STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JAMUR TIRAM PUTIH MELALUI ANALISIS SWOT DITINJAU DARI EKONOMI ISLAM

(Studi Pada Petani Jamur Tiram di Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma)

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E.)

OLEH:

RATIH ANGGRIANI
NIM 1516130025

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
BENGKULU, 2019 M/ 1440 H

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh: Ratih Anggriani, NIM.1516130025 dengan judul "Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih Analisis SWOT Melalui Ditinjau Dari Ekonomi Islam (Studi Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma)".Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, 15 Juli 2019 M
12 Dzulkaidah 1440 H

Pembimbing I	Pembimbing II
Dr. Khairuddin Wahid, M. Ag	**Badaruddin Nurhab, MM**
NIP. 196711141993031002	NIP. 198508072015031005

KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Alamat: Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276,51771 Fax (0736) 51771 Bengkulu

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul **"Strategi Pengembangan Usaha JamurTiram Putih Melalui Analisis SWOT Ditinjau Dari Ekonomi Islam(Studi Pada Petani Jamur Tiram Di Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma)"**,oleh Ratih Anggriani NIM:1516130025, Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam,telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang *Munaqasyah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:

Hari : Kamis
Tanggal : 22Agustus 2019M/ 21Dzulhijjah 1440 H

Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Bengkulu,26 Agustus 2019 M
25 Dzulhijjah 1440 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua	**Sekretaris**
Dr. Khairuddin Wahid, M. Ag	Badaruddin Nurhab, MM
NIP. 196707061987031003	NIP.197705092008012014
Penguji I	**Penguji II**
Andang Sunarto, Ph.D	Yenti Sumarni, MM
NIP. 197611242006041002	NIP. 197904162007012020

Mengetahui,
Dekan

Dr. Asnaini, MA
NIP. 197304121998032003

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Skripsi dengan judul "Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih Melalui Analisis SWOT Ditinjau Dari Ekonomi Islam (Studi Pada Petani Jamur Tiram Di Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma)", adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di PerguruanTinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah atau dipublikasihkan orang lain, kecuali kutipan secara jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 15 Juli 2019 M
12 Dzulkaidah 1440H

Mahasiswa yang menyatakan

METERAI TEMPEL
6000

Ratih Anggriani
NIM. 1516130025

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama	: Ratih Anggriani
Nim	: 1516130025
Program Studi	:Ekonomi Syariah
Judul Skripsi	: Strategi pengembangan usaha jamur tiram putih melalui melalui analisis SWOT ditinjau dari ekonomi Islam (studi pada petani jamur tiram di Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma)

Bahwa saya telah melakukan verifikasi plagiasi dengan melalui alamat https://smallseotools.com/plagiarism-cheker skripsi yang bersangkutan dapat diterima dan tidak memiliki indikasi plagiasi.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya. Apabila terdapat kekeliruan dalam verifikasi ini maka akan dilakukan tinjau ulang kembali.

Bengkulu, 08 Agustus 2019 M
08 Dzulhijjah 1440 H

Mengetahui tim verifikasi

Andang Sunarto, Ph.D
NIP.197611242006041002

Yang membuat pernyataan

Ratih Anggriani
NIM. 1516130025

MOTTO

الْمَشَقَةُ تَجْلِبُ الْتَيْسِيْرُ

" Kesulitan itu mendatangkan kemudahan"

" Waktu bagaikan pedang. Jika engkau tidak memanfaatkannya dengan baik (untuk memotong), maka ia akan memanfaatkanmu (dipotong)"

(H.R. Muslim)

PERSEMBAHAN

Segala puji syukur kepada Allah SWT atas segala rahmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Seiring do'a dan hati yang tulus kupersembahkan karya sederhana ini yang telah kuraih dengan suka, duka, dan air mata serta rasa terima kasih yang setulus- tulusnya untuk orang–orang yang kusayangi dan kucintai serta orang-orang yang telah mengiringi keberhasilanku:

- Sujud syukur kupersembahkan kepada Allah SWT yang Maha agung, Maha Tinggi dan Maha penyayang atas takdirmu telah kau jadikan aku manusia yang senantiasa berpikir, berilmu, dan bersabar dalam menjalani proses kehidupan ini. Semoga keberhasilan ini menjadi satu langkah awal bagiku untuk meraih cita-cita besarku. Serta Sholawat dan salam selalu terlimpahkan kepada Rasullullah Muhammad SAW
- Kedua orang tua tercinta (Radiman dan Haryani) yang tidak pernah lelah memberikan semangat, motivasi serta tiada hentinya mendokanku dengan tulus demi tercapainya keberhasilanku. Dalam setiap langkah, aku berusaha untuk mewujudkan harapan-harapan yang kalian impikan didiriku, meski sumuanya itu belum semuanya ku raih. Insyallah atas dukungan doa dan restu kalian, semua impian itu akan terjawab di masa yang akan datang.
- Dosen pembimbing I (Bapak Dr. Khairuddin Wahid, M.Ag) dan dosen pembimbing II (Badaruddin Nurhab, M.M) terimakasih telah membimbingku dari awal proposal sampai akhir skiripsi sehingga saya bisa menyelesaikan skiripsi yang saya garap ini.
- Sahabat tercinta (Anggun Putri Sari, Dian Maya Fustika, Ima Safitri, Juariah, Mirnawati, Muntia Gustika Ratu, Nurdiana Astuti, Umi Wahiddatur RF, Wiji Hastuti, Yolandari, Wahyu Ari, Andi, dan Budi) yang tidak pernah lelah untuk saling mengingatkan, saling memberi semangat, saling membantu, saling memotivasi dan tidak pernah lelah untuk mendengarkan keluh kesahku dan ocehanku.
- Sahabat sepembimbing (Novi Sry Wahyumi dan Indri Fitriani). Teman-teman EKIS 1A-8A angkatan 2015, teman-teman seperjuangan EKIS angkatan 2015..
- Keluarga KKN 67 tercinta (Adetya Ratu P, Desta, Dwi Yesti, Esti Pujahati, Faisal Harist, Gusti Rantio, Muchayatun, Ayuk Reska, Windy TS) yang telah merangkai cerita yang berharga bersama.

- Seluruh teman – teman yang tidak bisa ku sebutkan satu persatu. Terima kasih atas semua dukungan dan do'a yang kalian berikan untukku.
- Untuk keluarga FEBI IAIN Bengkulu dan Almamater Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu

Terimalah ini sebagai bukti kasihku pada kalian yang telah memberikan dorongan,motivasi, semangat, pengorbanan, kesabaran, ketabahan serta doanya dalam setiap jalanku.

ABSTRAK

Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih Melalui Analisi SWOT Ditinjau Dari Ekonomi Islam
(Studi Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma)
Oleh
Ratih Anggriani
NIM. 1516130025

Jamur tiram merupakan salah satu jenis jamur yang paling banyak dikonsumsi, sementara usaha jamur tiram yang ada di desa Lubuk Sahung belum bisa memenuhi permintaan pelanggannya. Untuk mengungkapkan persoalan tersebut secara mendalam dan menyeluruh, peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi. Teknik analisa data yang digunakan adalah teknik analisis SWOT. Dari hasil penelitian ditemukan bahwa posisi usaha jamur tiram putih di Desa Lubuk Sahung terletak pada kuadran *growth*dan terdapat empat strategi yang dapat diterapkan yaitu: *pertama,* Strategi S-O yaitu: memproduksi jamur tiram lebih banyak, konsisten dalam memperthankan konsumen, memperluas pemasaran, melakukan inovasi produk.*Kedua,* Strategi W-O, yaitu: merekrut karyawan, memaksimalkan hasil produksi jamur tiram, menggunakan fasilitas yang memadai, melakukan pencatatan keuangan secara terperinci, melakukan pembiayaan. *Ketiga,* Strategi S-T, yaitu: melakukan inovasi produk untuk mengatasi perubahan selera konsumen, meningkatkan loyalitas konsumen.*Keempat,* Strategi W-T, yaitu: memaksimal-kan hasil produksi guna mengadapi persaingan, menghemat dana yang ada, memaksimalkan perawatan jamur tiram.. Strategi pengembangan usaha jamur tiram putihdi Desa Lubuk Sahung ditinjau dari ekonomi Islam sudah menerapkan strategi pengembangan usaha yang mereka terapkan meliputi: jujur, ikhlas, silaturrahim, niat suci dan ibadah, menunaikan zakat, infaq dan sadaqah. Tetapi masihterdapat kelemahan, yaitu belum secara profesional dalam mengelola keuangan usaha dan belum memisahkan keuangan untuk keperluan rumah tangga antara keperluan usaha.

Kata Kunci:pengembangan usaha, analisis SWOT, ekonomi Islam

ABSTRACT

Strategy for the Development of White Oyster Mushroom Business Through SWOT Analysis in Term of Islamic
(Study of Lubuk Sahung Village, Sukaraja District, Seluma Regency)
By Ratih Anggriani, NIM 1516130025

Oyster mushroom is one of the most consumed mushroom types, while the oyster mushroom business in the village of Lubuk Sahung has not been able to meet the demands of its customers. To express these problems in depth and thoroughly, researchers used a qualitative approach with data collection techniques in the form of interviews, observations, and documentation. The data analysis technique used is the SWOT analysis technique. From the results of the study it was found that the business position of white oyster mushrooms in the Lubuk Sahung Village lies in the quadrant of growth and there are four strategies that can be applied, namely: First, S-O Strategy, namely: producing more oyster mushrooms, consistent in maintaining consumers, expanding marketing, product innovation. Second, the W-O Strategy, namely: recruiting employees, maximizing the production of oyster mushrooms, using adequate facilities, carrying out detailed financial records, conducting financing. Third, the S-T Strategy, namely: innovating products to cope with changes in consumer tastes, increasing consumer loyalty. Fourth, the W-T Strategy, namely: maximizing production results in order to face competition, saving available funds, maximizing the care of oyster mushrooms. Apply include: honest, sincere, silaturrahim, sacred intentions and worship, performing zakat, infaq and sadaqah. But there are still weaknesses, namely not yet professionally in managing business finances and not separating finances for household needs between business needs.

Keywords: business development, SWOT analysis, Islamic economics

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kepada Allah SWT atas segala nikmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih Melalui Analisis SWOT Ditinjau DariEkonomi Islam (Studi Pada Petani Jamur Tiram Di Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma)". Shalawat dan salam untuk Nabi besar Muhamad SAW, yang berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam, sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk kejalan yang lurus baik di dunia dan akhirat.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada program Studi Ekonomi Syriah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Institut Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan Skripsi ini, penulis mendapatkan bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr.H. Sirajuddin M,M.Ag, M.H, selaku Rektor IAIN Bengkulu yang telah memberikan kesempatan untuk menuntut ilmu di kampus hijau tercinta.
2. Dr.Asnaini, M.A, Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Bengkulu (IAIN) Bengkulu yang telah sabar dalam mendidik selama proses pembelajaran.
3. Desi Isnaini, MA selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, yang telah memotivasi dan membagikan ilmunya.

4. Eka Sri Wahyuni, MM selaku Ketua Program studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, yang terus memotivasi penulis.
5. Bapak Dr. Khairuddin Wahid, M.Ag. Selaku pembimbing I dan Bapak Badaruddin Nurhab, M.M selaku pembimbing II, yang telah memberikan pengarahan dan motivasi serta dorongan yang tinggi sehingga penulis dapat menyelesaikan skiripsi ini dengan dengan baik dan benar.
6. Kepada kedua orang tua yang selalu mendoakan kesuksesan penulis dalam menyelesaikan skripsi.
7. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah banyak memberikan berbagai ilmu pengetahuan bagi penulis sebagai bekal pengabdian kepada masyarakat, agama, nusa dan bangsa.
8. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi

Dalam penyusunan skiripsi ini penulis menyadari banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi.Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skiripsi ini kedepan.

Bengkulu, 15 Juli 2019
12 Dzulkaidah 1440 H

Penulis

Ratih Anggriani
NIM. 1516130025

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING
HALAMAN PENGESAHAN
HALAMAN PERNYATAAN
HALAMAN PENGESAHAN PLAGIASI
MOTTO v
PERSEMBAHAN vi
ABSTRAK viii
ABSTRACT ix
KATA PENGANTAR x
DAFTAR ISI xii
DAFTAR TABEL xiv
DAFTAR LAMPIRAN xv

BAB I PENDAHULUAN
A. Latar Belakang Masalah 1
B. Rumusan Masalah 6
C. Tujuan Masalah 7
D. Kegunaan Penelitian 7
E. Penelitian Terdahulu 8
F. Metode Penelitian 13
1. Jenis dan Pedekatan Penelitian 13
2. Tempat Penelitian 13
3. Subjek/Informan Penelitian 13
4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data 14
5. Teknik Analisa Data 16
G. Sistematika Penulisan 18

BAB II KAJIAN TEORI
A. Strategi 20
1. Pengertian Strategi 20
2. Jenis-jenis Strategi 22
B. Pengembangan Usaha 24
1. Pengertian Pengembangan Usaha 24
2. Tahapan Pengembangan Usaha 25
C. Prisip-Prinsip Pengembangan Usaha dalam Ekonomi Islam 27
D. Analisis SWOT 29
1. Pengertian Analisis SWOT 29
2. Matriks SWOT 34
3. Kerangka Konsep Matriks SWOT 35
4. Langkah-langkah Penyusunan Matriks 36
E. Penerapan Analisis SWOT dalam perspektif Islam 37
F. Analisis Lingkungan 38
1. Lingkungan Umum 38

2. Lingkungan Industri 40
3. Lingkungan Internal Perusahaan 43

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Gambaran Umum Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma Provinsi Bengkulu..... 46
B. Usaha Jamur Tiram Di Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma 49
C. Proses Penanaman dan Pemeliharaan Jamur Tiram 51
D. Identifikasi Objek Penelitian..... 53

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Peumusan Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih Melalui Pendekatan Analisis SWOT..... 54
B. Strategi Pengembangan Usaha Ditinjau Dari Ekonomi Islam 75

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan..... 82
B. Saran..... 83

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Matriks SWOT 17
Tabel 3.1 Sarana dan Prasarana Desa 47
Table 4.1 IFE Matriks Usaha Jamur Tiram di Desa Lubuk Sahung 68
Tabel 4.2 EFE Matriks Usaha Jamur Tiram di Desa Lubuk Sahung 70
Tabel 4.3 Matriks Usaha Jamur Tiram di Desa Lubuk Sahung 73

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat SK pembimbing
Lampiran 2 : surat izin penelitian
Lampiran 3 : surat izin penelitian dari kepala desa lubuk sahung
Lampiran 4 : pedoman wawancara
Lampiran 5 : Catatan Perbaikan Proposal Skripsi Penyeminar I
Lampiran 6 : Catatan Perbaikan Proposal Skripsi Penyeminar II
Lampiran 7 : Halaman Pengesahan Proposal Skripsi
Lampiran 8 : Daftar Hadir Seminar Proposal
Lampiran 10 : Halaman Pengesahan Pembimbing Untuk Izin Penelitian
Lampiran 11 : Lembar Bimbingan Skripsi Pembimbing I
Lampiran 12 : Lembar Bimbingan Skripsi Pembimbing II
Lampiran 13 : Lembar Dokumentasi Penelitian

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam penghadapi persaingan dunia usaha yang semakin ketat, sekarang kita di tuntut untuk dapat mengembangkan usaha supaya usaha kita dapat maju dan besar serta menjadi pengusaha yang sukses, pengembangan usaha yang baik di mulai dari diri kita sendiri walaupun banyak menghadapi kendala-kendala dalam dunia usaha, maka dari itu di butuhkan staregi dalam pengembangan usaha supaya usaha dapat bertahan lama dan tidak bangkrut.

Merintis usaha merupakan pekerjaan yang mudah dan dapat dilakukan oleh siapapun, yang terpenting adalah keyakinan dan nilai yang kuat untuk usaha mandiri, kemauan yang kuat untuk menjadi wirausaha saja tidak cukup. Kemampuan keberanian, dan kesempatan merupakan elemen yang lain yang harus diperkuat untuk menjadi wirausaha.[1]

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 uncul peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) bisnis. Faktor ini mencakup

[1]Zuhrinal M. Nawawi, *Kewirausahaan Islam*, (Medan: Febi UIN-SU Press: 2015) h. 49.

lingkungan industri (*industry environment*) dan lingkungan bisnis makro (*macro environment*): ekonomi, politik, hukum, teknologi, kependudukan, dan sosial budaya. 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.[2]

Dengan kata lain perusahaan akan mampu mencapai tujuan yang telah ditetapkan ketika kekuatan perusahaan melebihi kelemahan yang dimiliki. Oleh karena itu perusahaan tersebut mampu mengeksploitasi peluang bisnis yang ada dan mengelimir ancaman bisnis yang mengintarinya.

