, 2021). Sedangkan *novelty* sendiri merupakan sebuah kebaruan atau temuan baru dari sebuah penelitian. Peneliti dikatakan baik apabila menemukan sebuah temuan baru yang bermanfaat bagi keilmuan maupun kehidupan. (Noor, 2021)

Berikut dijelaskan beberapa penelitian yang penulis ambil sebagai *reseacrh gap* dalam penelitian ini:

1. Andryani (2019) dalam penelitian terbarunya dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Pada Usaha Kecil Menengah (Ukm) Celebes Mushroom Di Kabupaten Gowa” menunjukkan hasil penelitian bahwa dari hasil analisis SWOT diperoleh 4 alternatif strategi kemudian dan berdasarkan diagram cartesius SWOT menunjukkan bahwa startegi yang tepat di lakukan yakni terletak pada kuadran 2 dimana ini merupakan situasi UKM Celebes Mushroom meskipun menghadapi berbagai ancaman dari luar tetapi dengan kondisi seperti itu UKM Celebes Mushroom masih memiliki kekuatan dari segi internal dimana strategi yang dapat usaha ini terapkan yaitu menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan strategi diversifikasi yakni dari segi peningkatan produk dan pemasaran.
2. Primasari, (2022) melakukan penelitian dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Di Tideng Pale Kecamatan Sesayap”. Hasil penelitian menunjukkan bahwaberdasarkan perhitungan bobot dan rating pada masing-masing variabel, diperoleh nilai faktor strategi internal (X) adalah 1,55 dan diperoleh nilai faktor strategi eksternal (Y) adalah 2,60. Dimana

nilai faktor strategi internal (X) lebih kecil dari nilai faktor strategi eksternal (Y). Dengan demikian, strategi yang di rekomendasikan adalah strategi SO yaitu ada 2 strategi, antara lain : (1) Mengoptimalkan jumlah produksi jamur tiram dengan memanfaatkan bantuan permodalan. (S1,O3), (2) Mengoptimalkan bantuan permodalan, sarana dan prasarana yang memadai untuk mengembangkan usaha agribisnis (S4,O4).

3. Juansah *et al.*, (2020) dalam penelitiannya yang berjudul “Identifikasi Proses Bisnis dan Strategi Pengembangan Usaha di UKM Nugini Menggunakan Analisis SWOT” memperlihatkan hasil penelitian bahwa UKM Nugini memiliki kondisi internal dengan total +2.79 dan total nilai faktor kekuatan-kelemahan -0.09. Kondisi eksternal UKM Nugini memiliki total nilai +2.66 dan total nilai faktor peluang-ancaman sebesar 0.74. Nilai yang didapat pada faktor internal dan eksternal menjadikan UKM Nugini berada pada kuadran III dengan koordinat x dan y (-0.09, +0.74) dalam diagram SWOT. Hal ini menunjukkan bahwa kondisi internal UKM Nugini sangat lemah sedangkan kondisi eksternal kuat.
4. Rahmawati *et al.*, (2022) dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Jamur Tiram Putih (*Pleurotus Ostreatus*) Di Kabupaten Langkat, Sumatera Utara (Studi Kasus: Umkm Rumah Jamur)” menunjukkan bahwa Usaha budidaya jamur tiram putih memiliki potensi yang sangat besar untuk dikembangkan, termasuk di UMKM Rumah Jamur. Berdasarkan analisis SWOT, strategi S-O dapat dilakukan dengan meningkatkan aspek sanitasi dan hygiene selama proses pemanenan serta memantau perkembangan dan sensitivitas harga jual. Strategi W-O dapat dilakukan melalui peningkatan produktivitas dengan menerapkan teknik budidaya yang tepat dan menggunakan media promosi untuk mempromosikan keunggulan produk kepada konsumen. Strategi S-T yang dapat diterapkan adalah meminimalisasi ancaman melalui penyediaan lingkungan tumbuh yang optimal, baik dari segi media tanam maupun faktor lingkungan lainnya. Sedangkan, strategi W-T dapat dilakukan dengan penggunaan teknologi dalam mengontrol dan mengevaluasi faktor lingkungan tumbuh jamur tiram putih.
5. Rahayu *et al.*, (2020) dalam penelitiannya yang berjudul “Strategi Pengembangan Usahatani Jagung Pada Lahan Kering Di Kabupaten Wonosobo” menunjukkan bahwa Alternatif strategi pengembangan usahatani jagung pada lahan kering di Kabupaten Wonosobo yang dirumuskan adalah (1) Peningkatan kuantitas dan kualitas komoditas jagung dengan memanfaatkan secara optimal dukungan kebijakan pemerintah, (2) Peningkatan produksi melalui perluasan lahan penanaman jagung, (3) Perluasan pemasaran jagung, (4) Peningkatan modal petani, (5) Pengembangan benih spesifik lokasi (tahan hama dan kekeringan), dan (6) Peningkatan peran kelompok tani dalam menghadapi persaingan.
6. Yusuf *et al.*, (2018) dengan judul “Strategi Pengembangan Usahatani Cabai Rawit Di Kecamatan Dungaliyo Kabupaten Gorontalo” menunjukkan hasil bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi strategi pengembangan Cabai Rawit di Kecamatan Dungaliyo Kabupaten Gorontalo yaitu keterbatasan modal petani dalam produksi, mengalami kegagalan panen, pengolahan usahatani masih tradisional dan manual, produk yang mudah rusak, adanya penyakit atau hama yang menimbulkan gagal panen, harga yang tidak stabil, cuaca atau iklim yang tidak menentu, naiknya biaya produksi, dan belum adanya penetapan harga dasar cabai. Strategi pengembangan Cabai Rawit di Kecamatan Dungaliyo Kabupaten Gorontalo yaitu berada pada kuadran I yang mendukung strategi agresif atau SO (strength – opportunity)

