
Analisis Soar dalam Usaha Budidaya Jamur Tiram: Studi Kasus OVS *Mushroom*

Muchammad Cahyodi Nur Ichwan¹, Vembri Aulia Rahmi², Hilda Amalia Firdausi³

^{1,2,3} Universitas Muhammadiyah Gresik, Indonesia

Email: muhammadcahyodi@gmail.com, vembriaulia@umg.ac.id,

hilda.amalia84@gmail.com

Abstrak

Budidaya jamur tiram memiliki potensi yang menjanjikan dengan siklus pertumbuhan cepat, permintaan pasar yang terus meningkat, dan biaya investasi awal yang rendah. Namun, banyak petani mengalami kesulitan dalam mencapai margin keuntungan yang signifikan, dengan sebagian besar hanya memperoleh keuntungan tipis. Masalah utama yang dihadapi adalah biaya produksi yang terus meningkat tanpa diimbangi dengan kenaikan harga jual yang sebanding, serta ketergantungan pada saluran distribusi konvensional yang tidak menguntungkan. Selain itu, banyak petani yang belum memanfaatkan pemasaran modern, seperti pemasaran online dan kerjasama dengan sektor kuliner, serta keterbatasan dalam diversifikasi produk. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas usaha budidaya jamur tiram di Ovs.mushroom dan untuk mengidentifikasi peluang pengembangan yang dapat meningkatkan daya saing usaha ini. Metode yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan studi kasus dan analisis SOAR (*Strengths, Opportunities, Aspirations, Results*), dengan pengumpulan data melalui wawancara terstruktur dan observasi partisipatif terhadap pemilik usaha dan stakeholder terkait. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kekuatan utama usaha ini adalah tingginya permintaan pasar, siklus pertumbuhan yang cepat, dan biaya investasi yang rendah. Peluang yang dapat dimanfaatkan termasuk diversifikasi produk, pemasaran digital, serta kerjasama dengan sektor kuliner, yang dapat memperluas pasar dan meningkatkan pendapatan. Kesimpulannya, dengan memanfaatkan kekuatan internal dan peluang eksternal secara sinergis, usaha budidaya jamur tiram dapat meningkatkan profitabilitas, memperluas pasar, dan mencapai keberlanjutan usaha jangka panjang.

Kata Kunci: budidaya jamur tiram, SOAR, keberlanjutan usaha.

Abstract

Oyster mushroom cultivation offers promising potential with its rapid growth cycle, increasing market demand, and relatively low initial investment. However, many farmers face challenges in achieving significant profit margins, with most only earning minimal returns. Key issues include rising production costs without corresponding increases in sales prices and a reliance on conventional distribution channels that offer low purchase prices. Additionally, many farmers have yet to leverage modern marketing strategies, such as online platforms and collaborations with the culinary sector, and face limitations in product diversification. This study aims to analyze the factors influencing the profitability of oyster mushroom farming at Ovs.mushroom and to identify development *Opportunities* that could enhance the competitiveness of the business. A qualitative approach with a case study design and SOAR (*Strengths, Opportunities, Aspirations, Results*) analysis was employed, with data collected through structured interviews and participatory observation of business owners and relevant

stakeholders. The findings highlight the key strengths of the business, including high market demand, a fast growth cycle, and low investment costs. *Opportunities* for growth include product diversification, digital marketing, and partnerships with the culinary industry, which can help expand the market and increase revenue. In conclusion, by leveraging internal strengths and external *Opportunities* synergistically, oyster mushroom farming can improve profitability, expand market reach, and achieve long-term business sustainability.