Salah satu usaha saat ini yang sangat prospektif dan potensial yaitu budidaya jamur. Jamur tiram putih merupakan salah satu jenis jamur yang dikenal masyarakat luas. Jamur tiram yang sering dikonsumsi masyarakat dan dibudidayakan adalah jamur tiram putih karena memiliki tekstur daging yang lembut dan rasanya hampir menyerupai daging ayam serta memiliki kandungan gizi yang tinggi dan berbagai macam asam amino essensial, protein, lemak, mineral, dan vitamin. Jamur memiliki kandungan protein nabati yang tinggi, karbohidrat yang sebanding, serta kandungan lemak yang rendah dari daging sapi namun sebanding dengan

[2]Suwarsono Muhammad, *Manajemen Strategik: Konsep dan Kasus*, (Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, 2008), h. 5.

sayur-sayuran lain. Dengan demikian, jamur merupakan pilihan tepat untuk dikonsumsi sebagai alternatif menu makanan sehat.[3]

Dalam islam Allah SWT juga memerintahkan hambanya untuk mengkonsumsi makanan yang halal dan baik. Sebagaimana terdapat dalam surah QS. Al-Baqarah 2: 172-173 berikut ini:

يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ كُلُواْ مِن طَيِّبَٰتِ مَا رَزَقۡنَٰكُمۡ وَٱشۡكُرُواْ لِلَّهِ
إِن كُنتُمۡ إِيَّاهُ تَعۡبُدُونَ ١٧٢ إِنَّمَا حَرَّمَ عَلَيۡكُمُ ٱلۡمَيۡتَةَ وَٱلدَّمَ
وَلَحۡمَ ٱلۡخِنزِيرِ وَمَآ أُهِلَّ بِهِۦ لِغَيۡرِ ٱللَّهِۖ فَمَنِ ٱضۡطُرَّ غَيۡرَ بَاغٖ وَلَا عَادٖ
فَلَآ إِثۡمَ عَلَيۡهِۚ إِنَّ ٱللَّهَ غَفُورٞ رَّحِيمٌ ١٧٣

Artinya: "*Hai orang-orang beriman makanlah diantara rezki yang baik-baik yang kami berikan kepadamu dan bersyukurlah kepada Allah jika benar-benar kamu menyembah kepadanya, sesungguhnya Allah hanya mengharamkan bagimu, bangkai, darah, daging babi, dan binatang yang (ketika disembalih) disebut (nama) selain nama Allah. Tetapi barang siapa dalam keadaan terpaksa (memakannya) sedang dia tidak menginginkannya dan tidak pula melampai batas maka tidak ada dosa baginya, sesungguhnya Allah maha pengampun lagi maha penyayang*.[4]

Orang islam diperintahkan makan-makanan yang baik-baik dan bersyukur kepada Allah atas rezki yang diberikannya, orang islam dilarang memakan bangkai, darah, dan daging babi. Allah menyuruh umatnya untuk memakan makanan yang halal lagi baik. Sebagai khalifah manusia juga memiliki batasan-batasan dalam mengkonsumsi segala yang ada dimuka bumi ini.

[3]Martawijaya, *Bisnis Jamur Tiram di Rumah Sendiri*. Bogor : IPB *Press,* 2010), h. 45.
[4]Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2005), h. 20.

Hal yang menarik dari usaha budidaya jamur ini, adalah aspek ekonomi yang cerah karena tidak membutuhkan lahan yang begitu luas, media pembuatan yang ada tidak lah begitu sulit di buat, serta siklus produksi jamur relatif singkat antara 1-6 bulan, yang mana jamur memiliki kandungan nilai gizi serta khasiat obat. Sekarang ini, produk jamur tidak hanya dipasarkan dalam keadaan segar saja, namun juga diolah menjadi macam aneka produk olahan jamur. Jelas bahwa bisnis jamur bukan usaha musiman semata. Kondisi inilah yang menjadikan peluang usaha jamur konsumsi di dalam negeri masih terbuka lebar. Salah satu jamur yang telah dikuasai adalah jamur tiram putih putih yang banyak digemari orang. Karena jamur tiram putih memiliki rasa yang enak, tekstur yang lembut, penampilan menarik, dan cita rasa relatif netral sehingga mudah untuk dipadukan pada berbagai masakan, terlebih jamur tiram putih membudidayakannya relatif mudah dan murah.[5]

Seiring perkembangan waktu, kesadaran masyarakat terhadap kesehatan semakin meningkat, sehingga memiliki dampak yang positif terhadap perubahan pola konsumsi makanan dan minuman. Hal tersebut berdampak pada konsumsi jamur tiram sebagai makanan yang yang bebas kandungan kimia serta tidak membahayakan bagi kesehatan. Banyak menu makanan yang menggunakan jamur tiram putih sebagai bahan dasar utamanya.

[5]Achmad,MS, dkk, *Panduan Lengkap Jamur*, Jakarta: Jakarta: PT. Penebar Swadaya, 2011), h. 34.

Cita rasa khas jamur tiram putih inilah, membuatnya banyak dicari dan tentu berdampak pada peluang ekonomi. Jamur tiram putih, rasanya enak dan teksturnya lembut seperti daging ayam. Jamur tiram putih sangat baik bagi tubuh karena rendah kolesterol dan bisa membantu terapi penyembuhan penyakit, seperti asma atau kanker. Kebanyakan masyarakat mulai mengkonsumsi jamur tiram putih untuk digunakan pada menu sayuran. Namun, tak jarang jamur tiram putih banyak diolah kembali menjadi *crispy*, nugget, burger, kripik, krupuk, permen jeli hingga puding jamur.[6]

Semakin tingginya konsumsi jamur tiram putih dikalangan masyarakat dapat mempengaruhi permintaan. Dimana kebutuhan terhadap jamur tiram putih yang tinggi membuat permintaan masyarakat terhadap produksi jamur tiram putih semakin banyak. Pelaku usaha di Indonesia banyak memanfaatkan hal tersebut sebagai peluang usaha.

Salah satu usaha yang membudidayakan jamur tiram ini terletak di desa Lubuk Sahung. Usaha jamur tiram di desa Lubuk Sahung sudah berdiri selama enam tahun.Berdasarkan observasi awal menurut keterangan pemilik usaha ini, masyarakat sudah mengenal jamur tiram dan 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 5 Kg/hari bahkan jika cuacanya lagi panas

[6]Achmad,MS, dkk. *Panduan Lengkap Jamur*, ... h. 63.

bisa kurang dari 5 Kg[7].Sementara itu,pelanggan dari usaha jamur tiram di desa Lubuk Sahung membutuhkan 10 Kg jamur tiram setiap hari.

Hal ini menjadi peluang bagi usaha jamur tiram putih di desa Lubuk Sahung, namun sampai saat ini usaha jamur tiram di desa Lubuk Sahung belum bisa melakukan pengembangan usaha. Sebelumnya usaha jamur tiram putih di desa Lubuk Sahung belum pernah melakukan analisis terhadap lingkungan, baik lingkungan internal maupun lingkungan eksternal. Sehingga usaha jamur tiram putih di desa Lubuk Sahung 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.

Dari uraian tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **"Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram PutihMelalui Analisis SWOT Ditinjau Dari Ekonomi Islam (Studi Pada Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma)".**

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana strategi pengembangan usaha jamur tiram putih melalui analisis SWOT di Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma?

[7]Tati, Pemilik Usaha Jamur Tiram Putih, wawancara pada tanggal 4 Mei 2019.

2. Bagaimana strategi pengembangan usaha jamur tiram putihdi Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma ditinjau dari ekonomi Islam?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan usaha jamur tiram putih analisis SWOT di Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma.
2. Untuk mengetahuibagaimana strategi pengembangan usaha jamur tiram putihdi Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma ditinjau dari ekonomi Islam.

D. Kegunaan Penelitian

1. Secara Teoritis

   Untuk menambah wawasan dan memperkaya pengetahuan tentang strategi pengembangan usaha khususnya bagi mahasiswa yang ingin mengadakan penelitian tentang strategi pengembangan usaha jamur tiram putih di Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma.

2. Secara Praktis

   Sebagai masukan dan pertimbangan bagi usaha jamur tiram putih di Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma dalam menentukan kebijakan mengenai strategi pengembangan usaha.

E. Penelitian Terdahulu

Ulfa Hidayati, *Penerapan Analisis Swot Sebagai Strategi PengembanganUsaha Dalam Persepektif Ekonomi Islam(Studi Pada Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu)*, 2018, Masalah Penelitian:Jatirenggo merupakan desa yang mayoritas penduduknya menjalankan usaha pengrajin genteng. Menghadapi persaingan tentunya diperlukan strategi untuk mempertahankan agar usaha tersebut berkembang dan berkelanjutan. Banyaknya pesaing atap yang makin modern seperti baja ringan, asbes, dan sebagainya menjadi pesaing untuk pengrajin genteng, dalam hal ini strategi SWOT yang diterapkan harus mampu mempertahankan persaingan agar usaha pengrajin genteng ini dapat bertahan dan tidak tersingkirkan oleh pesaing. Metode penelitian: metode deskriptif komulatif, hasil penelitian: Hasil dari penelitian ini ialah dimana kondisi usaha pengrajin genteng di Desa Jatirenggo yang dimiliki setiap pengrajin berkembang secara positif dan dengan demikian maka tingkat pendapatan para pengrajin juga tumbuh secara positif. Akan tetapi dalam mengembangkan usaha para pengrajin akan mengalami kendala dan mengalami ancaman. Berikut beberapa alternaif strategi untuk pengrajin yang bersifat diferensiasi, intensif, dan integrasi yaitu diantaranya, mengikuti pelatihan, meningkatkan kualitas produk, pemperluas jangkauan pemasaran, melakukan kerjasama dengan pemerintah atau lembaga organisasi terkait atau kerjasama pengrajin , mengoptimalkan kegiatan produksi, serta memperbaiki atau meningkatkan inftastruktur penunjang

usaha pengrajin genteng dalam perspektif ekonomi Islam dalam mengembangkan suatu usaha pengrajin, strategi apapun diperbolehkan asal tidak menyimpang dari syariat Islam. Dan yang terpenting tidak adanya eksploitasi atau tindakan zolimyang akan merugikan pengrajin lainnya.[8]

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yakni pada penelitian terdahulu membahas bagaimana strategi mempertahankan persaingan agar usaha pengrajin genteng ini dapat bertahan dan tidak tersingkirkan oleh pesaing. Sedangkan pada penelitian sekarang membahas bagaimana strategi yang harus diterapkan agar permintaan pelanggan akan jamur tiram bisa terpenuhi, dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang usaha.

Wira, *Strategi Pengembangan dan Hambatan Faktor-faktor Produksi Islami UKM Sirup Kalamansi Di Kota Bengkulu,* 2018, masalah penelitian: bagaimana hambatan faktor-faktor produksi dan strategi dalam mengembangkan produksi di UKM sirup kalamansi. Metode yang digunakan: pendekatan kualitatif, hasil penelitian: bahwa faktor yang paling dominan menghambat produksi yaitu bahan baku karena masyarakat yang belum mengetahui nilai ekonomis dari jeruk kalamansi. Tanah atau lahan yang digunakan belum mencukupi kebutuhan produksi. Faktor tenaga kerja yang masih harian lepas membuat produksi tidak

[8]Ulfa Hidayati, *Penerapan Analisis Swot Sebagai Strategi PengembanganUsaha Dalam Persepektif Ekonomi Islam(Studi Pada Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu)*, (Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, 2018).

efektif. Faktor organisasi kurang beegitu terkoordinir dengan baik. Faktor faktor teknologi yang manual membuat hasil produksi sedikit dan waktu yang lama. Faktor manajemen yang kurang diperhatikan. Strategi dalam mengembangkan produksi yang pertama kali yaitu dengan memperluas lahan dan menanam jeruk kalamansi di perkarangan rumah atau di lahan kosong, tenaga kerja yang tetap dan mempunyai target produksi, organisaisi dan manajemen yang terkoordinir dan lebih bertanggung jawab, dan menggunakan teknologi yang termodifikasi agar tidak mempengaruhi rasa dan lebih efektif serta efesien.[9]

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yakni pada penelitian terdahulu membahas bagaimana strategi pengembangan dan faktor-faktor penghambat produksi Islam, sedangkan pada penelitian ini membahas bagaimana strategi pengembangan usaha melalui analisis SWOT serta pada penelitian ini ditinjau dari ekonomi Islam. Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama membahas strategi pengembangan.

Imron Rosyadi, *Strategi Pengembangan Usaha Mikro Milik Mahasiswa*, 2013, tempat penelitian dilakukan di wilayah terpilih yaitu: Kota Surakarta, Kabupaten Sukoharjo, Kabupaten Klaten, dan Kabupaten Boyolali. Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui teknik observasi lapangan, *focus group discussion* (FGD) dan *indepth interview* terhadap mahasiswa pelaku usaha

[9]Wira, *Strategi Pengembangan dan Hambatan Faktor-faktor Produksi Islami UKM Sirup Kalamansi Di Kota Bengkulu*, skripsi(Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu: Program Studi Ekonomi Syariah, 2018).

mikro dan kecil di daerah penelitian, sedangkan data sekunder diperoleh dari berbagai sumber yang dipublikasikan. Metode analisis yang digunakan adalah pendekatan deskriptif-analitik. Hasil penelitian ini menunjukan bahwa: (1) Usaha mikro dan kecil milik mahasiswa menghadapi banyak permasalahan terutama yang terkait dengan aspek permodalan dan manajemen usaha serta keterampilan kewirausahaan dan (2) Peran strategis perguruan tinggi dalam mengembangkan usaha mikro dan kecil milik mahasiswa meliputi: (a) memformulasikan strategi pengembangan usaha mikro dan kecil tersebut melalui: (i) pengajarankewirausahaan dan manajemen usaha berbasis soft skill dan (ii) menyelenggarakan pendidikan dan latihan secara intensif, sistematis dan terpadu tentang manajemen usaha dan kewirausahaan berbasis ilmu pengetahuan dan teknologi; (b) perguruan tinggi bersinergi dengan Bank dan HIPMI untuk keperluan evaluasi kelayakan *business plan*, pendampingan usaha dan konsultan bisnis bagi mahasiswa pelaku usaha; (c) memberikan kemudahan akses permodalan bagi mahasiswa pelaku usaha yang *business plan*-nya dinilai layak oleh tim penilai.[10]

Perbedaan pada penelitian ini adalah membahas mengenai strategi pengembangan usaha mikro kecil milik mmahasiswa, sedangkan pada penelitian sekarang membahas tentang bagaimana strategi pengembangan usaha melalui analisis SWOT serta pada penelitian ini ditinjau dari ekonomi Islam.

[10]Imron Rosyadi, *Strategi Pengembangan Usaha Mikromilik Mahasiswa*, Jurnal Manajemen dan Bisnis, Volume 17, Nomor 2, Desember 2013.

Yakup Durmaz dan Ahmet Ilhan, *Growth Strategies in Businesses and A Theoretical Approach*, 2015, Faktor terkuat untuk menjaga bisnis tetap hidup di dunia komputasi, yang tumbuh cepat saat ini adalah pertumbuhan strategi dan hasil dari strategi ini. Lingkungan kompetisi ysng kejam dalam kondisi pasar meningkat pentingnya skala dalam bisnis. Karena itu 'pertumbuhan' bukan lagi tujuan, tetapi llebih seperti keharusan bisnis. Bisnis bertujuan untuk menggunakan sumber mereka secara efisien untuk mendapatkan keuntungan dalam persaingan dan bertahan hidup bagi banyak orang. Namun, dengan tujuan ini muncul beberapa masalah. Pesaing, konsumen, lembaga keuangan, pemasokm serika pekerja, perkembangan teknologi, faktor ekonomi dan peradilan merupakan penghalang di jalan mencapai tujuan. Manajemen bisnis menentukan strategi pertumbuhan sesuai dengan struktur bisnis dan lingkungan kompetitif dengan menerapkan analisis dan metode yang akan menghilangkan hambatan.[11]

Perbedaan pada penelitian dahulu dan sekarang adalah pada penelitian dahulu bertujuan untuk menguji stategi pertumbuhan bisnis dan menjelaskan beberapa diantaranya strategi. Sedangkan pada penelitian seekarang membahas tentang bagaimana strategi pengembangan usaha melalui analisis SWOT serta pada penelitian ini ditinjau dari ekonomi Islam.