dengan menggunakan kekuatan dan peluang yang dimiliki untuk meminimalisir kelemahan dan ancaman yang ada sehingga meraih kemajuan.

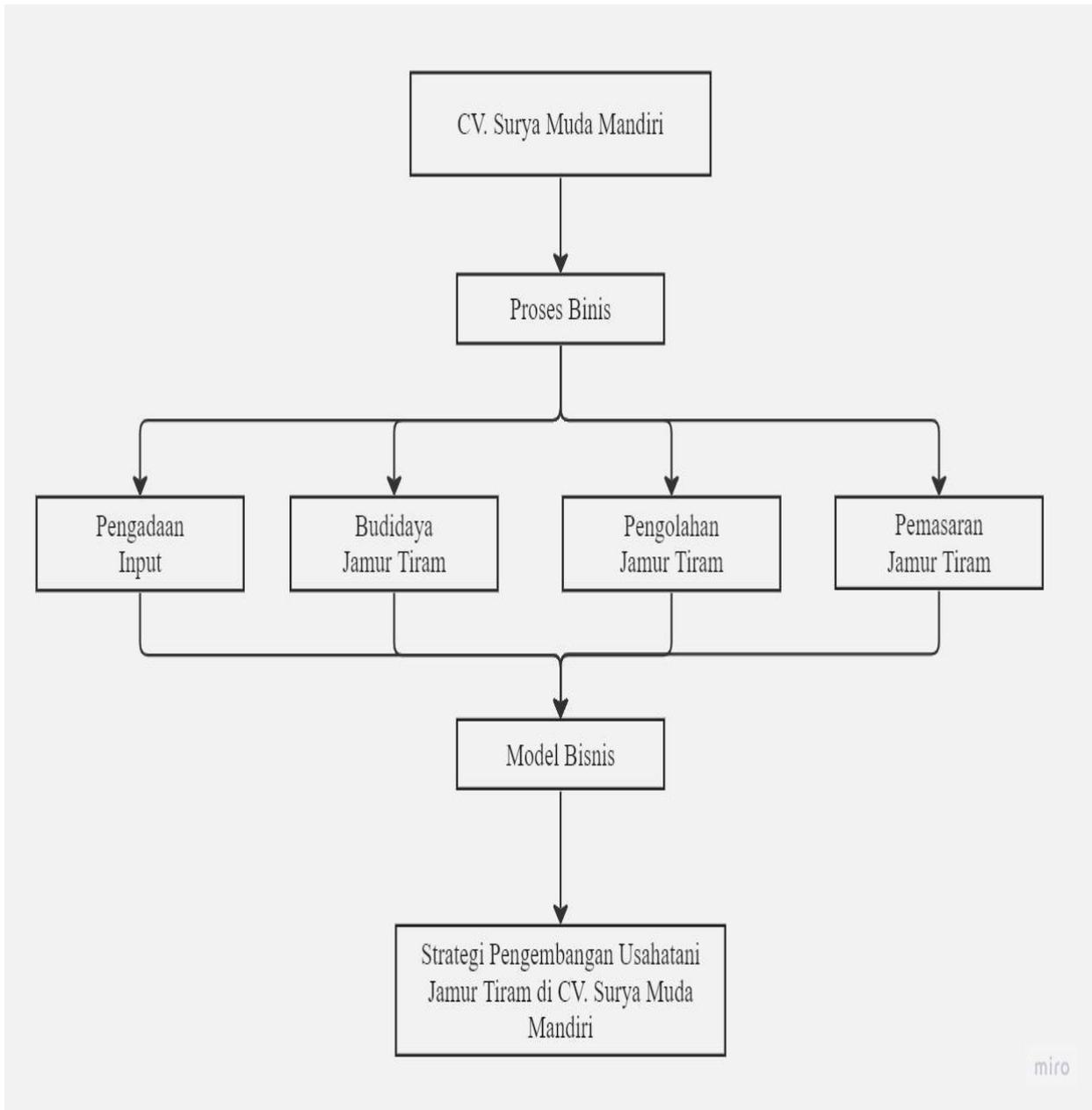
7. Mardikaningsih *et al.* (2022) dengan Judul “Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga di Kecamatan Lawang Kabupaten Malang” menunjukkan hasil bahwa hasil nilai IFAS sebesar 2,99 dan nilai EFAS sebesar 2,88. Kondisi tersebut menunjukkan masih menduduki posisi yang strategis untuk terus dikembangkan karena skor peluang lebih dominan daripada skor ancaman serta skor kekuatan lebih besar dibandingkan skor kelemahan. Berdasarkan analisis SWOT ditetapkan strategi yang tepat untuk mengembangkan usahatani buah naga adalah strategi agresif.

