

Analisis Nilai Tambah Dan Strategi Pemasaran Pengolahan Jamur Tiram (*Pleurotus Ostreatus*) Menjadi Produk Kaldu Jamur Di Pt. Mitra Jamur Indonesia

Cindy Puspita Sari¹, Saptya Prawitasari^{2*}, Retno Murwanti³

^{1,2,3} Universitas Muhammadiyah Jember, Email : saptya.prawitasari@unmuhjember.ac.id

*Correspondence: Saptya Prawitasari

Email:

saptya.prawitasari@unmuhjember.ac.id



Copyright: © 2025 by the authors. Submitted for open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY) license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

Abstrak: Produk jamur tiram merupakan komoditas pertanian yang memiliki potensi ekonomi tinggi karena kandungan gizi yang baik dan ketersediannya melimpah, pengolahan jamur tiram segar sering menghadapi tantangan seperti umur simpan yang pendek dan fluktuasi harga di pasaran, sehingga perlu adanya suatu pengolahan untuk meningkatkan harga jual produk. Tujuan penelitian ini yaitu menganalisis nilai tambah dan keuntungan dalam pengolahan jamur tiram (*Pleurotus ostreatus*) menjadi kaldu jamur di PT. Mitra Jamur Indonesia serta mengidentifikasi strategi pemasaran yang relevan. Metode penelitian yang digunakan meliputi metode kuantitatif dan kualitatif. Analisis tersebut dilakukan dengan menggunakan metode Hayami, analisis SWOT digunakan untuk merumuskan strategi pemasaran berdasarkan faktor internal dan eksternal. Hasil penelitian menunjukkan (1) Pengolahan jamur tiram menjadi kaldu jamur menghasilkan nilai tambah sebesar Rp. 31.959/kg, dengan rasio sebesar 52,18% mencerminkan potensi keuntungan tinggi (2) Keuntungan pada produksi kaldu jamur sebesar Rp. 31.239/kg, (3) PT. Mitra Jamur Indonesia berada pada posisi kuadran I Strategi Agresif, strategi yang diusulkan mencakup optimalisasi media sosial, inovasi kemasan, serta kolaborasi dengan distributor untuk memperluas jangkauan pasar.

Kata kunci: Kaldu jamur, nilai tambah, strategi pemasaran, metode Hayami, SWOT

Abstract: Oyster mushrooms are an agricultural commodity with high economic potential due to their rich nutritional content and abundant availability. However, processing fresh oyster mushrooms often faces challenges such as short shelf life and market price fluctuations, necessitating further processing to add value. The aim of this research is to analyze the added value and profitability of processing oyster mushrooms (*Pleurotus ostreatus*) into mushroom broth at PT. Mitra Jamur Indonesia and to identify relevant marketing strategies. The research method employed includes both quantitative and qualitative approaches. The analysis was conducted using the Hayami method, while the SWOT analysis was used to formulate marketing strategies based on internal and external factors. The results of the study show that: (1) Processing oyster mushrooms into mushroom broth generates a positive added value of IDR 31.959/kg, with an added value ratio of 52,18%; (2) The profit from mushroom broth production is IDR 31.239/kg; (3) PT. Mitra Jamur Indonesia is positioned in Quadrant I (Aggressive Strategy), with proposed strategies including optimizing social media, packaging innovation, and collaboration with distributors to expand market reach..

Keywords: Mushroom broth, added value, marketing strategy, Hayami method, SWOT

Pendahuluan

Agroindustri berasal dari dua kata, *agricultural* dan *industry*, yang mengacu pada industri yang menggunakan hasil pertanian sebagai bahan baku utama atau menghasilkan produk yang digunakan sebagai sarana atau input dalam kegiatan pertanian. Agroindustri dapat didefinisikan sebagai aktivitas industri yang memanfaatkan hasil pertanian sebagai bahan baku, serta merancang dan menyediakan peralatan maupun layanan yang mendukung kegiatan tersebut (Udzri, 2021).

Secara umum, agroindustri mempelajari pengembangan industrialisasi yang berfokus pada pengolahan hasil pertanian atau kegiatan pasca panen dengan menggunakan teknologi dan proses industri. Produk-produk yang dihasilkan dalam sektor agroindustri meliputi produk jadi yang siap digunakan untuk kebutuhan sehari-hari maupun produk setengah jadi yang dikembangkan dari berbagai komoditas pertanian.

