

## ANALISIS AKTIVITAS BISNIS BUDIDAYA JAMURTIRAM UUNTUK PENINGKATAN HASIL PRODUKSI MELALUI MODELLING IDEF DAN ANALISIS SWOT

**Slamet Budiarto**

Jurusan Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri,  
Institut Teknologi Sepuluh Nopember  
Kampus Keputih-Sukolilo, Surabaya 60111  
Email : [slametbudiarto@yahoo.com](mailto:slametbudiarto@yahoo.com) , [budiarto@ie.its.ac.id](mailto:budiarto@ie.its.ac.id)

### Abstraksi

*Bisnis aktivitas budidaya jamur tiram, yang diamati, semua aktivitas yang dipahaminya (oleh pemilik dan pengelolanya), seperti serangkaian aktivitas serial. Sehingga analisis aktivitasnya, sulit menjangkau aktivitas detail yang justru menjadi aktivitas penting untuk di-upgrade, ketika diinginkan peningkatan hasil produksinya. Sebagai ilustrasi awal, banyak aktivitasbisnis budidaya jamur tiram tersebut perlu di-upgrade. Hal tersebut berarti bahwa, ICOM's, dapat diusahakan agar out-put (hasil produksi) aktivitas budidaya tersebut, dapat ditingkatkan.*

*Melalui IDEF, aktivitas produksi jamur tiram dapat didekomposisikan menjadi aktivitas-aktivitas yang lebih detail, sehingga Analisis lebih teliti. Hal itu diperlukan dalam rekomendasi menyeluruh, untuk peningkatan hasil produksinya. Sedangkan analisis SWOT diperlukan agar analisis untuk rekomendasinya, mempertimbangkan kondisi nyata dari aktivitas budidaya jamur tiram.*

*Analisis SWOT aktivitasbisnis, sangat penting untuk memahami profil diri yang telas ditulis Budiarto Slamet et al. (2012) agar setiap sistem bisnis membuat profil dengan pendekatan kuantitatif yang lebih nyata. Paper ini menulis, besarnya nilai peluang, hambatan dan kekuatan ataupun kelemahan pada bisnis ini, berada pada indek seperti berikut ini: Peluang: 71,43%, Hambatan: 53,57 %, Kekuatan: 75,00%, Kelemahan: 39%..*

*Semaraknya pembudidayaan jamur tiram, lebih dominan disebabkan kemampuan masyarakat, sebagai **customer** dalam pengolahan hasil budidaya tersebut. Bahkan bisniskuliner banyak memanfaatkan produk (jamurtiram) tersebut dalam menu yang ditawarkan. Melihat kenyataan tersebut, sangatlah layak jika dilakukan ekspansi dari kapasitas yang telah dimiliki oleh pengusaha budidaya jamurtiram tersebut. Besarnya **investasi** yang dimiliki oleh tiap pengusaha, seperti bangunan dan kemampuan untuk mengelola budidaya tersebut, menambah kelayakan bagi ekspansi tersebut.*

**Kata Kunci:** Aktivitasbisnis, Modelling IDEF, Analisis, Analisis SWOT, Ekspansi.

### 1. PENDAHULUAN.

Aktivitas Bisnis jamur tiram saat ini merupakan salah satu kegiatan usaha yang bisa dijadikan pilihan untuk dikembangkan. Menurut masyarakat Agribisnis Jamur Indonesia (MAJI), dari berbagai jenis jamur konsumsi, jamur tiram termasuk jamur yang paling banyak dikonsumsi penduduk Indonesia. Saat ini Jamur Tiram mendominasi 60% total produksi jamur nasional dengan Jawa Barat menjadi pemasok paling banyak..

Pada aktivitas budidaya jamur tiram, yang diamati, semua aktivitas yang dipahaminya (oleh pemilik dan pengelolanya), seperti serangkaian aktivitas serial. Sehingga analisis aktivitasnya, sulit menjangkau aktivitas detail yang justru menjadi aktivitas penting untuk di-upgrade, ketika diinginkan peningkatan hasil produksinya. Berikut pemahaman pemilik budidaya jamur tiram yang diamati, ketika diadakan diskusi.

Setelah melakukan studi lapangan ditelaah adanya kemungkinan peningkatan hasil produksi jamur tiram yang diamati. Untuk itu, akan dilakukan analisis secara intensif agar dapat direkomendasikan usulan-usulan peningkatan hasil produksi aktivitas budidaya jamur tiram tersebut. Sebagai ilustrasi awal, banyak aktivitas pada budidaya jamur tiram tersebut yang dianggap perlu di-upgrade. Hal tersebut berarti bahwa, input, control dan mechanism dari aktivitas-aktivitas yang ada, dapat diusahakan agar out-put (hasil produksi) aktivitas budidaya tersebut, dapat ditingkatkan.