Keywords: Oyster mushroom farming, SOAR, business sustainability

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara agraris yang sebagian besar penduduknya bekerja dibidang pertanian, pada sektor pertanian yang menjadi salah satu penyumbang kas negara terbesar, sektor pertanian khususnya pada bidang hortikultura dapat juga dijadikan salah satu alternatif untuk memperbaiki kondisi gizi penduduk Indonesia dan juga dapat menjadi penambah pendapatan bagi masyarakat Indonesia. Prospek dalam budidaya jamur tiram sangatlah cerah karena kondisi alam di negara kita sangat mendukung. Sehingga dapat kita jadikan salah satu cara untuk menambah penghasilan serta dapat juga untuk meningkatkan kualitas pangan masyarakat Indonesia. Selain memiliki banyak manfaat bagi tubuh, jamur tiram juga memiliki permintaan pasar yang sangat besar. Permintaan pasar jamur tiram tidak hanya untuk pasar dalam negeri namun juga permintaan pada luar negeri sangat besar, sehingga salah satu peluang untuk melakukan usaha pada sektor ini (Anggriawan et al., 2022).

Secara teoritis, budidaya jamur tiram memiliki sejumlah keunggulan yang menjanjikan, seperti siklus pertumbuhan yang cepat (3-4 minggu), permintaan pasar yang terus meningkat, dan biaya investasi awal yang relatif rendah. Meskipun demikian, kenyataan yang ada menunjukkan bahwa banyak petani atau pengusaha budidaya jamur tiram mengalami kesulitan dalam mencapai margin keuntungan yang signifikan, dengan banyak di antaranya hanya memperoleh keuntungan yang sangat tipis antara modal yang dikeluarkan dan pendapatan yang diterima (Wibowo, 2019). Petani jamur tiram seringkali terjebak dalam biaya produksi yang terus meningkat tanpa adanya kenaikan harga jual yang sebanding. Hal ini menjadi tantangan besar, terutama ketika harga pasar jamur tiram yang fluktuatif atau bahkan cenderung menurun, mengingat persaingan yang semakin ketat di pasar lokal dan nasional (Baiti, 2023). Banyak petani jamur tiram masih mengandalkan saluran distribusi konvensional, seperti pasar tradisional dan pengepul, yang sering kali menawarkan harga beli yang lebih rendah. Selain itu, banyak petani yang belum memanfaatkan saluran pemasaran yang lebih modern dan efisien, seperti pemasaran online atau kemitraan dengan restoran dan catering, yang dapat meningkatkan harga jual dan memastikan distribusi yang lebih baik (Subianto et al., 2023). Selanjutnya, keterbatasan dalam diversifikasi produk juga menjadi faktor yang menghambat peningkatan keuntungan. Sebagian besar usaha budidaya jamur tiram hanya fokus pada penjualan produk segar, padahal ada peluang untuk mengembangkan produk olahan jamur tiram yang memiliki nilai tambah lebih tinggi, seperti keripik jamur atau saus jamur (Anggriawan et al., 2022).

Salah satu daerah yang dapat membudidayakan jamur tiram yaitu daerah Jawa Timur, karena di Jawa Timur memiliki kondisi alam yang mendukung, salah satunya yakni daerah yang terdapat banyak gunung. Sehingga cuaca serta kondisi alam yang dapat dimanfaatkan untuk menanam jamur tiram. Salah satu usaha jamur tiram yang sedang berkembang di Kota Gresik yaitu Ovs.mushroom. yang dikembangkan oleh Bapak Fatchu Rozaq dengan temannya yang dimulai sejak tahun 2021 yang berada di daerah Suci Gresik. Usaha yang awalnya karena tertarik dengan olahan masakan jamur tiram ini berdiri di lahan bekas kandang sapi yang telah dimodifikasi untuk menanam jamur tiram menggunakan metode baglog. Lahan yang digunakan untuk menanam jamur tiram ini tidaklah luas, hanya sekitar 10 x 6 m dan bahan bakunya yaitu bibit jamur F2. Jamur tiram yang diproduksi oleh Ovs.mushroom sekitar 8kg/hari dengan jumlah baglog 1000. Di sini Ovs.mushroom hanya melakukan penyiapan lahan tanam, pemeliharaan, panen, serta mendistribusikan kepada customer.