Terlihat dari penelitian-penelitian di atas, terdapat berbagai kondisi yang menyebabkan rendahnya tingkat produksi dari suatu usaha sehingga diperlukan strategi yang dapat membantu untuk mengembangkan usaha tersebut. Adapun *novelty* atau kebaruan dari penelitian ini adalah belum ada yang meneliti terkait proses bisnis dan strategi pengembangan usahatani jamur tiram di CV. Surya Muda Mandiri Kabupaten Gowa. Selain itu, *output* yang dihasilkan dari penelitian ini ialah desain bisnis berupa BMC yang akan membantu pengusaha jamur tiram agar dapat mengembangkan usahanya.

## **1.6 Kerangka Pemikiran**

Kerangka pikir dalam penelitian ini membahas mengenai Proses Bisnis dan Strategi Pengembangan Usaha jamur tiram pada usaha CV. Surya Muda Mandiri di Kabupaten Gowa. Berdasarkan latar belakang di atas, dapat diketahui bahwa usaha jamur tiram yang dijalankan oleh usaha CV. Surya Muda Mandiri menggunakan pendekatan subsistem agribisnis yang di mana subsistem dalam agribisnis akan digunakan sebagai pendekatan untuk menggambarkan semua aktivitas bisnis yang dilakukan usaha jamur tiram mulai dari pengadaan input hingga proses pemasarannya.

Dalam menganalisis proses bisnis tersebut, maka digunakan alat analisis BMC (*Business Model Canva*). Dalam proses bisnis, dijelaskan pula terkait sumber daya yang berperan penting dalam usaha budidaya jamur tiram di CV. Surya Muda Mandiri. BMC akan menggambarkan secara rinci bagaimana proses bisnis dari usaha budidaya jamur tiram yang dimiliki oleh CV. Surya Muda Mandiri. Melalui gambaran model bisnis akan dilakukan evaluasi terhadap faktor internal dan eksternal yang dihadapi oleh perusahaan menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada suatu usaha. Sehingga kemudian untuk *output* yang dihasilkan yaitu menentukan strategi pengembangan yang tepat bagi usaha jamur tiram di CV. Surya Muda Mandiri.