Melalui teknik IDEF0, aktivitas produksi jamur tiram dapat didekomposisikan menjadi aktivitas-aktivitas yang lebih detail, sehingga analisis lebih teliti. Hal itu diperlukan dalam

rekomendasi menyeluruh, untuk peningkatan hasil produksinya. Sedangkan analisis SWOT diperlukan agar analisis untuk rekomendasinya, mempertimbangkan kondisi nyata dari aktivitas budidaya jamur tiram tersebut, pada daerah tersebut pula. Artinya, disini SWOT digunakan sebagai tool untuk analisis hambatan, kekurangan, peluang dan kekuatan, pada aktivitas budidaya jamur tiram yang diamati.

Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan hambatan (*threats*) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut. Analisis SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah berbagai hal yang mempengaruhi keempat faktornya.

Sebuah usaha atau sistem bisnis, adalah sangat penting untuk memahami profil diri yang meliputi SWOT. Untuk hal tersebut, Budiarto Slamet et al. (2012) agar setiap sistem bisnis membuat profil dengan pendekatan kuantitatif yang lebih nyata. Gambar beriku profil sebuah sistem bisnis yang dimaksud,; Pada penelitian ini, analisis diarahkan untuk peningkatan budidaya jamur tiram. Sehingga rekoemndasa yang dibuat, dapat secara praktis dimanfaatkan oleh pengusaha jamur tiram. Namun demikian, penelaahan lebih lanjut, diharapkan dapat mendorong kajian tentang teknik idef0 dan analisis SWOT. Secara serklilas, analisis aktifitas memberi gambaran terstruktur dari aktivitas budidaya yang diamati. Sedangkan analisis SWOT member gambaran internal maupun eksternal dalam daya dukung peningkatan budidaya.

## 2. METODOLOGI.

Pada aktivitas bisnis budidaya jamur tiram, yang diamati, semua aktivitas yang dipahaminya (oleh pemilik dan pengelolanya), seperti serangkaian aktivitas serial. Sehingga analisis aktivitasnya, sulit menjangkau aktivitas detail yang justru menjadi aktivitas penting untuk di-upgrade, ketika diinginkan peningkatan hasil produksinya. Hal tersebut dipamahaman pemilik budidaya jamur tiram yang diamati, ketika diadakan diskusi

Sebuah sistem bisnis sangat penting untuk memahami profil diri yang meliputi SWOT. Untuk hal tersebut, Budiarto Slamet et al. (2012) agar setiap sistem bisnis membuat profil dengan pendekatan kuantitatif yang lebih nyata. untuk peningkatan budidaya jamur tiram. Sehingga rekoemndasa yang dibuat, dapat secara praktis dimanfaatkan oleh pengusaha jamur tiram. Namun demikian, penelaahan lebih lanjut, diharapkan dapat mendorong kajian tentang teknik idef0 dan analisis SWOT. Secara serklilas, analisis aktifitas memberi gambaran terstruktur dari aktivitas budidaya yang diamati. Sedangkan analisis SWOT member gambaran internal maupun eksternal dalam daya dukung peningkatan budidaya.

## 3. HASIL PEMBAHASAN

Saat ini Jamur Tiram mendominasi 60% total produksi jamur nasional dengan Jawa Barat menjadi pemasok paling besar yaitu 10 Ton per hari. Sehingga analisis aktivitasnya, sulit menjangkau aktivitas detail yang justru menjadi aktivitas penting untuk di-upgrade, ketika diinginkan peningkatan hasil produksinya.

Dengan kombinasi teknik IDE0 dan analisis SWOT, rekomendasi yang diusulkan, sangat dimungkinkan untuk diimplementasikan. Dalam pengabdian masyarakat ini, pengabdi juga merencanakan implementasi dari rekomendasi yang diusulkan. Misalnya, upgrade mechanism (fasilitas atau method baru yang diusulkan) atau ICOM yang lainnya.

### 3.1 MODEL AKTIVITAS BISNIS 1 (TXT)

AI0 Neutral Text; Version:2.20; 10/6/1997 10:19.56

Project Summary

Creator: Slamet Budiarto

Used At: Pengabdian Masyarakat

Project: New AI0 WIN Project

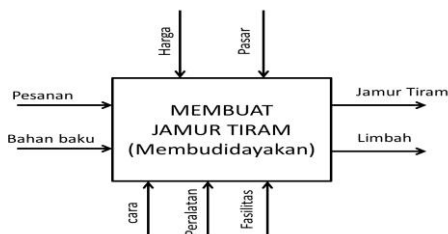
Date Created: 10/3/2013 13:48.59  
Last Modified: 10/6/2013 10:19.56  
Description  
End Description  
End Project Summary