[11]Yakup Durmaz dan Ahmet Ilhan, *Growth Strategies in Businesses and A Theoretical Approach*, International Journal of Business and Management; Vol.10, No. 4; 2015.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan yaitu mempelajari secara insentif tentang latar belakang keadaan sekarang, dan interaksi suatu sosial, individu, kelompok, lembaga, dan masyarakat.[12]

Pendekatan peneitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Yang mana dilakukan dengan terjun langsung ke lapangan untuk mendapatkan data primer yang berkaitan dengan strategi pengembangan usaha jamur tiram putih di desa Lubuk Sahung Kec. Sukaraja Kab. Seluma.

2. Waktu dan Lokasi Penelitian

Waktu penelitian dimulai pada tanggal 02Juli 2019 sampai dengan 18 Juli 2019. Penelitian ini dilakukan pada petani usaha jamur tiram yang beralamat di desa Lubuk Sahung Kec. Sukaraja Kab. Seluma.

3. Subjek/Informan Penelitian

Teknik pemilihan informan dalam penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* yaitu pengambilan informan berdasarkan tujuan. Teknik penentuan informan ini adalah siapa yang akan diambil sebagai informan diserahkan pada pertimbangan data yang sesuai dengan maksud dan tujuan penelitian. Penentuan informan dalam

[12]Husaini Usman, dkk. *Metodologi Penelitian Sosial,* (Jakarta: Bumi Aksara, 2006), h. 5.

penelitian ini berdasarkan objek yang diteliti dan berdasarkan keterkaitan informan tersebut dengan penelitian. Informan dalam penelitian ini ada 4 orang yaitu, pemilik usaha jamur tiram, dan pelanggan usaha jamur tiram milik ibu Tati di desa Lubuk Sahung dengan kriteria melakukan pembelian jamur minimal tiga dalam seminggu.

4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

a. Sumber Data

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan sumber data primer dan data sekunder.

1) Data Primer

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 ditinjau dari ekonomi Islam.

2) Data Sekunder

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,

majalah, dan dokumen yang bersangkutan lainnya.[13] Pada penelitian ini data sekunder adalah dokumen-dokumen, buku-buku dan data-data lain yang berkaitan dengan pembahasan dalam penelitian ini.

b. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang dibutuhkan, penulis akan mengumpulkan data dengan memperoleh dua sumber data. Teknik dilakukan dengan:

1) Observasi

Observasi adalah bagian dalam pengumpulan data. Observasi berarti mengumpulkan data langsung dari lapangan.[14] Dalam hal ini penulis akan mengadakan penelitian dengan cara mengumpulkan data secara langsung, melalui analisis SWOT terhadap aktivitas yang akan dilakukan untuk mendapatkan data tertulis yang dianggap relevan.

2) Wawancara

Menurut Moleong, wawancara merupakan percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interviewee*) yang memberikan jawaban

[13]Iskandar, *Metode Penelitian Pendidikan dan Sosial (kuantitatif dan kualitatif)*, (Jakarta: Gaug Persada Pers, 2010), h130.

[14]Burhan Ashofa, *Metodologi Penelitian Hukum,* (Jakarta:Rineka Cipta, 2001), h. 6.

atas pertanyaan tersebut.[15] Wawancara dilakukan dengan memakai suatu pedoman wawancara yang berisi daftar pertanyaan sesuai tujuana yang ingin dicapai.

3) Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang.[16] Pada penelitian ini, penulis mengumpulkan data dan bahan tertulis dari sumber dokumen, buku, jurnal, koran, majalah, *website,* dan lainnya

5. Teknik Analisa Data

Analisi 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. Pada penellitian ini data akan dianalisis menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT (*SWOT analysis*) yakni mencakup upaya-upaya untuk mengenali kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang menentukan kinerja perusahaan. Informasi eksternal mengenai peluang dan ancaman dapat diperoleh dari banyak sumber, termasuk pelanggan, dokumen pemerintah, pemasok, kalangan perbankan, rekan perusahaan lain. Dari analisis SWOT di atas, maka dapat dibuat suatu ringkasan untuk membandingkan antara

[15]Haris Herdiansyah, *Metode Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-IlmuSosial,* (Jakarta: Salemba Empat, 2012), h. 118.

[16]Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif,* (Bandung: Alfbeta, 2014), h. 82.

faktor internal dan faktor eksternal. Analisis perbandingan faktor internal dan faktor eksternal dapat dilihat berdasarkan tabel berikut:[17]

Tabel 1.1
Matiks SWOT

Faktor Strategi	*Bobot*	*Rating*	Nilai
Internal: a. *Strenght* (S) b. *Weakness* (W)	S1 (0,0 – 1,0) W1 (0,0 – 1,0)	S2 (1-5) W2 (1-5)	S1 x S2 = S3 W1 x W2 = W3
Total	1,0		
Eksternal: a. Opportunity (O) b. Threats (T)	O1 (0,0 – 1,0) T1 (0,0 – 1,0)	O2 (1-5) T2 (1-5)	O1 x O2 = S3 T1 x T2 = W3
Total	1,0		

Sumber: *Iwan Purwanto,Manajemen Strategi*[18]

Keterangan:

a. Bobot dari internal dan eksternal antara 0,0 sampai dengan 0,1
b. *Rating* dari internal dan eksternal antara 1 sampai 5

Setelah bobot dan rating untuk faktor internal dan eksternal tersebut dihitung, hasilnya kita massukkan ke dalam kuadran SWOT dengan cara:

Total nilai bobot x rating kekuatan + dengan total nilai bobot dan ratin kelemahan = nilai kuaran sumbu X.

Total nilai bobot x rating peluang + dengan total niai bobot dan rating ancaman = nilai kuadran sumbu Y.

[17]Freddy Rangkuti, *personal SWOT Analysis Peluang dibalik setiap kesulitan,* (Jakarta: Gramedia, 2015), h. 56.

[18]Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, (Bandung: Yrama Widya, 2006), h. 77.

Dari penjelasan di atas dapat dibuat diagram SWOT untuk menunjukkan padd posisi manakah kelayakan usaha saat ini. Posisi strategi inila yang akan menentukan letak kuadran kelayakan usaha. Kuadran tersebut akan dijadikan *fundamental* analisis strategi ke depan.

G. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan pada skripsi ini terdiri dari:

BAB I : Pendahuluan, meliputi latar belakang masalah yang menjelaskan tentang problem dan substansi masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, penelitian terdahulu, metode penulisan dan sistematika penulisan skripsi.

BAB II : Kajian teori, berisi pembahasan umum tentang topik atau pokok bahasan, yaitu: pengertian strategi, pengembangan usaha, tahapan pengembangan usaha, prinsip-prinsip pengembangan usaha dalam ekonomi Islam, analisi SWOT, matriks SWOT, langkah-langkah penyusunan matriks, analis SWOT perspektif Islam, analisis lingkungan.

BAB III : Gambaran umum objek penelitian, berisi tentang gambaran umum desa Lubuk Sahung Kec. Sukaraja Kab. Seluma, usaha jamur tiram putih di desa Lubuk Sahung Kec. Sukaraja Kab. Seluma, proses penanaman dan pemeliharaan jamur tiram putih dan identifikasi objek penelitian.

BAB IV : Hasil penelitian dan pembahasan, menjelaskan perumusan strategi pengembangan usaha jamur tiram putih melalui pendekatan

analisis SWOT, dan strategi pengembangan usaha ditinjau dari ekonomi Islam.

BAB V : Penutup, berisi tentang kesimpulan dan saran.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Strategi

1. Pengertian Strategi

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Strategi berarti rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.[19] Istilah strategi berasal dari bahasa Yunani *Strategos* atau *strategus* dengan kata jamak strategi. Strategos berarti jendral tetapi dalam bahasa Yunani kuno sering berarti perwira negara (*state officer*) dengan fungsi yang luas. Pada abad ke 5 SM sudah dikenal adanya *Broad of Strategy* di Athena, mewakili 10 suku Yunani. Hingga abad ke 5, kekuasaan politik luar negeri dari kelompok strategi itu semakin luas. Lama kelamaan strategi memperoleh pengertian baru.[20]

Dalam arti yang sempit, menurut Matloff, strategi berarti *the art of the general* (seni jendral). Dalam zaman Yunani Kuno jendral dianggap bertanggung jawab dalam suatu peperangan, kalah atau menang. Ia menguasai logistik dan sumber daya militer. Oleh sebab itu pada akhir abad 18, penggunaan istilah strategi ini lebih memperoleh tempat dikalangan militer terutama di kalangan perwira. Namun pada dekade sesudahnya pada abad 19 dan 20, faktor militer telah bercampur dengan faktor politik, ekonomi, teknologi, dan

[19]Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia: Pusat Bahasa*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012, h. 1340

[20]Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, (Bandung: Yrama Widya, 2006), h. 77.

psikologis. Istilah strategi lalu muncul dengan nama baru *grand strategy* atu strategi tingkat tinggi, yang berarti seni memanfaatkan semua sumber daya suatu bangsa atau kelompok bangsa untuk mencapai sasaran peperangan dan damai.[21]

Menurut David, strategi adalah alat untuk mencapai tujuan jangka panjang yang mencakup ekspansi geografis, diversifikasi, akuisi, pengembangan produk, penetrasi pasar, pengurangan bisnis, divestasi, likuidasi, dan *joint venture.* Strategi ini adalah tindakan potensial yang membutuhkan keputusan manajemen tingkat atas dan sumber daya perusahaan dengan jumlah yang besar.[22]

Strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan. Kadang-kadang langkah yang harus dihadapi terjal dan berliku-liku, namun ada pula langkah yang relatif mudah. Disamping itu banyak rintangan atau cobaan yang harus dijalankan secara hati-hati dan terarah.[23]

Dari pengertian diatas penulis dapat menyimpulkan, bahwastrategi berarti suatu rencana yang menyeluruh untuk mencapai tujuan perusahaan.

Di dalam strategi yang baik terdapat koordinasi tim kerja, memiliki tema, mengidentifikasi faktor pendukung yang sesuai dengan prinsip-prinsip pelaksanaan gagasan secara rasional, efisien

[21]Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, ..., h. 77.
[22]David Fred R, *Strategi Manajemen (Manajemen Strategi Konsep*), (Bandung: Salemba Empat, 2011), h.05.
[23]Kasmir, *Kewirausahaan*. (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2013), h. 186.

dalam pendanaan dan memiliki taktik untuk mencapai tujuan secara efektif. Strategi dibedakan dengan taktik yang memiliki ruang lingkup yang lebih sempit dan waktu yang lebih singkat. Strategi adalah serangkaian keputusan dan tindakan mendasar yang dibuat oleh manajemen puncak dan diimplementasikan oleh seluruh jajaran suatu organisasi dalam rangka pencapaian tujuan organisasi tersebut.[24]

2. Jenis-Jenis Strategi

Berikut ini adalah jenis-jenis strategi yang dapat di gunakan perusahaan menurut Sarabiah:[25]

a. Strategi Integrasi

Strategi ini yaitu strategi yang dilakukan oleh perusahaan dengan meningkatkan kontrol serta melakukan pengawasan yang lebih terhadap distributor, pemasok dan para pesaingnya.

b. Strategi Intensif

Strategi ini memerlukan usaha yang intensif uantuk meningkatkan posisi persaingan perusahaan melalui produk yang ada.

c. Strategi Diversifikasi

Strategi ini dimaksudkan untuk menambah produk baru pada bisnis yang sudah ada atau memulai usaha baru dengan konsep yang sama untuk meningkatkan laba perusahaan.

---

[24]Sondang siagian, *Manajemen Strategik*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2004), h.. 101.

[25]Stephen P. Robbins. Mary Caulter, *Manajemen Edisi Ke10*,(Jakarta: Erlangga,2011), h.213.

d. Strategi Divensif

Strategi ini dimaksudkan agar perusahaan melakukan tindakan - tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang besar yang pada akhirnya mengalami kebangkrutan.

e. Strategi Umum M. Porter

Porter mengemukakan bahwa untuk membantu organisasi memperoleh keunggulan kompetitif dapat menggunakan tiga landasan strategi dimana ketiganya merupakan strategi umum yaitu:[26]

1) Strategi Keunggulan Biaya

Strategi yang menekankan pada pembuatan produk standar biaya perunit sangat rendah untuk konsumen yang sangat peka terhadap perubahan harga. Dalam penerapannya, strategi keunggulan biaya umumnya harus dilakukan bersama dengan diverensiasi.

2) Srategi Diferensiasi

Merupakan strategi dengan tujuan membuat produk dan menyediakan jasa yang dianggap unik dan ditujukan kepada konsumen yang relative tidak terlalu peduli terhadap perubahan harga yang dilakukan oleh suatu perusahaan.

[26]Stephen P. Robbins. Mary Caulter, *Manajemen Edisi Ke10*,..., h. 215.

3) Strategi Fokus

Merupakan strategi yang menekankan pada pembuatan produk dan penyediaan jasa untuk memenuhi kebutuhan para kelompok kecil konsumen. Organisasi yang menerapkan strategi ini dapat memusatkan perhatian pada kelompok pelanggan, pasar geografis dan sigmen ini pada produk tertentu.[27]

B. Pengembangan Usaha

1. Pengertian Pengembangan Usaha

Sehubungan dengan pengembangan usaha, hal ini tergantung pada kemampuan pengusaha dan pengelolanya dalam usahanya setiap hari. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengembangan adalah proses, cara, perbuatan mengembangkan.[28]

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 terintergrasi dengan kegiatan lain untuk mengubah perilaku kerja.[29]

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

---

[27]Stephen P. Robbins. Mary Caulter, *Manajemen Edisi Ke10*,(Jakarta: Erlangga,2011), h.213.

[28]Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia...*, h. 538.

[29]Marihot Tua Efendi Hariandja, *Manajemen Sumber Daya Manusia*,(Jakarta: PTGramedia Widiasarana Indonesia, 2002), h. 168

pelaksanaan peluang peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan tentang strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha. Sedangkan untuk usaha yang berskala besar dan mapan, terutama di bidang teknologi industri yang terkait "Pengembangan usaha" istilah yang sering mengacu pada pengaturan dan mengelola hubungan strategis dan aliansi dengan yang lain, atau perusahaan pihak ketiga.[30]

2. Tahapan Pengembangan Usaha

Dalam melakukan kegiatan pengembangan usaha, seseorang wirausaha pada umumnya melakukan pengembangan kegiatan usaha tersebut melalui tahap-tahap pengembangan usaha sebagai berikut:[31]

a. Memiliki Ide Usaha

Awal usaha seorang wirausaha berasal dari suatu ide usaha. Ide usaha yang dimiliki seorang wirausaha dapat berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain dengan pengamatan. Selain itu ide usaha juga dapat timbul karena adanya *sense of bisiness* yang kuat dari seorang wirausaha.

b. Penyaringan Ide/Konsep Usaha

Pada tahap selanjutnya, wirausahawan akan menuangkan ide usaha ke dalam konsep usaha yang merupakan tahap lanjut ide usaha ke dalam bagian bisnis yang lebih spesifik. Penyaringan

[30]David, *Manajemen Strategis,* ..., h. 29.
[31]Kustoro Budiarta, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009), h. 151.

ide-ide usaha akan dilakukan melalui suatu aktifitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal maupun yang dilakukan secara informal.[32]

c. Pengembangan Rencana Usaha (*Business Plan*)

Wirausaha adalah orang yang melakukan penggunaan sumber daya ekonomi untuk memperoleh keuntungan. Maka komponen utama dari perencanaan usaha yang akan dikembangkan oleh seorang wirausaha adalah perhitungan proyeksi rugi-laba dari bisnis yang dijalankan. Proyeksi laba-rugi merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional. Dalam menyusun rencana usaha (*business plan*), para wirausahawan memiliki perbedaan yang dalam membuat rincian rencana usaha

d. Implementasi Rencana Usaha dan Pengendalian Usaha

Rencana usaha yang telah dibuat baik secara rinci maupun global, tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha. Rencana usaha akan menjadi panduan bagi dalam pelaksanaan usaha yang akan dilakukan seorang wirausaha. Dalam kegiatan implementasi rencana usaha, seorang wirausaha akan mengerahkan berbagai sumber daya yang

[32]Kustoro Budiarta, *Pengantar Bisnis*, ..., h. 152.

dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk menjalnkan kegiatan usaha.[33]

C. Prinsip-prinsip Pengembangan Usaha dalam Ekonomi Islam

Secara umum ekonomi Islam dapat didefinisikan sebagai perilaku individu muslim dalam setiap aktivitas ekonomi syariahnya harus sesuai dengan tuntutan syariat Islam, dalam rangka mewujudkan dan menjaga *maqashid syariah* (agama, jiwa, akal, nasab, dan harta).[34]

Ekonomi Islam menurut Umar Chapra adalah sebagai suatu cabang pengetahuan yang membantu merealisasikan kesejahteraan manusia melalui suatu alokasi dan distribusi sumber daya alam yang langkah yang sesuai denan maqashid, tanpa mengekang kebebasan individu untuk menciptakan keseimbangan makro ekonomi dan ekologi yang berkesinambungan, membentuk solidaritas keluarga, sosial dan jaringan moral masyarakat.[35]

Menurut Muhammad Abdul Manan adalah ilmu ekonomi Islam dapat dikatakan sebagai ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari maslah-masalah ekonomi masyarakat yang di ihramkan oleh nilai-nilai Islam, ia mengatakan bahwa ekonomi Islam merupakan bagian dari suatu tata kehidupan lengkap.[36]

---

[33]Kustoro Budiarta, *Pengantar Bisnis, ...*, h. 153.