Kegiatan agroindustri dinilai dapat meningkatkan nilai tambah. Salah satu kegunaan menghitung nilai tambah adalah untuk mengukur besarnya jasa terhadap pemilik faktor produksi. Hakikatnya nilai tambah adalah peningkatan nilai suatu produk melalui proses pengolahan, produksi, atau perubahan bentuk sehingga menghasilkan produk yang memiliki nilai ekonomi lebih tinggi dibandingkan dengan bahan baku aslinya (Udzri, 2021).

Jamur tiram sebagai komoditas pertanian dengan nilai strategis bagi perekonomian Indonesia, telah banyak dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan agroindustri. Masyarakat mulai menyadari kandungan nutrisi dan manfaat kesehatannya. Salah satu produk olahan yang mulai berkembang adalah "kaldu jamur," yaitu bahan tambahan makanan yang terbuat dari jamur dan diolah hingga memiliki tekstur berupa bubuk. Seiring perkembangan zaman modern, kesadaran masyarakat akan pola hidup sehat juga meningkat. Kaldu jamur juga menjawab kebutuhan masyarakat akan pola hidup sehat untuk menggantikan penggunaan MSG (Kuntari & Fitriani, 2021). MSG sering digunakan karena dapat meningkatkan persepsi rasa manis dan asin, serta mengurangi rasa asam dan pahit dari makanan. Namun, penggunaan MSG yang berlebihan dapat berdampak buruk pada kesehatan seperti kerusakan otak, memicu peradangan hati, memperlambat perkembangan kecerdasan anak, kerusakan sistem syaraf dan kanker. Sebagai alternatif, penyedap rasa yang mengandung MSG dapat digantikan dengan kaldu jamur tiram, yang berasal dari bahan alami dan lebih aman untuk dikonsumsi (Alfatih *et al.*, 2022).

Banyak orang mulai beralih dari penggunaan MSG (Monosodium glutamate) atau yang dikenal sebagai micin, dan lebih memilih menggunakan kaldu jamur untuk meningkatkan cita rasa masakan, karena dianggap lebih aman bagi kesehatan. Hal ini memberikan dampak positif, baik untuk diversifikasi sumber pangan alternatif maupun sebagai peluang bisnis bagi petani dan produsen pengolahan jamur tiram. Berikut merupakan kandungan gizi pada jamur tiram segar dan jamur tiram kering dapat dilihat pada Tabel 1 di bawah ini.

Tabel 1. Kandungan Gizi Jamur Tiram

	Jamur Tiram Segar		Jamur Tiram Kering
Air	88,75%	Air	8,45%
Protein	28,85%	Protein	25,91%
Lemak	2,47%	Lemak	2,18%
Karbohidrat	48,16%	Karbohidrat	42,14%

Jamur Tiram Segar		Jamur Tiram Kering	
Serat	12,87%	Serat	10,41%
Asam Glutamat	0,2% - 0,5%	Asam Glutamat	5% - 8%

Sumber : (Rahman, 2024).

Indonesia memiliki potensi besar untuk menjadi salah satu produsen jamur konsumsi (*edible mushroom*) dunia, karena negara ini memiliki berbagai jenis jamur yang bernutrisi tinggi, yang dapat digunakan sebagai produk kesehatan serta menjadi salah satu sumber pendapatan negara (Machfudi *et al.*, 2021). Seluruh wilayah di Indonesia memiliki potensi besar untuk mengembangkan dan membudidayakan jamur tiram. Adapun data produksi jamur tiram di Jawa Timur menurut Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Timur (2024) dapat dilihat pada Tabel 2 dibawah ini.