**Gambar 1.** Kerangka Pemikiran Proses Bisnis dan Strategi Pengembangan Usahatani Jamur Tiram (*Pleurotus sp.*) di Kabupaten Gowa

## BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Proses Bisnis

Pengertian dari bisnis adalah suatu kesatuan organisasi yang menyebarkan sumber daya untuk menyediakan pelanggan dengan jasa atau produk yang diinginkan. Sedangkan pengertian dari proses adalah satu rangkaian tindakan dalam melaksanakan kegiatan operasional dari awal sampai berakhir menjadi sebuah output. Proses bisnis adalah suatu kumpulan pekerjaan yang saling terkait untuk menyelesaikan suatu masalah tertentu. Suatu proses bisnis dapat dipecah menjadi beberapa subproses yang masing-masing memiliki atribut sendiri tapi juga berkontribusi untuk mencapai tujuan dari super prosesnya. (Agung, 2014)

Proses bisnis adalah serangkaian kegiatan dalam bisnis untuk menghasilkan produk ataupun jasa. Manajemen proses bisnis adalah sebuah gambaran para pelaku usaha orang-orang atau pihak-pihak yang saling terhubung didalamnya untuk mengatasi bisnis yang akan dijelaskan secara tertentu (Widayanto, 2017). Didalam sebuah proses bisnisnya sebuah industri harus dapat mengelola seluruh bidangnya yang ada didalamnya agar dapat mencapai tujuan yang sudah direncanakan sebelumnya. Jadi Proses bisnis secara umum terdiri dari pemroduksian dan pempabrikasian untuk mendapatkan hasil barang maupun berupa jasa, kemudian barangnya ataupun jasanya yang dihasilkan akan dijual kepada konsumen supaya dapat dikonsumsi. Sebuah perusahaan juga harus mampu mengelola segala sesuatu yang ada didalam proses bisnisnya termasuk keuangan dan sumberdaya manusia harus dikelola atau dipersiapkan secara matang agar bisnis berjalan mulus. (Kurniawan *et al.*, 2022)

Menurut (Agung, 2014) Analisa bisnis meliputi sejumlah alat untuk mengevaluasi daya saing dan kinerja finansial perusahaan. Analisa bisnis dimulai dengan strategi yang teliti dan analisa kompetitif dalam perusahaan. Singkatnya proses bisnis melingkupi hal-hal sebagai berikut:

- a. Memuat tujuan atau sasaran.
- b. Membutuhkan masukan atau input.
- c. Menghasilkan keluaran atau output tertentu.
- d. Membutuhkan sumber daya untuk memproses masukan.
- e. Memiliki sejumlah aktivitas yang dikerjakan secara berurutan.
- f. Proses tersebut dapat melibatkan lebih dari satu bagian.
- g. Memberi keuntungan dan kemudahan (*create values*) tertentu untuk pelanggan berikut atau pelanggan akhir.

Elemen dasar dari proses bisnis adalah sebagai berikut: tujuan, sumber daya yang tersedia, aktivitas, indikator, fokus pada pembeli, dan pemegang proses. Mengelola proses bisnis dilakukan melalui kegiatan berikut: pembentukan proses bisnis, pelaksanaannya, dan mengukur keberhasilannya. Tujuan pengelolaan proses bisnis adalah perbaikan proses bisnis secara terus menerus berdasarkan pengukuran hasil kinerja proses bisnis yang ada. Proses bisnis yang terdefinisi dengan baik mempercepat pekerjaan, meningkatkan ketertiban batin, mengurangi pengeluaran, mendukung peningkatan kualitas produk/layanan serta aktivitas dan keterampilan organisasi secara umum. (Kaniški & Vincek, 2018)

CV. Surya Muda Mandiri merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang pembudidayaan jamur tiram. Perusahaan ini memiliki tiga produk utama yang dihasilkan yaitu jamur tiram segar, bibit jamur, dan juga baglog. Perusahaan ini memiliki setidaknya 3 kumbung sebagai tempat produksi jamur tiram. Dalam proses bisnis usahatani jamur tiram CV. Surya Muda Mandiri dimulai dari proses pengadaan input atau sarana produksi yang digunakan dalam proses budidaya jamur tiram. Kegiatan selanjutnya yaitu kegiatan budidaya jamur tiram yang dimulai dari penyiapan kumbung, pencampuran bahan baku, pengisian baglog, sterilisasi, hingga sampai pada masa panen. Kegiatan selanjutnya yaitu kegiatan pengolahan jamur tiram dimulai dari pemilihan jamur tiram, pengemasan, hingga penyimpanan. Kegiatan atau proses bisnis terakhir yaitu kegiatan pemasaran yang dilakukan dengan cara penjualan secara *online* dan *offline*. Adapun harga untuk jamur tiram segar dijual dengan harga Rp. 30.000 – Rp. 35.000 ribu, sedangkan untuk baglog dijual dengan harga Rp. 5.000 dan untuk bibit di jual seharga Rp. 15.000.