[34]M. Nur Yanto Al-Arif, *Pengantar Ekonomi Syariah: Teori dan Praktik*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2015), h. 23.

[35]M. Nur Yanto Al-Arif, *Pengantar Ekonomi Syariah, ...*, h. 22.

[36]M. Nur Yanto Al-Arif, *Pengantar Ekonomi Syariah, ...*, h. 23.

Usaha atau bisnis didefinisikan sebagai sebuah kegiatan atau aktivitas yang mengalokasikan sumber daya yang dimiliki ke dalam suatu kegiatan produksi yang menghasilkan jasa atau barang dengan tujuan barang dan jasa tersebut bisa dipasarkan kepada konsumen agar dapat memperoleh keuntungan atau pengembalian hasil.[37]

Usaha kecil rumahan di Indonesia mempunyai potensi yang besar untuk dikembangkan karena pasar yang luas, bahan baku yang mudah didapat serta sumber daya manusia yang besar merupakan variabel pendukung perkembangan dari usaha kecil tersebut akan tetapi perlu dicermati beberapa hal seiring perkembangan usaha kecil rumahan seperti: perkembangan usaha harus diikuti dengan pengelolaan manajemen yang baik, perencanaan yang baik akan meminimalkan kegagalan, penguasaan ilmu pengetahuan akan menunjang keberlanjutan usaha tersebut, mengelola sistem produksi yang eefisien dan efektif, serta melakukan terobosan dan inovasi yang menjadikan pembeda dari pesaing merupakan langkah menuju keberhasilan dalam mengelola usaha tersebut.[38]

Dalam berbisnis atau usaha yang bersasis syariah tentu ada anjuran-anjuran yang harus dilakukan dan dihindari. Apalagi jika seorang muslim, tentu harus bersumber pada kitab suci Al-Qur'an. Berikut al-Qur'an menjelaskan tentang kegiatan bisnis dan usaha QS. An-Nisa ayat 29:[39]

---

[37]Surwinto Johan, *Studi Pengembangan Kelayakan Bisnis,* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011), h. 18-20.

[38]Roni Kastaman, *Pengantar Ekonomi Teknik, Modul Tutorial, Jurusan Teknologi Pertnian*, (Universitas Padjadjaran: Fakultas Pertanian, 2010), h. 107.

[39]Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2005), h. 65.

إِلَّآ بِٱلۡبَٰطِلِ بَيۡنَكُم أَمۡوَٰلَكُم تَأۡكُلُوٓاْ ءَامَنُواْ ٱلَّذِينَ يَٰٓأَيُّهَا
مۡ كَانَ ٱللَّهَ إِنَّ أَنفُسَكُمۡ تَقۡتُلُوٓاْ وَلَآ مِّنكُمۡ تَرَاضٖ عَن تِجَٰرَةً تَكُونَ أَن
رَحِيمَۢا بِكُ ٢٩

Artinya: "*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu".*

Nabi Muhammad SAW telah memberikan contoh kepada umatnya mengenai bisnis syariah. Sebelum memulai bisnis, pebisnis harus menyusun, menetapkan dan melaksanakan strategi bisnisnya terlebih dahulu. Strategi bisnis tersebut meliputi sikap utama yaitu jujur, ikhlas, profesional, silaturrahmi, niat suci dan ibadah, dan menunaikan zakat, infaq, dan sadaqoh.[40]

1) Jujur

   Sikap jujur melahirkan kepercayaan konsumen/pelanggan. Kepercayaan akan melahirkan kesetiaan konsumen. Kalau konsumen sudah setia kepada produk yang kita jual maka keuntungan akan terus mengalir.

2) Ikhlas

   Sikap ikhlas akan membentuk pribadi seorang pebisnis tidak lagi memandang keuntungan materi sebagai tujuan utama, tetapi juga

[40]Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syari'ah, (*Banjarmasin: Aswaja Presindo, 2013), h.30.

memperhitungkan keuntungan non materiil (mendapat ridha dari Allah SWT).

3) Profesional

Profesional yang didukung oleh sikap jujur dan ikhlas merupakan dua sisi yang saling menguntungkan. Nabi Muhammad SAW memberikan contoh bahwa seseorang yang profesional mempunyai sikap selalu berusaha maksimal dalam mengerjakan sesuatu atau dalam menghadapi suatu masalah. Tidak mudah menyerah atau berputus asa dan bahkan juga pengecut yang menghindar dari resiko.

4) Silaturrahim

Silaturrahim merupakan jembatan yang menghubungkan pebisnis dengan semua manusia, lingkungan, dan penciptnya. Silaturahmi menjadi dasar membina hubungan baik tidak hanya dengan pelanggan dan investornya, tetapi juga dengan calon pelanggannya (*future market*), dan bahkan dengan kompetitornya.

5) Niat suci dan ibadah

Islam menegaskan keberadaan manusia di dunia ini adalah untuk mengabdikan diri kepada-Nya. Sebagaimana yang dijelaskan dalam QS. Al-Dzariyat (51): 56, yaitu:[41]

﴿٥٦﴾ لِيَعۡبُدُونِ إِلَّا وَٱلۡإِنسَ ٱلۡجِنَّ خَلَقۡتُ وَمَا

[41]Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, ..., h. 417.

Artinya: *"Dan aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan supaya mereka mengabdi kepada-Ku."*

Ibadah di satu sisi lain bila dikerjakan dengan baik dan lurus akan mendatangkan kebaikan (pahala), dan apabila dilaksanakan tidak sesuai dengan syari'ah, maka akan dipertanggungjawabkan di hadapan pengadilan Allah di hari kiamat nanti.

6) Menunaikan zakat, infaq, dan shadaqoh

Menunaikan zakat, infaq, dan shadaqoh hendaknya menjadi budaya pebisnis syariah. Menurut ajaran islam harta yang digunakan untuk membayar zakat, infaq, dan shadaqoh tidak akan hilang, bahkan menjadi tabungan kita yang akan dilipatgandakan oleh Allah di dunia dan akhirat, sehingga menyuburkan bisnis kita. Sebagaimana Allah berfirman:

مَّثَلُ ٱلَّذِينَ يُنفِقُونَ أَمۡوَٰلَهُمۡ فِي سَبِيلِ ٱللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنۢبَتَتۡ سَبۡعَ سَنَابِلَ فِي كُلِّ سُنۢبُلَةٖ مِّاْئَةُ حَبَّةٖۗ وَٱللَّهُ يُضَٰعِفُ لِمَن يَشَآءُۚ وَٱللَّهُ وَٰسِعٌ عَلِيمٌ ٢٦١

Artinya: "*perumpamaan (nafkah yang dikeluarkan oleh) orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir seratus biji. Allah melipat gandakan (pahala) bagi siapa yang Dia kehendaki. dan Allah Maha Luas (karunia-Nya) lagi Maha mengetahui".* (QS. Al-Baqarah:261)[42]

[42]Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, ..., h. 34.

D. Analisis SWOT

1. Pengertian 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.[43]

SWOT diperkenalkan pertama kali oleh Kenneth Andrew pada tahun 1963 saat berlangsung simposium tentang *business policy* di *Harvard Business School* yang diselenggarakan oleh *McKinsey Foundation for Management Research*. Ide awal tersebut kemudian disempurnakan dan diterbitkan dalam buku *The Concept of Corporate Strategy* yang juga ditulis oleh Kenneth Andrew pada tahun 1971.[44]

Analisis SWOT terdiri dari analisis internal merupakan elemen dari kekuatan (*strenght*) dan kelemahan (*weakness*), analisis eksternal merupakan elemen dari peluang dan ancaman.[45]

a. Kekuatan (*strenght*) segala sesuatu yang bagus dapat diperbuat oleh perusahaan, atau suatu karateristik yang memiliki kapabilitas penting. Kekuatan itu berupa keahlian, keunggulan atau

[43]Ismail Solihin, *Manajemen Strategik*, (Jakarta: Erlangga, 2012), h. 164.

[44]Suwarsono Muhammad, *Manajemen Strategik: Konsep dan Kasus*, (Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, 2008), h. 182..

[45]Hamdi Agustin, *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*, (Depok: PT RajaGrafindo Persada, 2017), h. 45.

kompetensi inti, sumber daya, kemampuan bersaing, teknologi superior, dan lain-lain.[46]

b. Kelemahan (*weakness*) adalah segala sesuatu yang merupakan kekurangan perusahaan, atau suatu kondisi yang tidak menguntungkan perusahaan.

c. Peluang *(opportunity)*adalah berbagai hal dan situasi yang menguntungkan bagi suatu perusahaan, serta kecendrungan - kecendrungan yang merupakan salah satu sumber peluang.

d. Ancaman (*Treats)*adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan dalam perusahaan jika tidak diatasi maka akan menjadi hambatan bagi perusahaan yang bersangkutan baik masa sekarang maupun yang akan datang. Ancaman itu berupa masuknya pesaing baru, lambatnya pertumbuhan pasar, meningkatkanya kekuatan tawar-menawar pembeli atau pemasok penting, perubahan teknologi, serta peraturan baru atau yang direvisi dapat menjadi ancaman bagi keberhasilan perusahaan.[47]

2. Matriks SWOT

Dalam matriks SWOT, teknik analisis lingkungan eksternal yangdigunakan adalah*external factor evaluation* (EFE) akan memberikan gambaran tentang peluang dan ancaman. Sedangkan analisis lingkungan internal yang digunakan adalah *internal factor*

[46]Hamdi Agustin, *Studi Kelayakan* ..., h. 46.

[47]Pearce Robinson, *Manajemen Strategi Formulasi, Imlementasi dan Pengendalian* Jilid 1, (Jakarta : Binrupa Aksara, 2000), h. 231.

evaluation (IFE)akan memberikan gambaran tentang keunggulan dan kelemahan dari perusahaan.[48]

SWOT matriks merupakan *matching tool* yang membantu para manajer mengembangkan empat tipe strategi, yaitu sebagai berikut.[49]

a. Strategi SO (*Strengths – opportunity*) adalah strategi yang digunakan perusahaan dengan memanfaatkan atau mengoptimalkan kekuatan yang dimiliki / *Strengths* (S) untuk memanfaatkan berbagai peluang/*opportunity*(O).
b. Strategi WO (*Weaknesses – opportunity*) adalah strategi yang digunakan perusahaan seoptimal mungkin meminimalisir kelemahan/*Weaknesses* (W) yang ada untuk memanfaatkan berbagai peluang/*Opportunity* (O).
c. Startegi ST (*Strengths - Threats*) adalah strategi yang digunakan perusahaan dengan memanfaatkan atau mengoptimalkan kekuatan untuk mengurangi berbagai ancaman.
d. Strategi WT (*Weaknesses – Threats*) adalah strategi yang digunakan untuk mengurangi kelemahan/*Weaknesses* (W) dalam rangka meminimalisir atau menghindari ancaman/*Threats* (T).

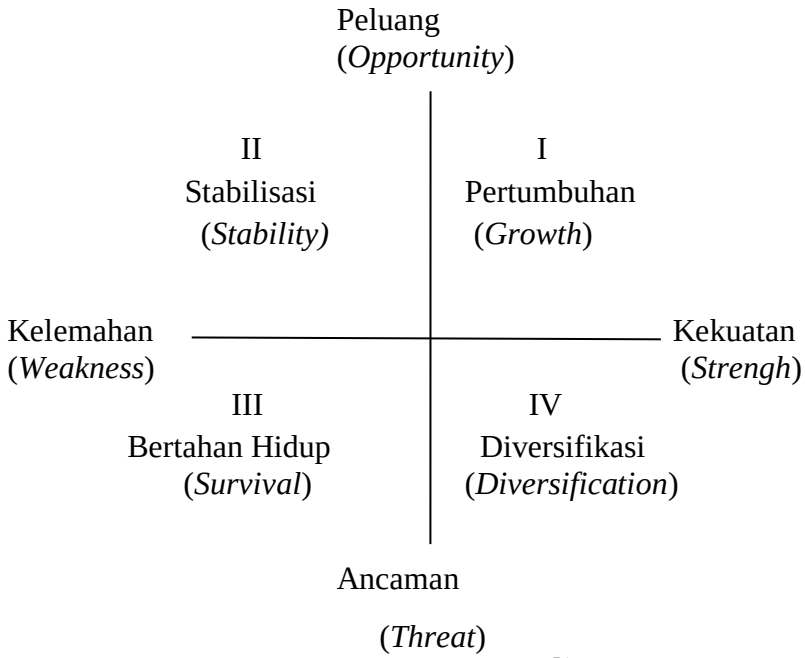
3. Kerangka Konsep Matriks SWOT

Matriks SWOT, memiliki empat kuadran yang terbentuk oleh salah satu sumbu horizontal yang mencerminkan variabel lingkungan

[48]Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, ..., h. 140.
[49]Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, (Bandung: Yrama Widya, 2006), h. 139-140.

internal perusahaan dan satu sumbu vertikal yang mencerminkan lingkungan eksternal.[50]

Gambar 2.1
Matriks SWOT



Sumber: *Iwan Purwanto,Manajemen Strategi*[51]

Kuadran I terbentuk oleh potongan sumbu horizontal positif (kekuatan perusahaan) dan potongan sumbu vertikal positif (peluang bisnis). Kuadran II terbentuk oleh potongan sumbu vertikal positif (peluang bisnis) dan potongan sumbu horizontal negatif (kelemahan perusahaan). Kuadran III terbentuk oleh potongan sumbu horizontal negatif (kelemahan perusahaan) dan potongan sumbu vertikal negatif (ancaman bisnis). Kekuatan IV terbentuk oleh potongan sumbu

[50]Suwarsono Muhammad, *Manajemen Strategik, ...*, h. 184.
[51]Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi, ...*, h. 78.

vertikal negatif (ancaman bisnis) dan potongan horizontal positif (kekuatan perusahaan).[52]

4. Langkah-langkah Penyusunan Matriks

Dalam pembuatan matriks SWOT, sebelumnya harus mengetahui dan mengelompokkan lingkungan umum, lingkungan industri dan internasional. EFE matriks akan memberikan gambaran tentang peluang dan ancaman. IFE matriks akan memberikan gambaran tentang keunggulan dan kelemahan dari perusahaan. Ada lima tahapan dalam pembuatan matriks, yaitu:[53]

a) Buat *critical succes factor* seperti yang diidentifikasikan dalam faktor-faktor lingkungan eksternal yang menjadi peluang maupun ancaman dan diidentifikasikan dalam faktor-faktor lingkungan internal yang menjadi kekuatan maupun kelemahan.

b) Menentukan bobot atau timbangan *critical succes factor*, dimulai dari 0,0 untuk faktor yang sangat tidak penting sampai 1,0 untuk faktor yang sangat penting. Pembobotan didasarkan pada kemungkinan pengaruh faktor yang dibobot terhadap posisi strategis perusahaan saat ini. Semakin tinggi bobot, maka semakin penting faktor tersebut berpengaruh terhadap keberhasilan perusahaan saat ini maupun di masa mendatang. Jumlah seluruh

[52]Suwarsono Muhammad, *Manajemen Strategik, ...*, h. 185.
[53]Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi, ...*, h.120-121.

bobot harus sama dengan 1,0, berapapun jumlah faktor yang dibobot di dalam EFE dan IFE matriks.[54]

c) Kemudian untuk setiap faktor yang telah diberi bobot, juga diberi peringkat (*rating*) mulai dari angka 1 (buruk) sampai 5 (sangat baik) yang didasarkan pada tanggapan para manajer saat ini terhadap faktor-faktor yang di analisis. Masing-masing peringkat menunjukkan pertimbangan yang diberikan para manajer tentang seberapa baik manajemen perusahaan saat ini di dalam menghadapi masing-masing faktor.[55]

d) Pada langkah ini, setiap bobot pada langkah kedua dikalikan dengan peringkat yang telah ditentukan pada langkah tiga untuk mendapatkan nilai tertimbangan.

e) Jumlah nilai tertimbangan untuk setiap variabel yang digunakan merupakan total nilai tertimbang perusahaan tersebut.