Tabel 2. Total Produksi Jamur Tiram Jawa Timur Tahun 2022-2023

No.	Kabupaten/Kota	Produksi Jamur Tiram	
		2022 (Ku)	2023 (Ku)
1.	Pacitan	7.812	2.282
2.	Ponorogo	43	25
3.	Trenggalek	12.025	1.604
4.	Tulungagung	8.454	21.656
5.	Blitar	3.120	2.568
6.	Kediri	31.422	13.418
7.	Malang	34.849	6.766
8.	Jember	13.149	9.410
9.	Banyuwangi	3.957	11.290
10.	Bondowoso	7	-
11.	Probolinggo	-	16
12.	Pasuruan	5.863	2.874
13.	Sidoarjo	681	400
14.	Mojokerto	2.188	1.909
15.	Nganjuk	431	778
16.	Madiun	5.215	1.346
17.	Magetan	1.279	390
18.	Ngawi	7.011	4.157
19.	Bojonegoro	108	96
20.	Tuban	58	2
21.	Lamongan	208	-
22.	Gresik	-	7
23.	Sampang	58	36
	Jawa Timur	140.044	83.054

Sumber : Badan Pusat Statistik Jawa Timur (2024).

Berdasarkan Tabel 2 produksi jamur tiram di Jawa Timur pada tahun 2023 didominasi oleh beberapa kabupaten/kota penyuplai utama, yaitu Tulungagung dengan 21.656 kuintal, Kediri dengan 13.418 kuintal, Banyuwangi dengan 11.290 kuintal, dan Jember dengan 9.410 kuintal. Menurut data dari Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Timur (2024), Kabupaten

Jember merupakan salah satu produsen jamur tiram terbesar di Jawa Timur, di mana Kabupaten Jember menempati peringkat ke-4 dalam produksi jamur tiram pada tahun 2023. Budidaya jamur tiram menunjukkan pertumbuhan yang signifikan, seperti yang terlihat pada Tabel 3 berikut.

Tabel 3. Total Produksi Jamur Tiram Kabupaten Jember Tahun 2022 – 2023

No.	Kecamatan	Produksi Jamur Tiram
		2023 (Ku)
1.	Wuluhan	37
2.	Silo	708
3.	Rambipuji	7.502
4.	Panti	426
5.	Sumbersari	437
6.	Patrang	301
Total		9.410

Sumber : Badan Pusat Statistik Jember (2024).

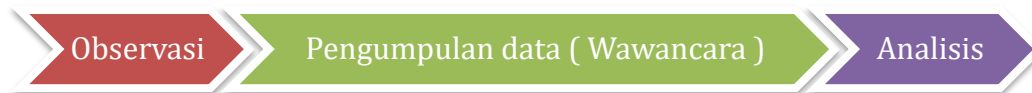
Berdasarkan Tabel 3 komoditas jamur tiram hanya dihasilkan oleh enam Kecamatan dari 29 Kecamatan di Kabupaten Jember. Produksi jamur tiram di Kabupaten Jember cenderung mengalami kenaikan. Tingginya permintaan terhadap konsumsi jamur membuka peluang besar untuk meningkatkan produksi jamur tiram putih. Meskipun jamur tiram putih memiliki nilai ekonomi yang tinggi, komoditas ini memerlukan pengelolaan usaha tani yang intensif, melihat sifat jamur tiram mudah rusak, yang dapat memengaruhi produksi dan pendapatan petani (Latifa *et al.*, 2023).

Namun, meski peluang pasar kaldu jamur cukup besar, persaingan industri makanan semakin ketat. Pelaku bisnis perlu memahami kebutuhan konsumen, mengidentifikasi segmentasi pasar, dan merancang strategi pemasaran yang efektif untuk memanfaatkan peluang tersebut. Penelitian mengenai strategi pasar kaldu jamur diperlukan untuk membantu produsen merancang produk yang sesuai dengan trend, membangun merek yang kuat, serta menyusun strategi promosi yang dapat menjangkau target konsumen secara optimal. Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pasar kaldu jamur, mengidentifikasi peluang dan tantangan, serta merumuskan strategi pemasaran yang relevan untuk meningkatkan daya saing produk di pasar (Mardianti *et al.*, 2024).