Permasalahan yang dialami oleh petani jamur tiram pada umumnya yaitu membuat baglog atau media tanam jamur tiram (Gusti Agung Sri Rwa Jayantini et al., 2022), sehingga Ovs.mushroom menginisiasi yaitu dengan cara membeli baglog yang siap untuk digunakan sebagai media tanam. Permasalahan yang muncul yaitu biaya yang lebih besar ketika membeli baglog yang siap tanam dibandingkan dengan membuat baglog sendiri dan juga pemilik menginginkan untuk membuat produk baru seperti keripik jamur serta mengolah baglog bekas media tanam menjadi produk yang dapat dimanfaatkan sehingga dapat menambah *revenue streams* tambahan bagi Ovs.mushroom. Sejalan dengan permasalahan yang dialami oleh Ovs.mushroom, peneliti ingin menerapkan analisis SOAR terhadap Ovs.mushroom, agar dapat menjadi bahan rujukan atau referensi bagi petani jamur khususnya pada usaha budidaya jamur tiram Ovs.mushroom.

Sebagian besar penelitian sebelumnya berfokus pada teknik dasar budidaya jamur tiram, seperti pemilihan media tanam dan pengendalian suhu, kelembapan, dan cahaya. Namun, penelitian yang mengkaji inovasi teknologi dalam budidaya jamur tiram, seperti penggunaan otomatisasi, sensor IoT untuk monitoring, atau penerapan teknik pertanian presisi masih sangat terbatas (Arsella et al., 2023). Penelitian lebih lanjut dalam hal ini dapat meningkatkan produktivitas serta efisiensi penggunaan sumber daya. Penelitian mengenai strategi pemasaran jamur tiram, baik melalui saluran offline maupun online, masih terbatas. Terutama dalam hal bagaimana produsen kecil dapat memanfaatkan pemasaran digital atau media sosial untuk mengembangkan pasar mereka. Analisis yang menggabungkan antara pendekatan bisnis dengan model analisis SOAR (*Strengths, Opportunities, Aspirations, Results*) dalam konteks pemasaran jamur tiram, khususnya dalam pasar lokal dan internasional, masih sangat jarang ditemukan dalam literatur yang ada (Samira et al., 2023). Sementara banyak penelitian menggunakan analisis SWOT untuk menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam budidaya jamur tiram, penggunaan analisis SOAR yang lebih berfokus pada potensi kekuatan dan peluang dalam membangun bisnis dan mencapai aspirasi jangka panjang masih terbatas. Penelitian yang lebih mendalam tentang bagaimana pendekatan SOAR dapat diterapkan pada model bisnis budidaya jamur tiram dan mempercepat keberhasilan usaha sangat diperlukan untuk mengoptimalkan strategi pemasaran, inovasi produk, serta ekspansi usaha (Martan et al., 2023).

Berdasarkan latar belakang diatas, maka diperlukan untuk dibuat penulisan tentang bagaimana menentukan strategi pengembangan usaha budidaya jamur tiram Ovs.mushroom dengan menggunakan analisis SOAR. SOAR merupakan strategi bisnis yang memiliki asas pada seluruh hal positif yang telah ada dan dikembangkan menjadi kelebihan utama. Analisis ini memiliki beberapa indikator yaitu *Strength* (kekuatan), *Oppotunities* (peluang), *Aspirations* (aspirasi), dan *Result* (hasil) (Ria susanti, 2024). Dalam hal ini SOAR memiliki fokus pada perumusan serta pelaksanaan strategi yang bersifat positif dengan menggambarkan kekuatan dari usaha Ovs.mushroom, membangun kreativitas dalam bentuk peluang bisnis, mendorong stakeholder untuk memberikan aspirasi, dan menentukan hasil yang berarti bagi bisnis Ovs.mushroom. maka tujuan dari penelitian ini yaitu untuk menentukan strategi yang tepat untuk Ovs.mushroom.