E. Penerapan Analisis SWOT dalam perspektif Islam

Analisisdari SWOT merupakan perangkat analisis untuk mengetahui posisi usaha bisnis. Kelemahan dan ancaman harus diantisipasi perusahaan dengan membuat strategi untuk mencegah atau memperkecil kemungkinan kegagalan usaha, dan perusahaan harus dapat menggunakan kekuatan dan peluang untuk kesuksesan usaha.[56]

---

[54]Ismail Solihin, *Manajemen Strategik,...*, h. 165.
[55]Ismail Solihin, *Manajemen Strategik,...*, h. 166.
[56]Hamdi Agustin, *Studi Kelayakan* ..., h. 46-47.

Dalam Islam penerapan analisis SWOT dilihat dari segi pemanfaatannya, tentunya strategi ini memberikan banyak manfaat dari pada kemudorotan.

Bila kita menguraikan SWOT satu persatu, maka pertama kali yang akan dibicarakan tentang kekuatan kita sebagai umat islam adalah keimanan. Ini adalah modal yang sangat besar dan tidak semua orang mendapatkan hidayah ini. Kemudian kekuatan lain ialah kesehatan, kemampuan berfikir, kesempatan melakukan hal-hal yang potensial dan sedikit kekayaan. Kelemahan kita mungkin belum memiliki cukup ilmu, sebab dalam Islam sebuah ilmu harus mendahului amal. Sementara tantangan dalam kehidupan antara lain masalah pola kehidupan yang sudah sangat dipenuhi dengan pola pikir materialistik yang sangat mengagungkan kesenangan dunia.[57]

F. Analisis Lingkungan

1. Lingkungan Umum

Banyak sekali faktor yang mempengaruhi perusahaan dalam setiap sektor lingkungan. Keseluruhan faktor ini saling berinteraksi satu sama lain. Kategori yang digunakan dalam lingkungan umum yatu:[58]

[57]Ulfa Hidayati, *Penerapan Analisis Swot Sebagai Strategi PengembanganUsaha Dalam Persepektif Ekonomi Islam(Studi Pada Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu)*, (Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, 2018), h. 33-34.

[58]Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, ..., h.89.

1) Ekonomi

Keadaan perekonomian pada waktu sekarang dan di masa yang akan datang dapat mempengaruhi keberuntungan dan strategi perusahaan. Faktor-faktor ekonomi spesifik yang dianalisis dan didiagnosis kebanyakan perusahaan termasuk: (1) Tahapan siklus bisnis. Perekonomian dapat digolongkan ke dalam keadaan depresi, resesi, kebangkitan (*recovery*), atau kemakmuran; (2) Gejala inflasi dan deflasi dalam harga barang dan jasa. Jika inflasi sangat tajam, mungkin diadakan pengendalian upah dan harga; (3) Kebijakan keuangan, suku bunga, dan devaluasi atau revaluasi uang dalam hubungannya dengan uang asing; (4) Kebijakan fiskal; tingkat pajak untuk perusahaan dan perseorangan;

2) Iklim

Perencanaan strategis yang efektif sering kali harus mempunyai wawasan iklim dan ekologis. Dengan demikian, ancaman dari perubahan cuaca yang tak terlihat dapat diketahui oleh perusahaan yang memproduksi barang yang bersifat musiman.[59]

3) Demografi

Komposisi penduduk sekarang dan di masa yang akan datang dapat mempengaruhi keberuntungan dan strategi perusahaan. Penduduk negara-negara berkembang memiliki komposisi penduduk yang cenderung muda dan berjumlah banyak.

[59]Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, ..., h. 90.

4) Sosial

Faktor sosial ekonomi terpusat pada nilai dan sikap orang, pelanggan dan karyawan yang dapat mempengaruhi strategi. Nilai-nilai terwujud ke dalam perubahan gaya hidup yang mempengaruhi permmintaan terhadap produk dan jasa ataupun cara perusahaan berhubungan dengan karyawan.

5) Sektor Pemerintah

Falsafah pemerintah dalam hubungannya dengan perusahaan dapat berubah sewaktu-waktu. Ini merupakan aspek penting yang harus ditelaah para perencana strategi. Tindakan pemerintah dapat memperbesar peluang atau hambatan usaha atau adakalanya keduanya secara bersamaan.[60]

2. Lingkungan Industri

Strategi dan tujuan perusahaan dipengaruhi oleh daya saing industri dimana mereka memilih untuk menjalankan bisnis dan posisi sektor industri tersebut.[61]

a. Sektor Pelanggan/Pembeli

Sektor ini membahas tiga faktor yang dicakupkan perencana strategi sebagai bagian dari analisis industri mereka atas sektor konsumen, yaitu identitas pembeli, faktor-faktor demografi yang menciptakan perubahan dalam golongan-golongan konsumen tertentu, dan lokasi geografi pasar.

[60]Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, ..., h. 91.
[61]Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, ..., h. 92.

Pertama, identitas pembeli. Konsumen yang berbeda mempunyai berbagai alasan untuk berminat pada suatu produk atau jasa. Para pemasar umumnya menunjukkan tiga golongan konsumen yang berbeda, yaitu konsumen langsung (*user*), pedagang eceran/pedagang besar dan pembeli industri, dan atau institusional.

Kedua, faktor demografi. Ada beberapa kondisi penting berkenaan dengan kependudukan secara umum yang mempengaruhi pemasaran barang dan jasa untuk industri yang berbeda.

Ketiga, faktor goegrafi. Perencanaan strategi yang efektif juga menelaah lingkungan geografis untuk melihat peluang dan ancaman. Pada hakikatnya perencanaan strategi mencoba menentukan apakah terdapat kondisi yang lebih baik di tempat lain untuk mencapai tujuan perusahaan.[62]

b. Sektor pemasok

Perencanaan strategis harus meneliti biaya dan tersedianya semua faktor produksi yang digunakan dalam perusahaan. Biaya dan tersedianya bahan baku, sub perakitan, uang , tenaga sampai pada batas yang lebih kecil, karyawan juga terpengaruh oleh hubungan kekuatan antara perusahaan dan pemasoksebagaimana

[62]Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, ..., h. 93.

dikemukakan oleh Poter, yang mengiktisarkan kekuatan relatif para pemasok, yaitu seperti di bawah ini.[63]

1) Kekuatan pemasok untuk menaikkan harga dan mengurangi keuntungan pembelinya tergantung pada seberapa jauh pemasok in terpisah dari model persaingan bebas. Seakin jauh pemasok terpisah, semakin besar kekuatannya.
2) Kekuatan pemasok untuk menaikkan harga dan mengurangi keuntungan pembelinya akan berkurang kalau perusahaan pembeli itu merupakan perusahaan monopolistis.
3) Pemasok akan mempunyai kekuatan paling kecil kalau tersedia bahan pengganti dengan harga yang pantas dan mempunyai kekuatan yang paling besar kalau tak tersedia bahan pengganti yang dapat diterima.
4) Kekuatan pemasok paling besar kalau ia dapat melakukan integrasi ke depan, yaitu membeli atau menguasai saluran yang ada di depannya.

c. Sektor Persaingan Industri

Persaingan di lingkungan industri mungkin akan terjadi semakin tajam dan tak terkendali yang merupakan akibat dari sejumlah faktor-faktor struktural yang saling berinteraksi, di antaranya:[64]

1) Jumlah pesaing yang banyak atau seimbang;
2) Pertumbuhan industriyang lamban;

[63]Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, ..., h. 94.
[64]Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, ..., h. 95.

3) Biaya tetap atau biaya penyimpangan yang tinggi;

4) Ketiadaan diferensiasi atau biaya peralihan ;

5) Penambahan kapasitas dalam jumlah besar;

6) Pesaing yang beragam;

3. Lingkungan Internal Perusahaan

Adapun aspek-aspek lingkungan internal perusahaan, yaitu:[65]

a. Aspek Pemasaran

Dalam analisis situasi pemasaran setidak-tidaknya perlu memperhatikan tiga hal penting, yaitu analisis lingkungan umum, analisis perilaku konsumen, dan analisis perilaku pesaing.

b. Aspek Sumber Daya Manusia

Mengelola SDM untuk menghadapi persaingan merupakan hal yang penting dalam perencanaan manajemen strategi perusahaan. CEO yang berhasil adalah mereka yang mampu melihat SDM sebagai asset yang harus dikelola sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Hal ini juga berarti menyelesaikan masalah yang ada sekarang dengan tetap mempertahankan tujuan jangka panjang serta terus memperbaiki cara kerja perusahaan sehingga hasil yang diinginkan dapat diperoleh dengan cepat.[66]

c. Aspek Produksi dan Operasional

Dalam mengatur dan mengoordinasikan penggunaan sumber-sumber daya, manajemen produksi/operasional perlu membuat

[65]Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, ..., h. 99.
[66]Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, ..., h. 101.

keputusan-keputusan yang berhubungan dengan upaya-upaya untuk mencapai tujuan, agar barang dan jasa-jasa yang dihasilkan sesuai dan tepat seperti yang diharapkan, yaitu tepat mutu (kualitas), tepat jumlah (kuantitas), dan tepat waktu dengan biaya rendah.[67]

d. Aspek Keuangan

Analisis aspek keuangan terkait dengan peran dan tanggung jawab dari manajemen keuangan yang meliputi perolehan dunia, pengumpulan dana, pembayaran utang perusahaan, pengendalian kas perusahaan, serta perencanaan kebutuhan keuangan. Adapun tujuan dari analisis aspek keuangan ini ialah sebagai berikut:

1) Untuk menentukan apakah perusahaan yang menjadi fokus perhatian dalam keuangan lebih kuat dari pesaingnya. Dapatkah perusahaan bertahan lebih lama lagi atau mampu bersaing lebih efektif karena mempunyai kekuatan keuangan dalam melakukan aktivitasnya.
2) Membantu menunjukkan kekuatan dan kelemahan dalam bidang fungsional lain dari sudut pandang operasi dan strategi.[68]

[67]Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, ..., h. 104.
[68]Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, ..., h. 111.

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Gambaran Umum Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma Provinsi Bengkulu

Desa Lubuk Sahung merupakan salah satu Desa dari kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma di Provinsi Bengkulu dengan luas wilayah 600 Ha, dengan topografi dataran. Desa Lubuk Sahung terletak di dalam wilayaah Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma Provinsi Bengkulu yang berbatasan dengan:[69]

- Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Padang Pelawi Kecamatan Sukaraja.
- Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Talang Sebaris Kecamatan Air Periukan.
- Sebelah Selatan berbatsan dengan Kelurahan Sukaraja Kecamatan Sukaraja.
- Sebelah Barat berbatasan Dengan Desa Talang Benuang Kecamatan Air Periukan.

Luas wilayah Desa Lubuk Sahung adalah 600 Ha dimana 96,12% berupa daratan dimanfaatkan sebagai lahan pertanian untuk persawahan, perkebunan karet, dan sawit serta lahan tidur 0,93% untuk perumahan masyarakat desa. Iklim Desa Lubuk Sahung, sebagaimana desa-desa lain

[69]Arsip Desa, *Sejarah Desa Lubuk Sahung Sukaraja,* PemDes, 2017), h. 3-5.

di wilayah indonesia mempunyai iklim kemarau dan penghujan, hal tersebut mempunyai pengaruh langsung terhadap pola tanam pada lahan pertanian yang ada di Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja.

Penduduk Desa Lubuk Sahung didominasi oleh penduduk asli yang bersuku serawai. Sehingga kearifan lokal yang lain sudah dilakukan oleh masyarakat sejak adanya Desa Lubuk Sahung. Penduduk desa lubuk sahung disamping itu, ada juga pendatang dari Bali, Jawa, Medan, dan suku-suku lain. Desa Lubuk Sahung mempunyai jumlah penduduk 1.059 jiwa, yang terdiri dari laki-laki 549 jiwa, perempuan 510 jiwa dan 319 KK dengan berlatar belakang pendidikan yang berbeda-beda.

Kondisi ekonomi masyarakat desa secara kasat mata tidak terlihat perbedaannya antara rumah tangga yang berkategori miskin, sangat miskin, sedang, dan kaya. Karena setiap penduduk rata-rata punya rumah dan ada sebagian yang menyewa rumah, ini disebabkan karena mata pencariannya di sektor-sektor usaha yang berbeda-beda pula, sebagian besar di sektor non-formal seperti petani, pedagang, buruh tani, dan di sektor formal seperti PNS, Pemda, Honorer, Guru, dan Tenaga Medis.[70]

Tabel 3.1
Sarana dan prasarana desa

NO.	SARANA/PRASARANA	JUMLAH/ VOLUME	KETERANGAN
1	Balai Desa	1 Unit	Tidak layak
2.	Pustu	1 Unit	Tidak ada mantri yang menginap

[70]Arsip Desa, *Sejarah Desa*..., h. 10-12

3.	Masjid	2 Unit	
4.	Pos Kamling	4 Unit	
5.	SDN	1 Unit	
6.	Jalan koral/sentra produksi	600 M 400 M	P2DTK 2010 P2DTK 2011
7.	Jalan lingkungan/ Pemukiman	2.000 M	Jl. Lintahan, Jl. Ulak SeManu, Jl. FatMawati
8.	Jalan dana percepatan Jl. Hj. Bariah	800 M	Dusun 3 dan dusun 4
9.	Sumur gali	300 Unit	
10.	Motor Dinas Kades	1 Unit	Baik
11.	Alat Prasmanan	1 Paket	
12.	Musolah kaum Ibu	1 Unit	Baik
13.	TK	1 Unit	Yayasan
14.	Paud	1 Unit	Yayasan
15.	Gereja	1 Unit	
16.	Pura		
17.	Tanah Kosong ex. PT Jaya	3 hektar	
18.	Mesin giling padi		
19.	Tempat pemakan umum	1 Unit	
20.	Sungai Air Siabun		
21.	Jalan Tanah	1.400 M	
22.	Jalan poros/hotmix (Jl. Raya Bengkulu-Tais)	2 KM	
23.	Pencucian Mobil	2 Unit	
24.	Steam Motor	4 Unit	
25.	Bank	1 Unit	
26	SPBU	1 Unit	
28.	Rumah Makan	2 Unit	

Sumber Data: RPJ Desa Lubuk Sahung

B. Usaha Jamur Tiram Putih Di Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma

Dari sekian banyak jenis jamur, jamur tiram termasuk dalam kategori jamur yang sering dikonsumsi. Oleh karena itu, banyak petani yang membudidayakannya. Untuk melakukan budi daya jamur tiram ternyata tidak sesulit yang dibayangkan. Hal terpenting yang harus diperhatikan hanya masalah perlakuan lingkungannya. Pada habitat aslinya, jamur tiram dapat tumbuh optimal di area dataran tinggi. Hal ini juga harus didukung dengan tingkat kelembapan yang diinginkan jamur tiram, dingin, dan sesuai dengan karakter jamur tiram sehingga bisa membuat pertumbuhan tubuh buah jamur tiram menjadi optimal. Kendati habitat asalnya daerah dataran tinggi, tetapi jamur tiram tetap dapat dibudidayakan di daerah dataran rendah, asalkan tempat pemeliharaannya dikondisikan dengan habitat aslinya. Penerapan budi daya jamur tiram di dataran rendah pun harus dilakukan lebih ekstra dari perlakuan jamur yang dibudidayakan di datran tinggi dan tentu harus dengan proses yang streril.[71]

Bila dibandingkan dengan jenis jamur lainnya, jamur tiram sudah lebih dikenal dan memasyarakat. Oleh karena itu, masyarakat sudah terbasa mengonsumsinya. Hal ini membuat kebutuhan pasar akan jamur tiram menjadi luas dan permintaan akan produk jamur tiram, baik dalam segar maupun olahannya.[72]

---

[71]Syammahfuz Chazali dan Putri Sekar Pertiwi, *Usaha Jamur Tiram Skala Rumah Tangga*, (Jakarta: Penebar Swadaya, 2009), h. 6.