Metode

Metode yang digunakan dalam penelitian adalah kuantitatif dan kualitatif. Penelitian dilakukan di PT. Mitra Jamur Indonesia Desa Kedawung Kidul, Kecamatan Patrang, Kabupaten Jember. Penelitian telah dilaksanakan pada bulan November 2024. Sampel

dalam penelitian ini adalah kepala PT. Mitra Jamur Indonesia, sehingga digunakan teknik *purposive sampling*. *Purposive sampling* merupakan metode pengambilan sampel yang tidak dilakukan secara acak, melainkan berdasarkan pertimbangan tertentu yang diarahkan pada tujuan spesifik penelitian (Sugiyono, 2018). Proses penelitian dilakukan dengan tiga tahap seperti pada gambar 1.



Gambar 1. Flowchart penelitian

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk menjawab rumusan masalah yang pertama dan kedua yaitu menghitung besar nilai tambah dan keuntungan jamur tiram menjadi kaldu jamur di PT. Mitra Jamur Indonesia, di hitung menggunakan metode Hayami sebagai berikut :

Tabel 4. Analisis Nilai Tambah Jamur Tiram Per Kg Bahan Baku Satu Kali Produksi

No	Variabel	Nilai
Output, Input dan Harga		
1.	Output (Kg)	(1)
2.	Input (Kg)	(2)
3.	Tenaga Kerja (HOK)	(3)
4.	Faktor Konvensi	(4) = (1)/ (2)
5.	Koefisien Tenaga Kerja (HOK/Kg)	(5) = (3)/ (2)
6.	Harga Output (Rp / Kg)	(6)
7.	Upah rata-rata Tenaga Kerja (Rp/Hok)	(7)
Perhitungan Keuntungan		
8.	Harga Bahan Baku	(8)
9.	Sumbangan Input lain (Rp/Kg)	(9)
10.	Nilai Output (Rp/ kg)	(10) = (4) x (6)
11.	a. Nilai Tambah (Rp/ Kg)	(11a) = (10) – (9) – (8)
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	(11b) = (11a) / (10) x 100%
12.	a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/ Kg)	(12a) = (5) x (7)
	b. Pangsa Tenaga Kerja (%)	(12b) = (12a) / (11a) x 100%
13.	a. Keuntungan (Rp)	(13a) = (11a) x (12a)
	b. Tingkat Keuntungan (%)	(13b) = (13a) / (11a) x 100%
Balas Jasa untuk Faktor Produksi		
14.	Margin (Rp/ Kg)	(14) = (10) – (8)
	a. Pendapatan Tenaga Kerja (%)	(14a) = (12a)/ (14) x 100%
	b. Sumbangan Input Lain (%)	(14b) = (9)/ (14) x 100%
	c. Keuntungan Pengusaha (%)	(14c) = (13a)/ (14) x 100%

Sumber : Hayami (1987).

Metode Hayami digunakan untuk menganalisis nilai tambah pada subsistem pengolahan (produksi sekunder). Produksi sekunder adalah kegiatan yang mengubah bentuk produk primer menjadi produk turunan. Keunggulan metode ini meliputi: pertama, lebih tepat digunakan untuk analisis pengolahan produk pertanian, kedua, dapat diketahui produktivitas produksi (rendemen dan efisiensi tenaga kerja), ketiga, dapat mengetahui kompensasi bagi pemilik faktor produksi, keempat, fleksibel untuk dimodifikasi guna menganalisis nilai tambah di luar subsistem pengolahan (Udzri, 2021).

2. Untuk menjawab tujuan ketiga yaitu mengidentifikasi strategi pemasaran produk kaldu jamur di PT. Mitra Jamur Indonesia menggunakan analisis SWOT berikut :

Tabel 5. Matriks SWOT

Internal Eksternal	Kekuatan (<i>Strength - S</i>) Daftar kekuatan internal	Kelemahan (<i>Weakness - W</i>) Daftar kelemahan internal
Peluang (<i>Opportunities - O</i>) Daftar peluang eksternal	Strategi SO Menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO Mengatasi kelemahan dengan memanfaatkan peluang
Ancaman (<i>Threats - T</i>) Daftar ancaman eksternal	Strategi ST Menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT Meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : Suhada (2024).