Tujuan penelitian ini adalah menganalisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Profitabilitas. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi elemen-elemen kunci yang memengaruhi keberhasilan finansial dalam budidaya jamur tiram pada Ovs.mushroom. sedangkan manfaat penelitian ini adalah memberikan kontribusi terhadap literatur akademik dengan menggunakan pendekatan SOAR dalam konteks budidaya jamur tiram, yang dapat dijadikan referensi untuk penelitian lanjutan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus yang menggunakan wawancara terstruktur kepada stakeholder di Ovs.mushroom. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk memperoleh pemahaman yang mendalam tentang subjek yang diteliti dalam setting sosial dan budaya yang spesifik (Agustini et al., 2023). Penelitian ini menggunakan teknik wawancara mendalam dan observasi partisipatif untuk menggali informasi yang komprehensif mengenai pengalaman, persepsi, dan interaksi para partisipan. Lokasi penelitian ini dilakukan di Ovs.mushroom, desa Suci, Manyar, Gresik. Teknik pengumpulan data yaitu dengan mengumpulkan data primer dan sekunder yang diperoleh melalui wawancara dan observasi. Teknik analisis data yang digunakan yaitu metode analisis SOAR.

HASIL DAN PEMBAHASAN

SOAR terdapat 4 kajian yaitu *Strength* (kekuatan), *Oppoturnities* (peluang), *Aspirations* (aspirasi), dan *Result* (hasil), *Strengths* (Kekuatan) (Widyaningsih, 2022) Dalam wawancara tersebut, pemilik usaha budidaya jamur tiram menjelaskan bahwa ada beberapa kekuatan utama yang mendukung kesuksesan usaha mereka. Pertama, permintaan pasar untuk jamur tiram sangat tinggi karena rasanya yang lezat dan kandungannya yang kaya gizi. Selain itu, siklus pertumbuhannya yang cepat, hanya dalam 3 hingga 4 minggu, membuat budidaya jamur tiram sangat menguntungkan. Mereka juga menambahkan bahwa investasi awal untuk memulai usaha ini cukup rendah, sehingga banyak orang yang tertarik untuk mencoba budidaya jamur tiram. Tak kalah penting, usaha ini juga ramah lingkungan karena menggunakan limbah pertanian sebagai media tanam, yang turut mendukung prinsip keberlanjutan dalam pertanian.

Opportunities (Peluang), Dalam wawancara tersebut, pemilik usaha juga menyebutkan beberapa peluang yang sangat potensial untuk pengembangan bisnis mereka. Pertama, mereka melihat pasar yang meluas seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat tentang pentingnya makanan sehat dan organik, yang membuat permintaan akan jamur tiram terus berkembang. Selain itu, ada peluang diversifikasi produk, seperti mengembangkan olahan keripik jamur atau saus jamur, yang dapat menarik lebih banyak konsumen. Mereka juga memanfaatkan pemasaran online melalui platform digital untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan memperkenalkan produk mereka kepada konsumen di berbagai daerah. Tak ketinggalan, pemilik usaha juga menjalin kerjasama dengan restoran dan katering, yang membuka peluang besar untuk memasok jamur tiram segar ke industri kuliner.

Aspirations (Aspirasi), Dalam wawancara tersebut, pemilik usaha menyampaikan beberapa aspirasi besar untuk masa depan bisnis mereka. Mereka berharap dapat menjadi pemimpin pasar dengan menciptakan sebuah brand yang dikenal luas sebagai penyedia jamur tiram berkualitas tinggi. Selain itu, mereka berencana untuk terus melakukan inovasi produk dengan mengembangkan varian baru yang dapat menarik berbagai segmen pasar. Pemilik usaha juga sangat fokus pada pendidikan dan pelatihan, dengan tujuan mengedukasi masyarakat tentang manfaat jamur tiram serta cara-cara budidayanya. Ke depan, mereka berharap dapat melakukan ekspansi usaha, membangun jaringan distribusi yang lebih luas, dan meningkatkan kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan yang semakin tinggi.