[72]Syammahfuz Chazali dan Putri Sekar Pertiwi, *Usaha Jamur...*, h. 7.

Usaha budidaya dan pengolahan jamur tiram temasuk usaha yang cukup fleksibel dan tidak menyita waktu. Oleh karena itu, sangat cocok bila dijalankan oleh ibu rumah tangga yang memang memiliki banyak waktu senggang di luar pekerjaan utamanya mengurus keluarga. Keuntungan memiliki usaha seendiri memungkinkan pemasukan yang lebih besar dengan waktu yang lebih flekibel dibandingkan bekerja sebagai pegawai. Keuntungan memiiki usaha sendiri tidak hanya berdampak untuk diri sendiri, tetapi jua lingkungan sekitar yang terlibat dalam usaha tersebut.[73]

Salah satu ibu rumah tangga di desa Lubuk Sahung telah berhasil membudidayakan jamur tiram, yaitu usaha jamur tiram milik ibu Tati. Usaha ini terletak di pinggir jalan utama, Jl. Lintas Bengkulu-Tais tepatnya di Desa Lubuk Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma. Usaha jamur tiram Ibu Tati didirikan pada tahun 2014, di bantu oleh suami dan anaknya. Teknik budidaya jamur tiram putih pertama kali di dapat dari hasil belajar anaknya yang bernama Ari.

Ari belajar teknik budi daya jamur tiram di Bengkulu, ia belajar selama satu bulan tanpa libur. Dengan tekad dan niat yang bersungguh-sungguh akhirnya Ari membudidayakan sendiri jamur tiram di rumahnya. Ari mengajarkan ilmu yang ia dapat kepada kedua orang tuanya, setelah Ari

[73]Syammahfuz Chazali dan Putri Sekar Pertiwi, *Usaha Jamur...*, h. 14.

menikah, ia pindah ke Medan bersama instrinya dan sekarang yang melanjutkanusaha jamur tiram tersebut adalah Ibu Tati.[74]

Ibu Tati memilih usaha jamur tiram putih ini, dikarenakan budidaya jamur tiram putih tidak memerlukan keahlian khusus, artinya semua orang bisa melakukannya, untuk memulai usaha jamur ini tidak memerlukan lahan yang luas, beliau membuat tempat budidaya jamur tiram putih ini dibelakang pekarangan rumahnya. Produksi jamur tiram putih ini tidak mengenal musim, sehingga bisa dimulai kapan saja.[75]

Pada awalnya ibu Tati membuat 500 baglog dengan kumbung (rumah jamur) berukuran 4 x 4 m. Sempat mengalami kegagalan sebanyak tiga kali tetapi hal itu tidak membuat ibu Tati menyerah begitu saja, dengan ketekunan beliau dan sikap tidak pantang menyerah untuk memulai dan menjalankan usahanya, akhirnya beberapa bulan setelah itu beliau mulai berhasil membudidayakan jamur tiram putih ini. Pada saat ini ukuran kumbung berukuran 6 x 6 m dengan jumlah 2.500 baglog.[76]

C. Proses Penanaman Dan Pemeliharaan Jamur Tiram Putih

Salah satu penentu keberhasilan budi daya jamur tiram adalah kebersihan dalam melakukan proses budi dayanya, baik kebersihan tempat, alat, maupun pekerjanya. Hal ini karena kebersihan adalah hal yang mutlak harus dipenuhi. Untuk itu, tempat untuk penanaman sebaiknya dibersihkan dahulu dengan sapu. Alat yang digunakan untuk menanam juga harus disterilisasi menggunakan alkohol dan dipanaskan di atas api lilin.

[74]Tati, pemilik usaha jamur tiram, wawancara tanggal 2 Juli 2019.
[75]Tati, pemilik usaha jamur tiram, wawancara tanggal 2 Juli 2019..
[76]Tati, pemilik usaha jamur tiram, wawancara tanggal 2 Juli 2019.

Dalam pemeliharaan jamur tiram, hal terpenting yang harus diperhatikan adalah menjaga suhu dan kelembapan ruangan. Jika cuaca lebih kering, panas, atau berangin, tentu akan mempengaruhi suhu dan kelembapan dalam kumbung sehingga air cepat menguap. Bila demikian, sebaiknya frekuensi penyiraman ditingkatkan. Jika suhu terlalu tinggi dan kelembapan kurang, bisa membuat jamur tiram sulit tumbuh atau bahkan tidak tumbuh.[77]

a. Persiapan media untuk jamur tiram
    1. Siapkan media campuran yang telah disterilakan, campuran media terdiri dari serbuk kayu, dedak, kapur, dan kompos.
    2. Masukkan media ke dalam plastik tahan panas, berukuran 20 cm x 30 cm.
    3. Padatkan media dengan cara memukul-mukulnya menggunakan botol bekas.
    4. Setelah dimasukkan ke dalam plastik tahan panas, sumbat bagian atas baglog menggunakan kapas dan ikat dengan cincin paralon atau potongan bambu.
    5. Masukkan baglog ke dalam pengukusan untuk proses sterilisasi selama delapan jam. Kemudian dinginkan baglog selama satu hari. Baglog pun siap untuk ditanami bibit.

[77]Tati, pemilik usaha jamur tiram, wawancara tanggal 2 Juli 2019.

b. Proses penanaman bibit dan pemeliharaan jamur tiram

1. Siapkan baglog yang telah disterilisasi untuk tempat penanaman bibit, kemudian buka sumbatan baglog.
2. Siapkan bibit semai, kemudian ambil dan taburkan sebanyak satu sendok makan bibit semai pada baglog.
3. Setelah 40 hari dan miselium hampir memenuhi baglog, buka sumbatan pada cincin paralon untuk tempat munculnya jamur tiram.
4. Selanjutnya pindahkan baglog dari kumbung inkubasi ke kumbung untuk pemeliharaan. Baglog akan diganti kembali setelah tiga sampai empat bulan.

D. Identifikasi Objek Penelitian

Informan dalam penelitian ini ada empat orang yaitu, pemilik usaha jamur tiram, dan pelanggan usaha jamur tiram milik ibu Tati di desa Lubuk Sahung .

Tabel 3.2
Identifikasi Objek Penelitian

No.	Nama	Jenis Kelamin	Pekerjaan	Alamat
1.	Tati	perempuan	Pemilik Usaha	Ds.Lubuk Sahung
2	Asmawati	Perempuan	Pedagang	Ds.Tumbu'an
3.	Miba	Perempuan	IRT	Ds.Lubuk Sahung
4.	Eka	Perempuan	Pegawai Bank Mandiri	Kel. Sukaraja

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Perumusan Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih Melalui Pendekatan Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan salah satu alat bantu dalam pengambilan keputusan.[78] Pertama kali hal yang dilakukan sebelum merumuskan strategi apa yang harus dipakai dalam mengambil keputusan untuk mengembangkan suatu usaha adalah dengan menganalisis lingkungan eksternal dan lingkungan internal. Menganalisis lingkungan eksternal digunakan untuk menentukan peluang dan ancaman, sedangkan menganalisis lingkungan internal untuk menentukan kekuatan dan kelemahan pada usaha jamur tiram putih di desa Lubuk Sahung.

1. Lingkungan Eksternal

a. Lingkungan Umum

1) Ekonomi

Keadaan perekonomian pada waktu sekarang dan di masa yang akan datang dapat mempengaruhi keberuntungan dan strategi perusahaan.[79]

Kondisi ekonomi masyarakat desa secara kasat mata tidak terlihat perbedaannya antara rumah tangga yang berkategori miskin, sangat miskin, sedang, dan kaya. Karena setiap

[78] Suwarsono Muhammad, *Manajemen Strategik*, ..., h. 173.
[79] Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, ..., h. 90

penduduk rata-rata punya rumah dan ada sebagian yang menyewa rumah, ini disebabkan karena mata pencariannya di sektor-sektor usaha yang berbeda-beda pula, sebagian besar di sektor non-formal seperti petani, pedagang, buruh tani, dan di sektor formal seperti PNS, Pemda, Honorer, Guru, dan Tenaga Medis.[80]

2) Iklim

Perencanaan strategis yang efektif sering kali harus mempunyai wawasan iklim dan ekologis. Dengan demikian, ancaman dari perubahan cuaca yang tak terlihat dapat diketahui oleh perusahaan yang memproduksi barang.[81]

Dalam menjalankan usaha jamur tiram perubahan cuaca sangat berdampak pada hasil jamur tiram. Seperti yang dikatakan pemilik usaha jamur tiram berikut:

> Perubahan cuaca sangat berpengaruh terhadap hasil produksi mbak dikarenakan habitat jamur tiram di tempat yang lembab, jika sedang musim penghujan dan suhu dalam kumbung lembab hasil panen jamur tiram ya cukup tinggi, begitu pula sebaliknya jika cuaca lagi panas maka hasil panen sedikit bahkan tidak panen sama sekali.[82]

Dalam hal ini perubahan cuaca bisa jadi ancaman bagi pengusaha jamur tiram. Tetapi hal itu bisa diatasi dengan

[80] Arsip Desa, *Sejarah Desa*..., h. 10-12
[81] Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, ..., h. 90
[82]Tati, pemilik usaha jamur tiram, wawancara tanggal 2 Juli 2019

melakukan penyiraman pada jamur tiram, seperti yang dijelaskan oleh pemilik jamur tiram berikut:[83]

> "...jika cuaca panas maka kami mengatasi hal tersebut dengan melakukan penyiraman pada jamur 2x sehari yaitu pagi dan sore..."

3) Demografi

Komposisi penduduk sekarang dan di masa yang akan datang dapat mempengaruhi keberuntungan dan strategi perusahaan.[84]

Semakin bertambahnya penduduk maka kebutuhan akan pangan juga bertambah, saat ini desa Lubuk Sahung mempunyai jumlah penduduk 1.059 jiwa, yang terdiri dari laki-laki 549 jiwa, perempuan 510 jiwa dan 319 KK.[85]

4) Sosial

Faktor sosial ekonomi terpusat pada nilai dan sikap orang, pelanggan yang dapat mempengaruhi strategi. Nilai-nilai terwujud ke dalam perubahan gaya hidup yang mempengaruhi permintaan terhadap produk dan jasa.[86]

Menurut keterangan dari salah satu pelanggan jamur tiram di desa Lubuk Sahung ia sering mengkonsumsi jamur tiram, seperti yang dikatakan informan berikut:

---

[83] Tati, pemilik usaha jamur tiram, wawancara tanggal 2 Juli 2019
[84] Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, ..., h. 91.
[85] Arsip Desa, *Sejarah Desa*..., h. 10-12
[86] Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, ..., h. 91.

> Saya mengkonsumsi jamur tiram sejak ibu Tati mulai membudidayakan jamur tiram di desa Lubuk Sahung, jamur tiram itu rasanya sangat enak dan lebih sehat dibandingkan saya harus mengkonsumsi ayam potong, lebih baik saya mengkonsumsi jamur tiram karena rasa jamur tiram hampir sama dengan ayam.[87]

Dalam hal ini ibu Eka sebagai pelanggan jamur tiram, sudah mengenal jamur tiram sejak ibu Tati mulai membudidayakan jamur tiram, dan gaya hidup sehat yang dilakukan oleh konsumen juga menjadi peluang bagi ibu Tati dalam mengembangkan usaha jamur tiram.

5) Sektor Pemerintah

Tindakan pemerintah dapat memperbesar peluang atau hambatan usaha atau adakalanya keduanya secara bersamaan.[88]

Menurut keterangan dari pemilik usaha jamur tiram bahwa usaha yang ia jalankan belum ada surat izin, seperti yang dikatakan oleh pemilik jamur tiram berikut:

> "...usaha jamur yang kami jalankan belum ada surat izin, dikarenakan sulitnya mengurus surat izin usaha..."[89]

Jika usaha jamur tiram sudah mendapat surat izin hal ini menjadi peluang bagi usaha jamur tiram yang dijalankan oleh ibu Tati, dikarenakan bisa lebih mudah mendapatkan pembiayaan dan perhatian dari pemerintah terhadap usaha

[87]Eka, konsumen usaha jamur tiram, wawancara tanggal 2 Juli 2019.
[88] Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, ..., h. 91.
[89]Tati, pemilik usaha jamur tiram, wawancara tanggal 2 Juli 2019

jamur tiram ini. Tetapi hingga saat ini usaha kecil jamur tiram milik ibu Tati belum ada surat izin.

b. Lingkungan Industri

1) Sektor Pelanggan/Pembeli

Para pemasar umumnya menunjukkan tiga golongan konsumen yang berbeda, yaitu konsumen langsung (*user*), pedagang eceran/pedagang besar dan pembeli industri, dan atau institusional.[90]

Ibu Tati membedakan pelanggannya menjadi dua, yaitu konsumen langsung (*user*) dan pedagang eceran. Jika konsumen langsung ibu Tati menjual hasil jamur tiram dengan harga Rp20.000,00 dan pedagang pengecer Rp18.000,00. Harga jamur tiram yang ibu Tati tetapkan berdasarkan harga pasar, seperti yang dikatakan ibu Tati berikut:

> Saya membedakan pembeli itu ada yaitu masyarakat yang membeli untuk dikonsumsi sendiri dan pedagang eceran, harga jamur tiram 1 kg untuk masyarakat yang membeli untuk dikonsumsi itu harganya Rp20.000,00 tetapi jika kepada pedagang eceran itu harganya Rp18.000,00.[91]

Menurut katerangan ibu Tati juga jika ada pelanggan yang membeli jamur tiram datang langsung ke tempat budi daya jamur tiram maka ibu Tati akan melebihkan timbangan pada jamur tiram, misalnya pelanggan membeli 2 kg jamur tiram

[90] Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, ..., h. 92.
[91] Tati, pemilik usaha jamur tiram, wawancara tanggal 2 Juli 2019

maka jamur tiram yang diberikan tidak pas 2 kg melainkan ibu Tati melebihkan sebanyak 2 ons.

Pada sektor pelanggan, perubahan selera konsumen juga menjadi ancaman bagi usaha jamur tiram milik ibu Tati, seperti yang dikatakan ibu Tati berikut:[92]

> "...iya mbak, perubahan selera konsumen juga bisa mengurangi permintaan, tetapi tidak terlalu berpengaruh karena masih banyak pedagang eceran yang mau membeli jamur tiram..."

Menurut keterangan ibu Asmawati, salah satu pelanggan, ia juga sering membeli jamur tiram, kadang seminggu bisa tiga kali bahkan empat kali. Ibu Asmawati membeli jamur tiram untuk dijual kembali, berapapun jamur yang ada ia selalu membelinya, minimal membutuhkan 10 Kg jamur tiram segar setiap harinya. Menurut keterangan pelanggan juga ia mengetahui perekambngan usaha jamur tiram ibu Tati, dari jumlah baglognya masih 500 dan sekarang sudah 2.500.[93]

Lain halnya dengan ibu Miba, ia menganggap kualitas produk jamur tiram ibu Tati dan pesaing sama saja, tetapi karena tempat usaha pesaing jauh dari jalan utama, masuk gang, jadi ibu Miba memutuskan membeli pada lokasi yang

[92]Tati, pemilik usaha jamur tiram, wawancara tanggal 2 Juli 2019.
[93]Asmawati, konsumen jamur tiram, wawancara tanggal 3 Juli 2019.

mudah dicapai. Selanjutnya untuk pelayanan, ibu Tati selalu ramah pada pembelinya.[94]

2) Sektor pemasok

Perencanaan strategis harus meneliti biaya dan tersedianya semua faktor produksi yang digunakan dalam perusahaan.[95]

Pada sektor pemasok bahan baku terutama bahan baku dedak, ibu Tati mempunyai hubungan baik dengan pemasok dedak, seperti yang dijelaskan ibu Tati berikut ini:

> Untuk bahan baku yang paling utama yaitu dedak, karena kenapa dedak bersifat musiman susah mendapatkan dedak jika tidak sedang musim panen, dan dedak merupakan campuran untuk membuat media tanam jamur tiram. Pernah dulu tidak sedang musim panen dan kami tidak mendapatkan dedak maka kami tidak bisa membuat baglog atau media tanam untuk jamur tiram. Maka dari itu kami harus bisa mempunyai hubungan baik pada pemasok agar selalu tersedia bahan baku dedak.[96]

Dari penjelasan ibu Tati, untuk selalu tersedia bahan baku untuk membuat baglog, sekarang ibu Tati mempunyai hubungan baik dan pemasok bisa selalu menyediakan bahan baku dedak untuk keperluan produksi usaha jamur tiram Ibu Tati. Hubungan baik yang ibu Tati bangun dengan pemasok dedak merupakan peluang karena ibu Tati tetap bisa membuat baglog meskipun tidak sedang musim panen padi.