Hasil Dan Pembahasan

Nilai tambah dan Keuntungan Kaldu Jamur Tiram

Analisis nilai tambah dilakukan untuk mengetahui besarnya nilai tambah dari suatu komoditi hasil pangan terhadap faktor-faktor yang mendukung dalam proses produksi sehingga menjadi bahan olahan. Analisis nilai tambah dimulai dari perhitungan biaya bahan baku berupa jamur tiram sampai dengan hasil olahan berupa kaldu jamur. Komponen yang digunakan dalam perhitungan nilai tambah antara lain biaya bahan baku, *intermediate cost*, dan biaya tetap (penyusutan alat).

Proses pengolahan jamur tiram menjadi kaldu jamur menambah nilai jual produk, menjadikannya lebih tinggi dibandingkan jamur tiram mentah. Seperti yang dijelaskan oleh Ristika et al. (2024), pengolahan ini tidak hanya meningkatkan nilai produk, tetapi juga mendukung perekonomian masyarakat. Inovasi dalam pengolahan jamur tiram dapat meningkatkan pendapatan petani dan kesejahteraan secara keseluruhan. Analisis nilai tambah diperlukan untuk mengetahui besarnya nilai tambah dan distribusi margin dalam proses pengolahan ini.

Proses pengolahan jamur tiram menghasilkan nilai tambah pada komoditas tersebut. Oleh karena itu, harga jual produk olahan jamur tiram, seperti kaldu jamur, menjadi lebih tinggi dibandingkan dengan jamur tiram segar yang belum diolah. Besarnya nilai tambah dari proses pengolahan jamur tiram serta distribusi margin yang dihasilkan dari pemanfaatan berbagai faktor produksi dapat dianalisis melalui perhitungan nilai tambah. Hasil perhitungan nilai tambah menggunakan metode Hayami disajikan pada Tabel 6.1.

Tabel 6. Hasil Analisis Nilai Tambah Metode Hayami Kaldu Jamur di PT. Mitra Jamur Indonesia.

No.	Variabel	Nilai	Hasil
	Output, Input dan Harga		
1	Output (Kg)	1	10
2	Input (Kg)	2	20,5
3	Tenaga Kerja (Hok/Kg)	3	0,2
4	Faktor Konversi	$4 = 1/2$	0,49
5	Koefisien Tenaga Kerja (Hok/Kg)	$5 = 3/2$	0,01
6	Harga Output (Rp/Kg)	6	125.000
7	Upah Rata-rata Tenaga Kerja (Rp/Hok)	7	72.000
Perhitungan Keuntungan			
8	Harga Bahan Baku (Rp/Kg)	8	18.000
9	Sumbangan Input Lain (Rp/Kg)	9	11.291
10	Nilai Output (Rp/Kg)	$10 = 4*6$	61.250
11	a. Nilai Tambah (Rp/Kg)	$11a = 10-9-8$	31.959
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	$11b = 11a/10*100\%$	52,18
12	a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/Kg)	$12a = 5*7$	720
	b. Pangsa Tenaga Kerja (%)	$12b = 12a/11a*100\%$	2,25
13	a. Keuntungan (Rp/kg)	$13a = 11a*12a$	31.239
	b. Tingkat Keuntungan (%)	$13b = 13a/11a*100\%$	98
Balas Jasa Faktor Produksi			
14	Margin (Rp/Kg)	$14 = 10 - 8$	43.250
	a. Pendapatan Tenaga Kerja (%)	$14a = 12a/14*100\%$	1,66
	b. Sumbangan Input Lain (%)	$14b = 9/14*100\%$	26,11
	c. Keuntungan Pengusaha (%)	$14c = 13a/14*100\%$	72,23

Sumber : Data Primer Diolah, 2024.

Berdasarkan hasil perhitungan pada Tabel 6, total produksi dalam satu siklus produksi di PT. Mitra Jamur Indonesia mencapai 10 kilogram kaldu jamur. Jumlah bahan baku yang digunakan sebanyak 20,5 kilogram. Selisih antara bahan baku (input) dan produk jadi (output) disebabkan oleh proses produksi yang melibatkan tahap pengeringan, sehingga terjadi penyusutan kadar air sekitar 50%.