Results (Hasil), Dalam wawancara tersebut, pemilik usaha mengungkapkan bahwa mereka berharap bisa mencapai beberapa hasil positif dari usaha mereka. Salah satunya adalah peningkatan pendapatan, yang diharapkan akan tercapai seiring dengan meningkatnya penjualan jamur tiram dan produk olahannya. Selain itu, mereka juga ingin berkontribusi pada peningkatan kesadaran masyarakat mengenai manfaat jamur tiram sebagai bagian dari pola makan sehat. Pemilik usaha sangat berkomitmen untuk menjaga keberlanjutan usaha, dengan terus menerapkan praktik budidaya yang ramah lingkungan, yang sejalan dengan prinsip keberlanjutan dalam pertanian. Terakhir, mereka berharap dapat membangun reputasi yang baik, baik di mata konsumen maupun mitra bisnis, sehingga usaha ini semakin dikenal dan dihargai.

Strategi SA (*Strengths and Aspirations*)

Dalam usaha budidaya jamur tiram, pemilik usaha dapat memanfaatkan berbagai kekuatan yang ada untuk mencapai aspirasi yang telah ditetapkan. Salah satu kekuatan utama yang dimiliki adalah tingginya permintaan pasar untuk jamur tiram, yang disebabkan oleh rasa yang lezat dan kandungan gizi yang kaya. Hal ini dapat menjadi dasar yang kuat untuk mencapai aspirasi menjadi pemimpin pasar dengan menciptakan brand yang dikenal luas sebagai penyedia jamur tiram berkualitas tinggi. Dengan permintaan yang tinggi, usaha ini memiliki peluang untuk memperkenalkan produk secara lebih luas dan menjalin hubungan dengan konsumen yang semakin peduli terhadap kesehatan dan pola makan yang sehat.

Selain itu, siklus pertumbuhan jamur tiram yang cepat, yakni hanya dalam 3 hingga 4 minggu, juga menjadi kekuatan yang dapat dimanfaatkan untuk melakukan inovasi

produk. Dengan waktu panen yang singkat, usaha ini dapat dengan cepat menyesuaikan diri dengan tren pasar dan menghasilkan produk baru, seperti keripik jamur atau saus jamur, yang dapat menarik berbagai segmen pasar. Hal ini mendukung aspirasi untuk terus berinovasi dan memperluas lini produk, sehingga bisnis tidak hanya bergantung pada produk jamur tiram segar, tetapi juga produk olahan yang memiliki nilai tambah.

Investasi awal yang rendah juga memberikan keuntungan tersendiri, karena memungkinkan lebih banyak orang untuk terlibat dalam budidaya jamur tiram. Dengan biaya awal yang terjangkau, usaha ini dapat memperluas jaringan petani atau pelaku usaha kecil yang tertarik untuk memulai budidaya. Pemilik usaha bisa memanfaatkan kekuatan ini untuk mewujudkan aspirasi mereka dalam pendidikan dan pelatihan, mengedukasi masyarakat tentang manfaat jamur tiram dan cara-cara budidayanya. Pelatihan ini tidak hanya akan memperkuat kapasitas produksi usaha mereka sendiri, tetapi juga memperluas dampak positif dengan memberdayakan petani atau individu lain untuk terlibat dalam industri ini.

Terakhir, praktik ramah lingkungan yang diterapkan (Supriyo, 2022). seperti menggunakan limbah pertanian sebagai media tanam, dapat dimanfaatkan untuk mendukung ekspansi usaha. Kekuatan ini memungkinkan usaha budidaya jamur tiram untuk menarik konsumen dan mitra bisnis yang semakin peduli terhadap keberlanjutan dan pengelolaan sumber daya alam secara bijaksana. Dengan mengedepankan keberlanjutan dalam setiap aspek operasional, pemilik usaha dapat memperluas jaringan distribusi, memperkenalkan produk ke pasar yang lebih luas, dan meningkatkan kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan yang terus berkembang. Dengan demikian, pemanfaatan kekuatan yang ada sangat strategis untuk mencapai aspirasi jangka panjang, baik dalam hal pemimpin pasar, inovasi produk, pendidikan masyarakat, maupun ekspansi usaha yang berkelanjutan.