Activity 2

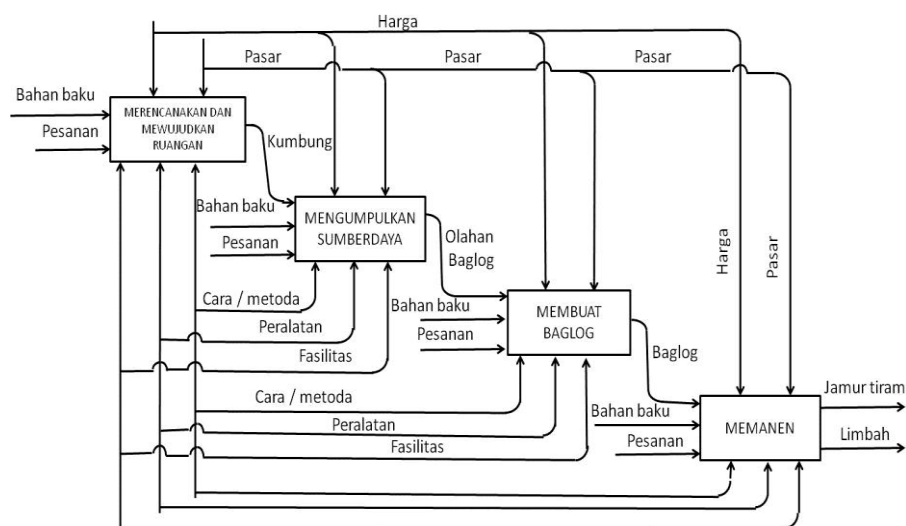
Name: Mengayak  
Creator:  
Date Created: 7/5/2013 09:14.49  
Last Modified: 7/5/2013 09:16.45  
Glossary  
End Glossary  
Note List  
End Note List  
Source List  
End Source List

Property List  
End Property List  
User Ref:  
ABC Data  
End ABC Data  
Object Type: Activity  
Account #:  
End Activity 2

**3.2 MODEL AKTIVITAS BISNIS 2**



*Gambar 1. Aktivitas Top Membudiyakan Jamur Tiram*



**Gambar 2. Aktivitas A0 Membudiyakan Jamur Tiram**

Dengan mengamati pembudayaan jamur di beberapa daerah. Kondisi internal dan eksternal bisnis ini, secara umum memang sangat menjajikan untuk dapat selalu berkembang, artinya mereka berada pada kondisi siap ekspansi. Hal itu terjadi karena permintaan pasar yang belum terpenuhi oleh kapasitas yang mereka pasang. Namun kondisi eksternal lainnya, seperti musim, menjadikan mereka berfikir ulang untuk melakukan hal tersebut. Sebenarnya telah melakukan sesuatu untuk mereduksi kelemahan internal, misalnya dalam hal sumberdaya manusia (mereka menggunakan tenaga musiman).

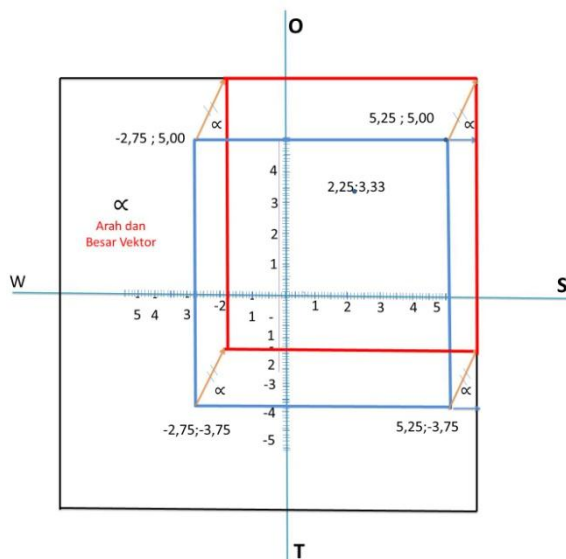
Pada pengabdian ini, dicoba untuk mengetahui profil industry pembudiyaan jamur tiram dengan pendekatan tersebut diatas (table 1), namun dengan penyesuaian atas dasar Indeks (pada table tersebut adalah nilai, namun disini digunakan istilah Indeks yang harganya 1 sampai 7).

Peluang	Indek: (skala 7)
1. Modal dasar	3
2. Pengembalian modal	5
3. Margin keuntungan	6
4. Sensitifitas Pasar	6
Rerata: 5	
<b>Hambatan:</b>	
1. Kompetitor	2
2. Musim	3
3. Kondisi sosial	5
4. Bahan baku	5
Rerata: 3.75	
<b>Kekuatan:</b>	
1. Jangkauan Pasar	6
2. Survival	6
3. Manfaat produk dan limbah	5
4. Keyakinan Diri	4
Rerata: 5.25	
<b>Kelemahan</b>	
1. Pengelolaan	3

2. Negosiasi finansial	3
3. Aktualisasi Diri (Formalitas)	2
4. Teknologi	3

Rerata: 2.75

Dari tabel tersebut diatas, maka dengan koordinat SWOT dapat digambarkan profil usaha budidaya jamur tiram dengan arah strategibya, seperti gambar berikut.