Faktor konversi adalah rasio output terhadap input, yang menunjukkan perbandingan hasil produksi kaldu jamur dengan bahan baku yang digunakan. Nilai konversi sebesar 0,49 berarti setiap satu kilogram bahan baku menghasilkan 0,49 kilogram kaldu jamur. Faktor konversi kurang dari satu mengindikasikan hasil produksi lebih rendah dibandingkan

bahan baku. Koefisien tenaga kerja mencerminkan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan dalam proses produksi. Satu kali produksi membutuhkan total 2 Hari Orang Kerja (HOK), dengan 0,2 HOK digunakan, menghasilkan koefisien.

Nilai output dihitung dengan mengalikan rata-rata harga jual kaldu jamur per kilogram dengan faktor konversi. Harga jual kaldu jamur adalah Rp125.000/kg, sehingga nilai output yang dihasilkan sebesar Rp61.250/kg. Nilai output ini berpengaruh terhadap nilai tambah yang dihasilkan. Besarnya nilai tambah dipengaruhi oleh beberapa faktor, termasuk biaya kontribusi input lain selain bahan baku utama. Berdasarkan Tabel 6, kontribusi input lain per kilogram mencapai Rp11.291/kg, yang mencakup biaya bahan penolong, biaya kemasan, dan biaya penyusutan alat.

Nilai tambah dihitung dengan cara mengurangi nilai output dengan kontribusi input lain serta harga bahan baku. Dalam pengolahan jamur tiram menjadi kaldu jamur, nilai tambah yang dihasilkan mencapai Rp31.959/kg dengan rasio nilai tambah sebesar 52,18%. Artinya, pengolahan jamur tiram menjadi kaldu jamur memberikan nilai tambah sebesar 52,18% dari nilai produk akhir. Dengan rasio tersebut ($52,18\% > 40\%$), dapat disimpulkan bahwa produk kaldu jamur memiliki nilai tambah yang tinggi, sehingga potensi keberlanjutan usaha ini tergolong sangat baik.

Keuntungan diperoleh dengan mengurangi nilai tambah dari pendapatan tenaga kerja. Persentase tingkat keuntungan dihitung dengan membagi nilai keuntungan dengan rasio nilai tambah, kemudian dikalikan 100%. Berdasarkan hasil analisis di PT. Mitra Jamur Indonesia, diperoleh keuntungan sebesar Rp. 31.239/kg dengan tingkat keuntungan mencapai 98%. Hal ini menunjukkan bahwa Rp. 31.239 merupakan keuntungan bersih karena sudah memperhitungkan biaya tenaga kerja. Berdasarkan hasil analisis keuntungan dan nilai tambah, pengembangan PT. Mitra Jamur Indonesia dinilai layak. Hal ini disebabkan pengolahan jamur tiram menjadi kaldu jamur terbukti memberikan keuntungan bagi perusahaan tersebut.