Jika bahan baku dedak sedang langkah maka kenaikan bahan baku pun terjadi hal ini menjadi ancaman bagi ibu Tati

[94]Miba, konsumen jamur tiram, wawancara pada tanggal 3 Juli 2019.
[95] Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, ..., h. 93.
[96]Tati, pemilik usaha jamur tiram, wawancara tanggal 2 Juli 2019..

dalam menjalankan usaha jamur tiram putih, seperti yang dikatakan oleh ibu Tati berikut:[97]

> "...jika bahan baku dedak sedang langkah maka bahan baku dedak naik, bahan baku kapur saat ini juga mengalami kenaikan..."

3) Sektor Persaingan Industri

Persaingan di lingkungan industri mungkin akan terjadi semakin tajam dan tak terkendali. Saat ini persaingan usaha jamur tiram di desa Lubuk Sahung dan sekitarnya masih sedikit, hal ini menjadi peluang bagi ibu Tati, seperti yang dikatakan ibu Tati berikut:

> Kalau persaingan, bisa dikatakan di sini masih sedikit yang membudidayakan jamur tiram putih, saya berjualan jamur tiram putih ke pasar selasa di desa Talang Benuang dan di pasar sabtu di desa Cenggri, di pasar selasa saingan saya berjualan jamur tiram hanya ada satu orang, di pasar sabtu saingan saya juga ada satu orang.[98]

Menurut penjelasan ibu Tati, pada sektor persaingan belum banyak orang yang membudidayakan jamur tiram di sekitar kecamatan sukaraja, tentu saja hal ini menjadi peluang bagi ibu Tati. Akan tetapi, tidak menutup kemungkinan bisa saja persaingan di masa yang akan datang semakin bertambah dan hal ini juga menjadi ancaman bagi ibu Tati sebagai pemilik usaha jamur tiram.

---

[97] Tati, pemilik usaha jamur tiram, wawancara tanggal 2 Juli 2019.
[98] Tati, pemilik usaha jamur tiram, wawancara tanggal 2 Juli 2019.

2. Lingkungan Internal

a. Aspek Pemasaran

Dalam analisis situasi pemasaran setidak-tidaknya perlu memperhatikan tiga hal penting, yaitu analisis lingkungan umum, analisis perilaku konsumen, dan analisis perilaku pesaing.

Ibu Tati memasarkan jamur tiram putih dengan berjualan di pasar, tetapi ada juga pelanggan ibu Tati yang datang langsung ke rumah untuk membeli jamur tiram di setiap harinya. Dengan menganalisis perilaku konsumen, konsumen jamur tiram milik ibu Tati hampir setiap hari membeli jamur tiram miliknya langsung datang ke tempat budi daya.[99]

Sedangkan pesaing, kadang-kadang ia memasarkan jamur tiram miliknya dengan berjualan keliling. Di sinilah perbedaan usaha jamur tiram ibu Tati dan pesaing, pesaing memasarkan jamur tiram dengan berjualan keliling yang tentu saja akan menambah biaya lagi, sedangkan usaha jamur tiram ibu Tati, pelanggan datang langsung ke usaha jamur tiram, dan hal ini akan menghemat biaya yang keluar. Hal ini merupakan kekuatan bagi ibu Tati karena sudah mempunyai pelanggan tetap.[100]

[99] Tati, pemilik usaha jamur tiram, wawancara tanggal 2 Juli 2019.
[100] Tati, pemilik usaha jamur tiram, wawancara tanggal 2 Juli 2019.

b. Aspek Sumber Daya Manusia

Mengelola SDM untuk menghadapi persaingan merupakan hal yang penting dalam perencanaan manajemen strategi perusahaan.[101]

Saat ini sumber daya manusia pada usaha jamur tiram milik ibu Tati hanya terdiri tiga orang yaitu ibu Tati, anak dan suaminya. Usaha jamur tiram milik ibu Tati belum memiliki karyawan, menurutnya jika ingin merekrut karyawan maka ia harus mengadakan pelatihan terlebih dahulu karena tidak semua orang bisa melakukan apa saja yang akan dikerjakan pada usaha jamur tiram, sedangkan ibu Tati belum mampu mengadakan pelatihan.[102]

Hal ini menjadi kelemahan bagi usaha jamur tiram milik ibu Tati karena kurangnya tenaga untuk membuat baglog.

c. Aspek Produksi dan Operasional

Dalam mengatur dan mengoordinasikan penggunaan sumber-sumber daya, manajemen produksi/operasional perlu membuat keputusan-keputusan yang berhubungan dengan upaya-upaya untuk mencapai tujuan, agar barang dan jasa-jasa yang dihasilkan sesuai dan tepat seperti yang diharapkan.[103]

Untuk menjalankan usaha jamur tiram putih tidak memerlukan lahan yang luas, ibu Tati memanfaatkan lahan yang berada di belakang rumahnya. Sedangkan kumbung jamur tiram yang di

[101] Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, ..., h. 101.
[102] Tati, pemilik usaha jamur tiram, wawancara tanggal 2 Juli 2019.
[103] Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, ..., h. 104.

miliki ibu Tati seluas 6 x 6 m. Tentu saja hal ini menjadi keunggulan bagi pengusaha jamur tiram. Pengusaha jamur tiram bisa menjalankan usaha jamurnya di sekitar pekarangan rumah, hal ini memudahkan bagi pemilik untuk memelihara jamur tiram agar tumbuh dengan baik.[104]

Keunggulan lainnya bagi pengusaha jamur tiram yakni panen bisa dilakukan setiap hari tanpa ada musim tertentu. Hasil produksi jamur tiram putih milik ibu Tati setiap hari rata-rata menghasilkan 5 kg, sedangkan permintaan jamur tiram minimal setiap hari menghasilkan 15 kg. Tentu saja ibu Tati belum bisa memenuhi permintaan konsumen, dan hal ini menjadi kelemahan bagi usaha jaur tiram milik ibu Tati.

Usaha jamur tiram milik ibu Tati tidak menerapkan proses penyimpanan dalam jangka waktu yang lama, ibu Tati menyimpan jamur tiram putih paling lama tiga hari. Jika di simpan terlalu lama maka jamur tiram putih tidak dalam keadaan yang segar lagi. Hal ini menjadi kelemahan untuk pengusaha jamur tiram karena jamur tiram putih tidak bisa di simpan terlalu lama.

Lokasi tempat usaha jamur tiram ibu Tati terletak di pinggir jalan utama Jl. Lintas Bengkulu – Tais tepatnya di desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja. Dengan lokasi yang berada di pinggir jalan utama tentu saja hal ini menjadi kekuatan bagi usaha jamur

[104] Tati, pemilik usaha jamur tiram, wawancara tanggal 2 Juli 2019.

tiram milik ibu Tati, hal ini memudahkan para konsumen untuk datang langsung ke tempat usaha.

Usaha jamur tiram putih milik Ibu Tati juga memiliki keterampilan yang berbeda dari pesaingnya yakni pada pembuatan media tanam jamur tiram (baglog). Ibu Tati membuat membuat baglog sendiri berarti Ibu Tati tidak membeli baglog dari pengusaha jamur tiram lain. Sedangkan pesaing jamur tiram putih dia membeli baglog pada pengusaha jamur tiram lain. Dalam hal ini biaya yang dikeluarkan Ibu Tati lebih kecil dibandingkan dengan pesaing. Tentunya hal ini menjadi kekuatan bagi usaha jamur tiram yang dimiliki Ibu Tati.[105]

Sedangkan untuk fasilitas produksi, usaha jamur tiram milik ibu Tati masih menggunakan fasilitas sederhana, untuk mengaduk bahan-bahan yang digunakan untuk pembuatan baglog masih menggunakan alat yang manual belum menggunakan mesin. Hal ini menjadi suatu kelemahan dalam menjalankan usaha jamur tiram putih.[106]

d. Aspek Keuangan

Analisis aspek keuangan terkait dengan peran dan tanggung jawab dari manajemen keuangan yang meliputi perolehan dunia,

[105] Tati, pemilik usaha jamur tiram, wawancara tanggal 2 Juli 2019.
[106] Tati, pemilik usaha jamur tiram, wawancara tanggal 2 Juli 2019.

pengumpulan dana, pembayaran utang perusahaan, pengendalian kas perusahaan, serta perencanaan kebutuhan keuangan.[107]

Pada aspek keuangan, ibu Tati belum melakukan pencatatan pengeluaran dan pemasukan secara terperinci. Modal awal yang dikeluarkan ibu Tati yaitu sebesar Rp10.000.000,00 sudah termasuk dalam pembuatan kumbung serta alat-alat lain yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha jamur tiram. Tetapi saat ini untuk membuat 575 baglog membutuhkan biaya sebesar Rp1.000.000,00.[108]

Modal yang didapatkan oleh ibu Tati berasal dari uang pribadi, belum melakukan pembiayaan ke lembaga keuangan, sehingga usaha jamur tiram milik ibu masih kurangnya dana.

3. Identifikasi Analisis SWOT

a. Kekuatan *(Strenght*)

Kekuatan adalah unsur-unsur yang dapat diunggulkan oleh perusahaan tersebut. Dari hasil analisis lingkungan internal di atas, usaha jamur tiram milik ibu Tati memiliki kekuatan sebagai berikut:

1) Sudah memiliki pelanggan tetap
2) Biaya pemasaran lebih kecil di banding pesaing
3) Untuk membudidayakan jamur tiram tidak memerlukan lahan yang luas

[107] Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, ..., h. 111.
[108] Tati, pemilik usaha jamur tiram, wawancara tanggal 2 Juli 2019.

4) Panen bisa dilakukan setiap hari
5) Lokasi usaha terletak di pinggir jalan utama
6) Biaya produksi lebih kecil dari pesaing

b. Kelemahan *(Weakness*)

Kelemahan adalah kekuarangan atau keterbatasan dalam hal sumber daya yang ada pada perusahaan baik itu keterampilan atau kemampuan yang menjadi penghalang bagi kinerja organisasi. Dari hasil analisis lingkungan internal di atas usaha jamur tiram putih milik ibu Tati mempunyai kelemahan sebagai berikut:

1) Belum mempunyai karyawan
2) Belum bisa memenuhi permintaan konsumen
3) Jamur tiram tidak bisa di simpan terlalu lama
4) Fasilitas yang masih sederhana
5) Belum melakukan pencatatan keuangan secara terperinci
6) Kurangnya dana.

c. Peluang *(Opportunity*)

Peluang adalah berbagai hal dan situasi yang menguntungkan bagi suatu perusahaan. Dari hasil analisis lingkungan eksternal di atas usaha jamur tiram milik ibu Tati mempunyai peluang sebagai berikut:

1) Masyarakat sudah mengenal jamur tiram
2) Banyak masyarakat gemar mengkonsumsi jamur tiram

3) Mempunyai hubungan baik dengan pemasok

4) Persaingan masih sedikit

5) Harga pasar jamur tiram tidak mengalami penurunan

d. Ancaman (*Treats)*

Ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan dalam perusahaan jika tidak diatasi maka akan menjadi hambatan bagi perusahaan.

1) Perubahan cuaca

2) Perubahan selera konsumen

3) Biaya bahan baku mengalami kenaikan

4) Akan muncul pesaing baru

4. Matriks SWOT

1) Internal Factor Evaluation (IFE) Matriks

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 ibu Tati pemilik usaha jamur tiram putih di desa Lubuk Sahung Kec. Sukaraja, Kab. Seluma.

Tabel 4.1
IFE Matriks Usaha Jamur Tiram Desa Lubuk Sahung

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	0,07	3	0,21
4.	Panen bisa dilakukan setiap hari	0,08	4	0,32
5.	Lokasi usaha terletak di pinggir jalan utama	0,10	3	0,3
6.	Biaya produksi lebih kecil dari pesaing	0,10	4	0,4
Total Skor Kekuatan				**1,97**
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	0,03	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
6.	Kurangnya dana	0,10	1	0,1
Total Skor Kelemahan				**0,77**
TOTAL		**1,00**		**2,74**

Sumber: *data primer diolah, 2019.*[109]

Pada faktor kekuatan yang paling berpengaruh pada usaha jamur tiram milik ibu Tati adalah Sudah memiliki pelanggan tetap

[109] Tati, pemilik usaha jamur tiram, wawancara tanggal 2 Juli 2019.

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 Lubuk Sahung milik ibu Tati**.**

2) External Factor Evaluation (EFE) Matriks

EFE matriks (peluang dan ancaman) yang dilengkapi bobot dan *rating*, penilaian bobot dan *rating* dilakukan oleh peneliti pada ibu Tati pemilik usaha jamur tiram putih di desa Lubuk Sahung Kec. Sukaraja, Kab. Seluma.

Tabel 4.2
IFE Matriks Usaha Jamur Tiram Desa Lubuk Sahung

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 penurunan	0,09	3	0,27
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 primer diolah, 2019.*[110]

Pada faktor peluang yang paling berpengaruh pada usaha jamur tiram milik ibu Tati 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 Lubuk Sahung milik ibu Tati. Hasil ini untuk melihat posisi perusahaan saat ini.

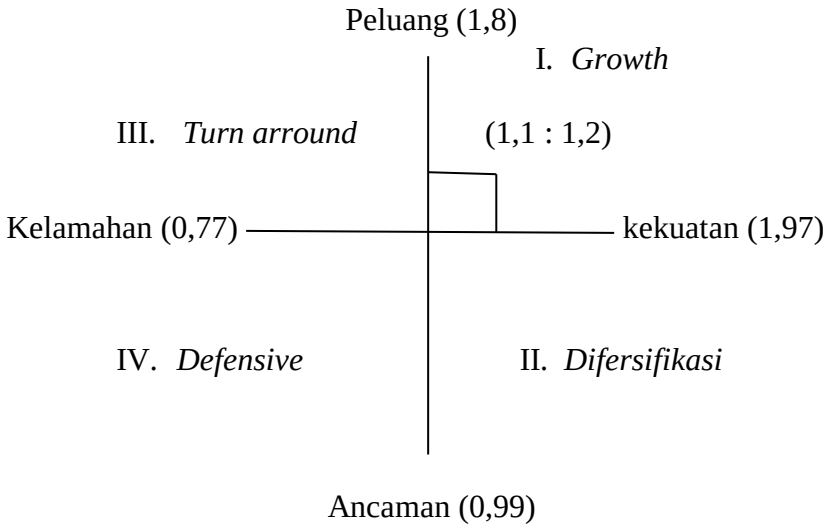
[110] Tati, pemilik usaha jamur tiram, wawancara tanggal 2 Juli 2019.

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

a. Faktor kekuatan : 1,97
b. Faktor kelemahan : 0,77
c. Faktor peluang : 2,09
d. Faktor ancaman : 0,99

Dari perhitungan diatas, maka dapat diketahui bahwa nilai faktor kekuatan lebih tinggi daripada faktor kelemahan dengan selisih 1,2 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 4.1 Diagram Analisis SWOT



Pada diagram analisis SWOT diatas menunjukkan bahwa posisi usaha jamur tiram putih milik ibu Tati terletak pada kuadran *growth,* dalam hal ini usaha jamur tiram milik ibu Tati 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-massing 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 4.3
Matriks Usaha Jamur Tiram Desa Lubuk Sahung

IFAS	**Strengths (S)**	**Weaknesses (W)**
	1) Sudah memiliki pelanggan tetap. 2) Biaya pemasaran lebih kecil di banding pesaing. 3) Untuk membudidaya-kan jamur tiram tidak memerlukan lahan yang luas. 4) Panen bisa dilakukan setiap hari. 5) Lokasi usaha terletak di	1) Belum mempunyai karyawan. 2) Belum bisa memenuhi permintaan konsumen. 3) Jamur tiram tidak bisa di simpan terlalu lama. 4) Fasilitas yang masih sederhana. 5) Belum melakukan pencatatan

EFAS	pinggir jalan utama. 6) Biaya produksi lebih kecil dari pesaing.	keuangan secara terperinci. 6) Kurangnya dana.
Opportunities (O) 1) Masyarakat sudah mengenal jamur tiram. 2) Banyak masyarakat gemar mengkonsumsi jamur tiram 3) Mempunyai hubungan baik dengan pemasok. 4) Persaingan masih sedikit. 5) Harga pasar jamur tiram tidak mengalami penurunan.	**Strategi SO** 1) Memproduksi jamur tiram lebih banyak. 2) Konsisten dalam memperthankan konsumen 3) Memperluas pemasaran 4) Melakukan inovasi produk, seperti pengolahan jamur tiram menjadi makanan jadi.	**Strategi WO** 1) Merekrut karyawan. 2) Memaksimal-kan hasil produksi jamur tiram. 3) Menggunakan fasilitas yang memadai. 4) Melakukan pencatatan keuangan secara terperinci. 5) Melakukan pembiayaan.
Treaths (T) 1) Perubahan cuaca. 2) Perubahan selera konsumen. 3) Biaya bahan baku mengalami kenaikan. 4) Akan muncul pesaing baru	**Strategi ST** 1) Melakukan inovasi produk untuk mengatasi perubahan selera konsumen. 2) Meningkatkan loyalitas konsumen.	**Strategi WT** 1) Memaksimal-kan hasil produksi guna mengadapi persaingan. 2) Menghemat dana yang ada. 3) Memaksimal-kan perawatan jamur tiram.