Strategi OA (*Opportunities and Aspirations*)

Untuk memanfaatkan peluang yang ada, pemilik usaha budidaya jamur tiram dapat merancang strategi yang tepat berdasarkan analisis SOAR yang menghubungkan antara aspirasi dan peluang. Salah satu peluang terbesar yang diidentifikasi adalah pasar yang meluas seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya makanan sehat dan organik. Ini memberikan ruang bagi pemilik usaha untuk mencapai aspirasi mereka untuk menjadi pemimpin pasar dengan menciptakan brand yang dikenal luas sebagai penyedia jamur tiram berkualitas tinggi. Dengan memanfaatkan tren makanan sehat yang semakin populer, mereka dapat memosisikan jamur tiram sebagai pilihan utama di kalangan konsumen yang peduli dengan kesehatan. Kekuatan dalam memenuhi permintaan pasar yang berkembang ini akan mempercepat pencapaian tujuan mereka.

Selain itu, peluang untuk melakukan diversifikasi produk seperti mengembangkan olahan keripik jamur atau saus jamur juga sangat relevan dengan aspirasi untuk terus berinovasi dan memperkenalkan produk baru ke pasar. Pemilik usaha dapat menggunakan produk olahan ini untuk menarik berbagai segmen pasar, dari konsumen yang mencari camilan sehat hingga mereka yang mencari bahan baku untuk masakan. Diversifikasi ini tidak hanya memperluas lini produk, tetapi juga memberikan peluang untuk lebih

memenuhi kebutuhan pasar yang terus berkembang dan berubah, sekaligus mendukung tujuan untuk menjadi pemimpin pasar dengan menawarkan variasi produk yang menarik.

Pemilik usaha juga memanfaatkan pemasaran online untuk menjangkau pasar yang lebih luas, suatu peluang besar dalam era digital. Platform digital memungkinkan mereka untuk memperkenalkan produk mereka ke konsumen di berbagai daerah dengan lebih efisien. Aspirasi untuk memperluas jaringan distribusi dan meningkatkan kapasitas produksi bisa didorong melalui pemanfaatan media sosial dan e-commerce, yang memungkinkan usaha untuk tumbuh dengan cepat tanpa batasan geografis. Hal ini sejalan dengan aspirasi mereka untuk memperluas jangkauan pasar secara lebih luas, baik domestik maupun internasional.

Selain itu, kerjasama dengan restoran dan katering membuka peluang besar untuk memasok jamur tiram segar ke industri kuliner. Peluang ini memungkinkan usaha untuk menjalin kemitraan strategis yang tidak hanya akan meningkatkan distribusi produk tetapi juga memperkuat citra merek sebagai penyedia bahan makanan berkualitas tinggi. Dengan menjalin hubungan jangka panjang dengan mitra kuliner, pemilik usaha dapat memperluas pasar mereka secara signifikan, sambil tetap fokus pada kualitas dan keberlanjutan usaha.

Dengan demikian, peluang-peluang ini tidak hanya mendukung aspirasi pemilik usaha untuk memperluas pasar dan terus berinovasi, tetapi juga memberikan arah yang jelas untuk mencapai tujuan jangka panjang mereka. Pemanfaatan peluang pasar yang meluas, diversifikasi produk, pemasaran digital, dan kerjasama dengan industri kuliner dapat menjadi langkah strategis yang efektif untuk mencapai aspirasi menjadi pemimpin pasar yang dihormati di industri jamur tiram.