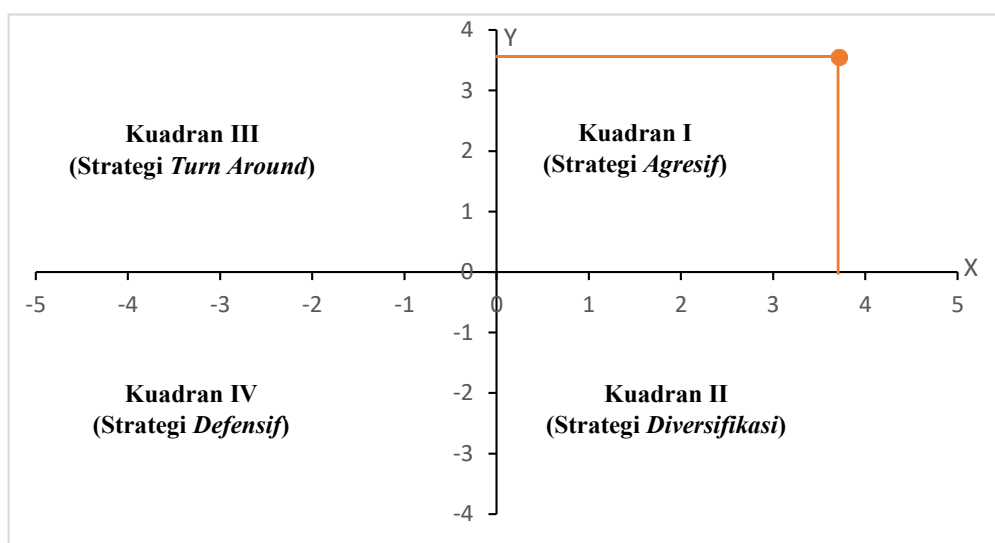
Strategi Pemasaran Kaldu Jamur

Analisis SWOT adalah metode sistematis untuk menentukan strategi pemasaran bisnis dengan mengidentifikasi kekuatan (*strength*), peluang (*opportunity*), kelemahan (*weakness*), dan ancaman (*threats*). Analisis ini membantu pelaku usaha merumuskan strategi berdasarkan tujuan bisnis, dengan mempertimbangkan faktor internal dan eksternal. Prosesnya melibatkan matriks IFAS untuk menganalisis kekuatan dan kelemahan internal, matriks EFAS untuk mengevaluasi peluang dan ancaman eksternal, serta matriks IE untuk menentukan posisi perusahaan saat ini. Analisis ini bertujuan mengoptimalkan langkah strategis guna meningkatkan keuntungan (Rangkuti, 2018).

Matriks SWOT digunakan sebagai alat untuk menyusun strategi perusahaan, karena matriks ini dapat menggambarkan dengan jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal dapat dihubungkan dengan kekuatan dan kelemahan internal perusahaan. Matriks SWOT membantu manajer dalam merumuskan empat jenis strategi, yaitu SO (Strengths-Opportunities), WO (Weaknesses-Opportunities), ST (Strengths-Threats), dan WT (Weaknesses-Threats).

Strategi pemasaran kaldu jamur di PT. Mitra Jamur Indonesia, berdasarkan hasil analisis faktor internal, memperoleh skor 3,72 yang mengindikasikan bahwa kekuatan lebih dominan dibandingkan kelemahan. Sementara itu, analisis faktor eksternal menghasilkan skor 3,56, yang menunjukkan bahwa peluang lebih signifikan daripada ancaman. Skor-skor ini kemudian dipetakan ke dalam matriks IE untuk menentukan posisi kompetitif perusahaan secara strategis. Penyusunan matriks IE bertujuan mengidentifikasi posisi relatif perusahaan serta merumuskan strategi alternatif yang sesuai dengan hasil analisis SWOT.

Identifikasi faktor internal dan eksternal dilakukan dengan mengenali kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi PT. Mitra Jamur Indonesia. Variabel-variabel ini diperoleh dari hasil wawancara dan kuesioner yang dilakukan oleh peneliti kepada kepala perusahaan. Data yang diperoleh dikelompokkan sehingga dapat terlihat hubungan antara kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada. Faktor-faktor tersebut kemudian diberi bobot untuk menentukan pengaruhnya terhadap strategi perusahaan. Posisi strategi tersebut kemudian divisualisasikan dalam matriks IE, seperti yang ditampilkan pada Gambar 1 di bawah ini.



Gambar 1. Diagram matriks IE PT Mitra Jamur Indonesia

Berdasarkan hasil perhitungan total pembobotan matriks IFAS dan EFAS, faktor internal (IFAS) berada pada sumbu x dengan nilai 3,72, sedangkan faktor eksternal (EFAS) berada pada sumbu y dengan nilai 3,56. Dengan nilai tersebut, posisi PT. Mitra Jamur Indonesia dalam matriks IE berada di kuadran I, yang menunjukkan kondisi yang menguntungkan. Strategi yang sesuai dengan posisi kuadran I adalah strategi SO (*Strengths - Opportunities*), yang memanfaatkan kekuatan internal untuk mengambil peluang yang tersedia. Strategi yang direkomendasikan meliputi pemanfaatan kekuatan untuk mengoptimalkan peluang jangka panjang, seperti meningkatkan promosi produk melalui iklan langsung maupun media sosial. Selain itu, PT. Mitra Jamur Indonesia perlu menjaga keunggulannya, terutama terkait kualitas tinggi kaldu jamur yang dihasilkan, olahan yang dihasilkan tanpa pengawet, dan kepemilikan ijin sertifikasi halal dan NIB sehingga dapat menarik mitra bisnis baru.