## **2.2 Strategi Pengembangan Usaha**

Strategi Pengembangan merupakan sekelompok keputusan dan tindakan yang menentukan kinerja jangka panjang organisasi. Oleh karenanya, implementasi strategi bertumpu pada alokasi dan pengorganisasian sumber daya manusia (SDM) yang diwujudkan melalui penentuan struktur organisasi, yang berjalan beserta budaya. Adapun proses strategi pengembangan dapat dipelajari dan diterapkan dengan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal. Dalam menjalankan aktifitas usahanya, perusahaan akan selalu berhubungan langsung dengan lingkungannya. Lingkungan perusahaan yang dihadapi mencakup lingkungan internal dan lingkungan eksternal yang dapat menjadi kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman. (Resmawa & Masruroh, 2019)

Strategi merupakan upaya pengembangan posisi kompetitif perusahaan di tengah persaingan usaha. Sementara itu, strategi adalah seperangkat tujuan dan rencana tindakan yang spesifik, yang apabila dicapai akan memberikan keunggulan kompetitif yang diharapkan. Strategi meliputi pengidentifikasian dan pengimplementasian tujuan dan rencana tindakan tersebut. Strategi membutuhkan informasi untuk membuat keputusan strategi yang tepat berkaitan dengan pemilihan produk, metode produksi, saluran pemasaran, dan hal lain yang bersifat jangka panjang. (R. Pratiwi, 2018)

Dalam konteks bisnis, strategi menggambarkan arah bisnis yang mengikuti lingkungan yang dipilih dan merupakan pedoman untuk mengalokasikan sumber daya dan usaha suatu organisasi. Strategi bisnis memperhatikan dengan sungguh-sungguh kesesuaian kapasitas internal perusahaan dan lingkungan eksternal. Pengembangan merupakan usaha yang terencana dari organisasi untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan pegawai. Pengembangan lebih di tekankan pada peningkatan pengetahuan untuk melakukan pekerjaan pada masa yang akan datang, yang dilakukan melalui pendekatan yang terintegrasi dengan kegiatan lain untuk mengubah perilaku kerja.

Pengembangan usaha sendiri adalah tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha,

tetapi tidak termasuk keputusan strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha. Sedangkan untuk usaha yang besar terutama di bidang teknologi industri Pengembangan Usaha adalah istilah yang sering mengacu pada pengaturan dan mengelola hubungan strategis dan aliansi dengan yang lain. (R. Pratiwi, 2018). Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi suatu pengembangan usaha yakni perencanaan, sumber daya manusia, kepemimpinan, permodalan, pembinaan, mitra kerja, pelanggan, lingkungan lokasi, hingga daya saing.

### 2.3 Usahatani Jamur Tiram

Menurut Firdaus (2012: 6) dalam (Yusuf, Rauf, & *et.al*, 2018) menjelaskan bahwa usahatani adalah organisasi dari dalam atau luar lahan, modal dan tenaga kerja yang ditujukan kepada produksi di lapangan pertanian. Organisasi tersebut ketatalaksanaannya berdiri sendiri dan sengaja dilakukan atau diusahakan oleh seseorang atau sekumpulan orang sebagai pengelolanya. Selain itu juga dapat diartikan sebagai ilmu yang mempelajari bagaimana membuat dan melaksanakan keputusan pada usaha pertanian, peternakan, atau perikanan untuk mencapai tujuan yang telah disepakati oleh petani berdasarkan tujuan dan prinsip sosial ekonomi.