Berdasarkan analisis diatas menunjukkan bahwa kinerja pada usaha jamur tiram dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal

dan eksternal. Kombinasi faktor tersebut ditunjukkan dalam diagram hasil analisis SWOT sebagai berikut:

1. Strategi S-O
    a. Memproduksi jamur tiram lebih banyak.
    b. Konsisten dalam memperthankan konsumen
    c. Memperluas pemasaran
    d. Melakukan inovasi produk, seperti pengolahan jamur tiram menjadi makanan jadi.
2. Strategi W-O
    a. Merekrut karyawan.
    b. Memaksimalkan hasil produksi jamur tiram
    c. Menggunakan fasilitas yang memadai.
    d. Melakukan pencatatan keuangan secara terperinci.
    e. Melakukan pembiayaan.
3. Strategi S-T
    a. Melakukan inovasi produk untuk mengatasi perubahan selera konsumen.
    b. Meningkatkan loyalitas konsumen.
4. Strategi W-T
    a. Memaksimal-kan hasil produksi guna mengadapi persaingan.
    b. Menghemat dana yang ada.
    c. Memaksimal-kan perawatan jamur tiram.

B. Strategi Pengembangan Usaha Ditinjau Dari Ekonomi Islam

Pengembangan usaha secara islami merupakan sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan *values* (nilai) dari satu inisiator (pemrakarsa) yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad serta prinsip-prinsip Islam dan muamalah dalam Islam.[111]

Dalam Islam penerapan analisis SWOT dilihat dari segi pemanfaatannya tentunya strategi ini memberikan banyak manfaat dari pada kemudorotan. Hasil dari analisis bisa menunjukkan posisi usaha jamur tiram putih di desa Lubuk Sahung, serta mengetahui kekuatan dan kelemahan dalam pengembangan usaha secara syari'ah.

Strategi pengembangan usaha merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan dimana strategi pengembangan usaha merupakan suatu cara mencapai tujuan dari sebuah usaha.

Dalam berbisnis atau usaha yang bersasis syariah tentu ada anjuran-anjuran yang harus dilakukan dan dihindari. Apalagi jika seorang muslim, tentu harus bersumber pada kitab suci Al-Qur'an.

Berikut al-Qur'an menjelaskan tentang kegiatan bisnis dan usaha QS. An-Nisa ayat 29:

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم
بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا
تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

[111]Basu swasta dan Irawan, *Manajemen Pemmasaran*..., h. 67.

Artinya: "*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu".*

Nabi Muhammad SAW telah memberikan contoh kepada umatnya mengenai bisnis syariah. Sebelum memulai bisnis, pebisnis harus menyusun, menetapkan dan melaksanakan strategi bisnisnya terlebih dahulu. Strategi bisnis tersebut meliputi sikap utama yaitu jujur, ikhlas, profesional, silaturrahmi, niat suci dan ibadah, dan menunaikan zakat, infaq, dan sadaqoh.[112]

1. Jujur

   Pada usaha jamur tiram milik ibu Tati selalu menerapkan prinsip kejujuran, seperti tepat timbangan, menjual jamur tiram yang masih segar. Hal ini dilakukan ibu Tati dalam mempertahankan kepercayaan pelanggan, kepercayaan akan melahirkan kesetiaan konsumen, sehingga sampai saat ini ibu Tati memiliki pelanggan tetap.[113]

   Dalam hal ini sikap jujur yang dimiliki ibu Tati dalam mengembangkan usaha merupakan sebuah kekuatan, karena dengan sikap jujur akan melahirkan kesetiaan konsumen sehingga sangat menguntungkan bagi usaha jamur tiram ibu Tati.

2. Ikhlas

   Sikap ikhlas akan membentuk pribadi seorang pebisnis tidak lagi memandang keuntungan materi sebagai tujuan utama, tetapi juga

[112]Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syari'ah*, ..., h. 30.
[113] Tati, pemilik usaha jamur tiram, wawancara tanggal 2 Juli 2019.

memperhitungkan keuntungan non materiil (mendapat ridha dari Allah SWT).[114]

Pada usaha jamur tiram milik ibu Tati juga menerapkan prinsip ikhlas dalam menjalankan usahanya. Ibu Tati tidak mengambil untung banyak dari hasil produksi jamur tiram, dari segi harga ibu Tati mengikuti harga pasar. Jika ada pelanggan yang datang langsung ke rumah untuk membeli jamur tiram, ibu Tati selalu melebihkan jamur tiram. Hal ini yang ibu Tati lakukan ikhlas tanpa memandang keuntungan materi.[115]

3. Profesional

Dalam hal ini peneliti menganalisis bahwa usaha jamur tiram milik ibu Tati belum memaksimalkan pekerjaannya, karena ibu Tati belum memisahkan antara keuangan pribadi dan keuangan untuk menjalankan usahanya, serta ibu Tati belum melakukan pencatatan keuangan secara terperinci.[116]

Hal ini menjadi suatu kelemahan untuk usaha jamur tiram milik ibu Tati, karena keuangan belum di pisahkan secara terperinci maka hal ini juga menyebabkan seringnya terjadi kekurang dana ketika membuat baglog sebagai media tanam jamur tiram.

4. Silaturrahim

Silaturrahim merupakan jembatan yang menghubungkan pebisnis dengan semua manusia, lingkungan, dan penciptnya. Silaturahmi

[114] Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syari'ah*, ..., h. 31.
[115] Tati, pemilik usaha jamur tiram, wawancara tanggal 2 Juli 2019.
[116] Tati, pemilik usaha jamur tiram, wawancara tanggal 2 Juli 2019.

menjadi dasar membina hubungan baik tidak hanya dengan pelanggan dan investornya, tetapi juga dengan calon pelanggannya (*future market*), dan bahkan dengan kompetitornya.[117]

Peneliti menganalisis, bahwa ibu Tati dalam hal silaturrahim selalu diterapkan baik itu sesama pengusaha jamur tiram, komsumen dan pemasok bahan baku. Semua itu bertujuan membangun hubungan baik dengan sesama.[118]

Dalam hal ini ibu Tati mendapatkan sebuah peluang dalam mengembangkan usahanya, karena di sini ibu Tati menjalin hubungan baik kepada pemasok bahan baku, sehingga kapan saja ibu Tati ingin membuat baglog bahan baku selalu tersedia. Ibu Tati juga menajalin silaturrahim kepada pelanggannya. Tentunya hal ini sangat menguntungkan bagi ibu Tati

5. Niat suci dan ibadah

Islam menegaskan keberadaan manusia di dunia ini adalah untuk mengabdikan diri kepada-Nya. Sebagaimana yang dijelaskan dalam QS. Al-Dzariyat (51): 56, yaitu:[119]

وَمَا خَلَقْتُ ٱلْجِنَّ وَٱلْإِنسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ ﴿٥٦﴾

Artinya: *"Dan aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan supaya mereka mengabdi kepada-Ku."*

[117] Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syari'ah,* ..., h. 31.
[118] Tati, pemilik usaha jamur tiram, wawancara tanggal 2 Juli 2019.
[119] Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syari'ah,* ..., h. 31

Peneliti menganalisis, bahwa menjalankan usaha (bisnis) bagi usaha jamur tiram milik ibu Tati merupakan ibadah, sehingga usaha itu harus dimulai dengan niat yang suci (*lillahi ta'ala*), cara yang benar, tujuan yang benar, serta pemanfaatan hasil usaha yang secara benar pula.

Ibu Tati memperoleh sumber keuangan usaha jamur tiram dari hasil kerja kerasnya, sehingga tidak terikat pinjaman di koperasi maupun bank konvensional yang bisa menimbulkan riba. Ibu Tati juga mengetahui batasan-batasan dalam mengembangkan usaha, seperti tidak melakukan kecurangan, melakukan transaksi yang jelas, menjunjung tinggi sikap kejujuran.[120] Hal ini menjadi kekuatan karena ibu Tati mendirikan usaha jamur tiram dengan berlandaskan ibadah.

6. Menunaikan zakat, infaq, dan shadaqoh

Menunaikan zakat, infaq, dan shadaqoh hendaknya menjadi budaya pebisnis syariah. Menurut ajaran islam harta yang digunakan untuk membayar zakat, infaq, dan shadaqoh tidak akan hilang, bahkan menjadi tabungan kita yang akan dilipatgandakan oleh Allah di dunia dan akhirat, sehingga menyuburkan bisnis kita.[121]

Dalam hal ini bahwa ibu Tati pemilik usaha jamur tiram di desa Lubuk Sahung menyisihkan sebagian rezekinya untuk membayar zakat, infaq, dan shadaqah. Walaupun tidak menentu jumlah uang

[120] Tati, pemilik usaha jamur tiram, wawancara tanggal 2 Juli 2019.
[121] Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syari'ah*, ..., h. 32.

untuk membayar infaq, minimal satu bulan sekali dari keuntungan jamur tiram itu sendiri.[122]

Hal ini menjadi kekuatan untuk ibu Tati sebagai pemilik usaha jamur tiram, walaupun penghasilan dari usaha jamur tiram putih tidak menentu tetapi ibu Tati selalu menyisihkan sebagian rezekinya untuk berinfaq.

[122] Tati, pemilik usaha jamur tiram, wawancara tanggal 2 Juli 2019.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

5. Dari hasil analisis SWOT posisi usaha jamur tiram putih milik ibu Tati terletak pada kuadran *growth,* dan terdapat empat strategi yang dapat diterapkan yaitu: *pertama,* Strategi S-O yaitu: memproduksi jamur tiram lebih banyak, konsisten dalam memperthankan konsumen, memperluas pemasaran, melakukan inovasi produk. *Kedua,* Strategi W-O, yaitu: merekrut karyawan, memaksimalkan hasil produksi jamur tiram, menggunakan fasilitas yang memadai, melakukan pencatatan keuangan secara terperinci, melakukan pembiayaan. *Ketiga,* Strategi S-T, yaitu: melakukan inovasi produk untuk mengatasi perubahan selera konsumen, meningkatkan loyalitas konsumen. *Keempat,* Strategi W-T, yaitu: memaksimal-kan hasil produksi guna mengadapi persaingan, menghemat dana yang ada, memaksimalkan perawatan jamur tiram.
6. Penerapan Analisis SWOT pada Ekonomi Islam dapat dilihat dari segi pemanfaatannya. Strategi pengembangan usaha jamur tiram putih di desa Lubuk Sahung ditinjau dari ekonomi Islam, sebenarnya sudah menerapkan strategi pengembangan usaha yang mereka terapkan meliputi: jujur, ikhlas, silaturrahim, niat suci dan ibadah, menunaikan zakat, infaq dan sadaqah. Tetapi terdapat kelemahan, yaitu belum

secara profesional dalam mengelola keuangan usaha dan belum memisahkan keuangan untuk keperluan rumah tangga antara keperluan usaha.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka diajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Kendala-kendala pada usaha jamur tiram putih di desa Lubuk Sahung di harapkan bisa cepat di evaluasi, dan ditindak lanjuti agar kedepannya lebih baik lagi. Dengan menerapkan strategi-strategi diharapkan bisa mengembangkan usaha yang cukup besar.
2. Penerapan strategi pengembangan usaha ditinjau dari ekonomi Islam pada usaha jamur tiram di desa Lubuk Sahung, diharapkan bisa ditingkatkan, baik dari sikap jujur, ikhlas, profesional, silaturrahim, niat suci dan ibadah, maupun menunaikan zakat, infaq dan sadaqah,

DAFTAR PUSTAKA

Agustin, Hamdi. *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*. Depok: PT RajaGrafindo Persada. 2017.

Al-Arif, M. Nur Yanto. *Pengantar Ekonomi Syariah: Teori dan Praktik.* Bandung: CV Pustaka Setia. 2015.

Ashofa, Burhan. *Metodologi Penelitian Hukum.* Jakarta:Rineka Cipta. 2001.

Budiarta, Kustoro. *Pengantar Bisnis.* Jakarta: Mitra Wacana Media. 2009.

Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Bandung: CV Penerbit Diponegoro. 2005.

Ford, Brian R., Jay M. Bornstein dan Patrick T. Pruitt, *The Ernst & Young Business Plan.* penerjemah Irma Andriani. Jakarta: PT Cahaya Insani Suci. 2008.

Hariandja, Marihot Tua Efendi. *Manajemen Sumber Daya Manusia.* Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia. 2002.

Herdiansyah, Haris. *Metode Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-IlmuSosial.* Jakarta: Salemba Empat. 2012.

Hidayati, Ulfa. *Penerapan Analisis Swot Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Dalam Persepektif Ekonomi Islam (Studi Pada Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu)*. Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam. 2018.

Iskandar. *Metode Penelitian Pendidikan dan Sosial (kuantitatif dan kualitatif)*. Jakarta: Gaug Persada Pers. 2010.

Johan, Surwinto. *Studi Pengembangan Kelayakan Bisnis.* Yogyakarta: Graha Ilmu. 2011.

Kasmir. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada. 2013.

Kastaman, Roni. *Pengantar Ekonomi Teknik, Modul Tutorial, Jurusan Teknologi Pertnian.* Universitas Padjadjaran: Fakultas Pertanian. 2010.

Martawijaya. *Bisnis Jamur Tiram di Rumah Sendiri*. Bogor : IPB *Press.* 2010.

Ma'ruf Abdullah. *Wirausaha Berbasis Syari'ah.* Banjarmasin: Penerbit Antasari Perss. 2011.

Muhammad, Suwarsono. *Manajemen Strategik: Konsep dan Kasus*. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN. 2008.

MS, Achmad, dkk. *Panduan Lengkap Jamur.* Jakarta: PT. Penebar Swadaya. 2011.

Nawawi, Zuhrinal M. *Kewirausahaan Islam*. Medan: Febi UIN-SU Press.

Purwanto, Iwan. *Manajemen Strategi*. Bandung: Yrama Widya. 2006.

R, Dafid Fred. *Strategi Manajemen (Manajemen Strategi Konsep*). Bandung: Salemba Empat. 2011.

Robinson, Pearce. *Manajemen Strategi Formulasi, Imlementasi dan Pengendalian* Jilid 1, Jakarta: Binrupa Aksara. 2000.

Robbins, Stephen P. Mary Caulter. *Manajemen Edisi Ke10*. Jakarta: Erlangga. 2011.

Rosyadi, Imron. *Strategi Pengembangan Usaha Mikro milik Mahasiswa*. Jurnal Manajemen dan Bisnis. Volume 17. Nomor 2. Desember 2013.

S, Wahyuniarso Tri D. *Strategi Pengembangan Industri Kecil Keripik Di Dusun Karangbolo Desa Lerep Kabupaten Semarang.* Skripsi. Universitas Negeri Semarang: Jurusan Ekonomi Pembangunan**.** 2013.

Siagian, Sondang, *Manajemen Strategik.* Jakarta: Bumi Aksara. 2004.

Solihin, Ismail. *Manajemen Strategik.* Jakarta: Erlangga. 2012

Sugiyono. *Memahami Penelitian Kualitatif.* Bandung: Alfbeta. 2014.

Usman, Husaini dkk. *Metodologi Penelitian Sosial.* Jakarta: Bumi Aksara. 2006.

Wira. *Strategi Pengembangan dan Hambatan Faktor-faktor Produksi Islami UKM Sirup Kalamansi Di Kota Bengkulu*. Skripsi. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu: Program Studi Ekonomi Syariah. 2018.