Analisis matriks SWOT juga dilakukan dengan rekomendasi strategi yang ditawarkan kepada kepala PT. Mitra Jamur Indonesia berdasarkan analisis yang ada, strategi alternatif yang akan diterapkan oleh PT. Mitra Jamur Indonesia sebagai berikut :

1. Strategi SO
 - Mempertahankan kualitas produk yang dihasilkan untuk menarik konsumen
2. Strategi WO
 - Mengadopsi teknologi terbaru proses produksi untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas produk melalui modal usaha dari investor.
3. Strategi ST
 - Memperluas saluran distribusi dengan cara menggandeng lebih banyak mitra distribusi seperti supermarket, restoran dan toko makanan sehat untuk menjangkau konsumen yang lebih luas.
4. Strategi WT
 - Meningkatkan jangkauan pemasaran melalui *online* dan kemitraan pengecer lokal untuk memperluas pasar .

Simpulan

Hasil perhitungan menunjukkan nilai tambah produk kaldu jamur sebesar Rp31.959/kg dengan rasio nilai tambah 52,18%, yang tergolong tinggi (52,18% > 40%) dan memberikan keuntungan bagi PT. Mitra Jamur Indonesia sebesar Rp. 31.239/kg. Total skor IFAS sebesar 3,72 dan EFAS sebesar 3,56, menempatkan perusahaan pada kuadran I dalam matriks IE, yang menunjukkan strategi agresif atau menguntungkan bagi PT Mitra Jamur Indonesia.

Daftar Pustaka

- Alfatih, M., Ali Rofiqoh, F., Anisya Faujia, R., Putri Rahmananda, M., Rahmatunisa, A., Vidian Paquita, E., Olivia, H., Fauziah Ananda, D., Natasya Putri, R., & Paramasetya Firmansyah, F. (2022). *Pemanfaatan Jamur Tiram Menjadi Kaldu Jamur Tiram Bubuk sebagai Pengganti MSG di Desa Boto, Wonosari, Klaten*. 296–303.
- BPS Kabupaten Jember. 2024. *Jember Dalam Angka 2024*. Badan Pusat Statistik Kabupaten Jember. Jember.
- BPS Provinsi Jawa Timur 2024. (2024). *Pusat Statistik Provinsi Jawa Timur 2024*. 1–17.
- Kuntari, W., & Fitriani, A. N. (2021). Studi Kelayakan Usaha Pengolahan Jamur Tiram Menjadi Kaldu Jamur Pada Payung Putih. *Jurnal Sains Terapan: Wahana Informasi dan Alih Teknologi Pertanian*, 11(2), 70-85.
- Latifa, N. H., Rochdiani, D., & Saidah, Z. (2023). Efisiensi Teknis Usahatani Jamur Tiram Putih di Kabupaten Bandung Barat. *Agrikultura*, 34(1), 12.
- Machfudi, Supriyatna, A., & Hendrawan, W. (2021). Budidaya Jamur Tiram sebagai Peluang Usaha. *Community Development Journal*, 2(1), 127–135.
- Mardianti, N. A., Saadah, S., Nadja, R. A., Tenriawaru, A. N., & Sulianderi, N. M. V. (2024). Strategi Pemasaran Efektif untuk Meningkatkan Produksi dan Pendapatan Usaha Jamur Tiram (Studi Kasus PT Timur Mushroom Farm Desa Kuajang Kecamatan Binuang Kabupaten Polewali Mandar Sulawesi Barat). *JIA (Jurnal Ilmiah Agribisnis) : Jurnal Agribisnis Dan Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian*, 9(1), 27–37.
- Rangkuti, F. 2018. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: Alfabeta.
- Suhada, A. U. (2024). Analisis nilai tambah dan strategi pemasaran keripik ubi ungu. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFO GALUH*, 11, 452–463.
- Udzri, N. (2021). *Analisis Nilai Tambah (Value Added) Buah Markisa (Passiflora edulis Sims) Menjadi Sirup Markisa Pada Usaha Agrowisata Home Industry Noerlen (Studi Kasus: Home Industry Noerlen. Jalan Sei Tuan No. 7 Babura, Kecamatan Medan Baru, Kota Medan, Sumatera Utara. (Issue 7)*.