Tujuan usahatani sendiri yaitu bagaimana petani dapat memperbesar hasil sehingga kehidupan seluruh keluarganya menjadi lebih baik. Untuk mencapai tujuan tersebut, petani selalu memperhitungkan untung ruginya walau tidak secara tertulis. Dalam ilmu ekonomi dikatakan bahwa petani membandingkan antara hasil yang diharapkan akan diterima pada waktu panen (penerimaan, *revenue*) dengan biaya (pengorbanan, *cost*) yang harus dikeluarkan. Agar tujuan usahatani tercapai maka usahatani harus produktif dan efisien. Produktif artinya usahatani itu produktifitasnya tinggi. Produktivitas secara teknis adalah perkalian antara efisiensi (usaha) dan kapasitas (tanah). Efisiensi fisik mengukur banyaknya hasil produksi (*output*) yang dapat diperoleh dari satu kesatuan *input*. Kapasitas tanah menggambarkan kemampuan tanah itu menyerap tenaga dan modal sehingga memberikan hasil produksi bruto yang sebesar-besarnya pada tingkat teknologi tertentu. (Riyanti, 2014)

Salah satu usahatani yang berkembang saat ini ialah jamur tiram. Jamur tiram atau dalam bahasa latinnya disebut *Pleurotus sp.* adalah jamur dari kelompok *Basidiomycota* dengan ciri umum tubuh buah berwarna putih berbentuk cekung seperti cangkang tiram. Bagian tudung dari jamur tiram yang berukuran 5-20 cm akan mengalami perubahan warna dari hitam, abu-abu, coklat, hingga putih. Karena bentuk fisiknya inilah jamur tiram disebut *Pleurotus ostreatus*. Menurut sub kelasnya, jamur dibedakan menjadi dua, yakni *Ascomycetes* dan *Basidiomycetes*. (Primasari, 2022)

Krishnamoorthy and Mirunalini (2014) dalam (Ogari & Ayuni, 2019) menyatakan jamur merupakan sayuran yang dapat dikonsumsi dan memiliki nilai gizi yang tinggi. Spesies *Pleurotus sp.* (jamur tiram) adalah salah satu diantara ribuan jamur yang mempunyai kandungan “*mycochemical*” yang produktif. Banyak penelitian di berbagai negara di dunia yang menyatakan bahwa jamur tiram mengandung gizi yang bagus, serta mengandung berbagai senyawa bioaktif termasuk terpenoid, steroid, fenol, alkaloid, lektin dan nukleotida, yang telah

diisolasi dan diidentifikasi dari tubuh buah, miselium dan hasil ekstraksi jamur, dimana dapat dibuktikan jamur tiram memiliki efek biologis yang menjanjikan.

Jamur tiram mempunyai banyak manfaat, nilai ekonomi tinggi, dan dapat dibudidayakan dengan teknologi sederhana. Untuk menjalankan usaha dengan baik, maka perlu diketahui teknik budidaya yang optimal, analisis usaha, dan efisiensi pemasaran. Informasi pembudidayaan jamur tiram ini diperlukan sebagai upaya untuk memenuhi permintaan pasar yang terus meningkat. (Alridiwirah & Suprianto, 2021)

Budidaya jamur tiram merupakan teknologi tepat guna yang tidak membutuhkan biaya besar dan tidak begitu rumit dalam pelaksanaannya sehingga bisa dikerjakan oleh masyarakat setempat. Budidaya jamur tiram membutuhkan waktu panen hanya 1.5 bulan, tidak butuh pupuk, tidak mengenal musim, bisa dilakukan dalam skala *home industry* dan oleh siapa saja. Sisa dari produk jamur tiram dapat dimanfaatkan sebagai kompos dan makanan ikan, selain itu juga sudah bisa digunakan sebagai media untuk perkembang biakan cacing. (Zulfarina *et al.*, 2019)

Dalam budidaya jamur tiram atau jamur yang lain, memerlukan beberapa langkah persiapan antara lain menyiapkan lokasi yang tepat atau cocok untuk menempatkan rumah jamur, menyiapkan bibit jamur, mempersiapkan media tumbuh yang steril dan sarana perawatan yang lain. Budidaya jamur tidak memerlukan teknologi tinggi, sehingga cukup sederhana. Media tanam jamur biasanya menggunakan bahan organik yang banyak dijumpai di alam yang sangat mudah ditemukan dan murah harganya. Media organik ini dapat berupa jerami, serbuk gergaji, kertas dan bahan lain sebagai tambahan seperti bekatul, kapur tohor, yang juga mudah didapatkan di lingkungan. Untuk budidaya jamur tiram dan jamur lainnya diperlukan rumah jamur yang umumnya menggunakan bahan baku utama bambu yang banyak juga banyak tumbuh di kawasan Indonesia. (Umniyatie *et al.*, 2015)