Gambar 2.6 Profil Sistem Bisnis Jarum Tiram dan Penentuan Arah Strateginya

Dari gambar diatas terlihat bahwa peluang, hambatan dan kekuatan ataupun kelemahan pada bisnis ini, berada pada indek seperti berikut ini:

Tabel 1. Perhitungan SWOT Aktivitasbisnis

	Nilai	%
<b>Peluang</b>	0.71	71.43
	Nilai	%
<b>Hambatan</b>	0.54	53.57
	Nilai	%
<b>Kekuatan</b>	0.75	75.00
	Nilai	%
<b>Kelemahan</b>	0.39	39.29

#### 4. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI.

Namun sebagian mereka mengalami kendala dalam pengelolaan keuangan, hal tersebut ditengarai dengan tertundanya masa penanaman kembali setelah pasca panen. Namun beberapa diantara mereka telah mengantisipasi, misalnya dengan menaikkan harga jual bahkan dengan mencari pasar baru yang menjajikan penawaran harga yang lebih tinggi. Hal itu dilakukan terutama pada saat masa panen mendekati akhir masa panen.

Pada pengabdian ini, dicoba untuk mengetahui profil industry pembudiyaaan jamur tiram dengan pendekatan tersebut diatas (table 1), namun dengan penyesuaian atas dasar Indek (pada table tersebut adalah nilai, namun disini digunakan istilah Indek yang harganya 1 sampai 7).

Semaraknya pembudidayaan jamur tiram, lebih dominan disebabkan kemampuan masyarakat, sebagai customer dalam pengolahan hasil budidaya tersebut. Bahkan bisnis kuliner banyak memanfaatkan produk tersebut dalam menu yang ditawarkan.

Melihat kenyataan tersebut, sangatlah layak jika dilakukan ekspansi dari kapasitas yang telah dimiliki oleh pengusaha budidaya jamur tiram tersebut. Besarnya investasi yang dimiliki oleh tiap pengusaha, seperti bangunan dan kemampuan untuk mengelola budidaya tersebut, menambah kelayakan bagi ekspansi tersebut.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Budiarto Slamet et al. (2012), Bagaimana IDEF0 dapat Digunakan untuk Menganalisa dan Merekomendasikan Peningkatan Kinerja Sistem, *Seminar Sistem Produksi X*, ITB Bandung.
- Budiarto Slamet et al. (2012), Menentukan Arah Strategi Sistem Bisnis dengan Model Pengembangan Matrik SWOT (Quantitatif Model), *Seminar Nasional*, FTI- UII, Yogyakarta.
- Budiarto Slamet et al. (2012), Analisis Prioritas Upgrading untuk Rekomendasi Peningkatan Kinerja Sistem Manufaktur secara Berkelanjutan, *Jurnal Teknik Industri UMM*, Volume: 13, Nomor: 2, P. 167-176, Malang
- Chazali, S. & Pratiwi, S. P., (2012). *Usaha Jamur Tiram : Skala Rumah Tangga*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- David Fred R., *Manajemen Strategi*, Jakarta: Pearson Educatio Asia Pte.Ltd. dan PT.Prenhallindo, 2002.
- David Fred R., *Strategic Management*, New Jersey: Prentice Hall, 2004.
- Galeri UKM, (2011). *Teknik Budidaya Jamur Tiram*. [Online] Available at: <http://galeriukm.web.id/unit-usaha/agrobisnis-unit-usaha/teknik-budidaya-jamur-tiram>
- <http://karodalnet.blogspot.com/2012/09/cara-budidaya-jamur-tiram.html> 12 MARET 2013
- Husaini Martani, Mencermati Misteri Globalisasi, Menata-ulang Strategi Pemasaran Internasional Indonesia Melalui Resource-Based, *Usahawan*, No.1 TH XXIX, Januari, 2000.
- Lawalata, V. O., (2010), Integrasi IDEF0 dan IDEF1 dalam CIMOSA. *ARIKA*.
- Lubis, R. N., (2010), *Proposal Tugas Akhir*. s.l.:Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam Institut Teknologi Sepuluh Nopember.
- Putera, H., (2010), *Tugas Akhir*. s.l.:Fakultas Teknologi Industri Institut Teknologi Sepuluh Nopember.
- Sumarsih, S., (2010), *Untung Besar Usaha Bibit Jamur Tiram*. Jakarta: Penebar Swadaya.