Strategi SR (*Strengths and Result*)

Dalam analisis SOAR, hubungan antara kekuatan dan hasil sangat penting untuk merumuskan strategi yang efektif (Syahdiyah Sugiartia, 2023). guna mencapai tujuan jangka panjang dari usaha budidaya jamur tiram. Kekuatan yang dimiliki oleh usaha ini, seperti permintaan pasar yang tinggi, siklus pertumbuhan yang cepat, biaya investasi yang rendah, serta praktik ramah lingkungan, dapat dimanfaatkan untuk mencapai hasil yang diinginkan, seperti peningkatan pendapatan, peningkatan kesadaran masyarakat, keberlanjutan usaha, dan reputasi yang baik.

Kekuatan pertama, yaitu tingginya permintaan pasar untuk jamur tiram, memungkinkan pemilik usaha untuk mencapai peningkatan pendapatan yang signifikan. Dengan permintaan yang terus berkembang berkat kesadaran akan makanan sehat dan bergizi, usaha ini dapat meningkatkan volume penjualan baik untuk produk segar maupun produk olahannya. Strategi yang dapat diterapkan adalah dengan memperkuat branding dan distribusi produk melalui saluran pemasaran yang lebih luas, seperti platform digital dan kerjasama dengan restoran atau katering. Dengan memanfaatkan permintaan yang besar, usaha ini dapat menjangkau lebih banyak konsumen dan meningkatkan pendapatan secara berkelanjutan.

Kekuatan kedua adalah siklus pertumbuhan jamur tiram yang cepat (hanya 3-4 minggu), yang memungkinkan pemilik usaha untuk memproduksi jamur dengan frekuensi yang tinggi dan memenuhi permintaan pasar secara terus-menerus. Hal ini menjadi faktor utama dalam mencapai peningkatan pendapatan dan keberlanjutan usaha. Strategi yang

dapat digunakan untuk memaksimalkan potensi ini adalah dengan meningkatkan kapasitas produksi dan memperkenalkan varian produk baru, seperti keripik jamur atau saus jamur, yang memungkinkan diversifikasi sumber pendapatan. Siklus yang cepat juga memberikan fleksibilitas untuk beradaptasi dengan perubahan permintaan pasar, sehingga usaha ini dapat terus bertumbuh.

Kekuatan ketiga, yaitu biaya investasi awal yang rendah, membuka peluang bagi pemilik usaha untuk mengembangkan usaha tanpa beban biaya yang terlalu besar. Hal ini mendukung tujuan untuk meningkatkan kesadaran masyarakat mengenai manfaat jamur tiram, karena biaya yang rendah memungkinkan pelatihan dan pendidikan untuk lebih banyak orang. Pemilik usaha dapat menyelenggarakan program pelatihan atau workshop yang lebih terjangkau untuk para calon petani atau pemula yang ingin memulai budidaya jamur tiram. Dengan demikian, keberlanjutan usaha dapat dipertahankan tidak hanya melalui praktik ramah lingkungan, tetapi juga dengan meningkatkan kapasitas dan keterampilan masyarakat sekitar dalam budidaya jamur tiram.

Kekuatan terakhir, yaitu praktik ramah lingkungan yang menggunakan limbah pertanian sebagai media tanam, mendukung prinsip keberlanjutan usaha dan membantu mencapai tujuan keberlanjutan usaha itu sendiri. Praktik ramah lingkungan ini tidak hanya menjadi daya tarik bagi konsumen yang peduli terhadap isu lingkungan, tetapi juga dapat meningkatkan citra positif usaha, yang pada gilirannya membantu membangun reputasi yang baik di mata konsumen dan mitra bisnis. Usaha ini dapat memanfaatkan kekuatan keberlanjutan dalam pemasaran untuk menarik pelanggan yang semakin peduli terhadap produk yang diproduksi dengan cara yang bertanggung jawab terhadap lingkungan.

Strategi berdasarkan kekuatan untuk mencapai hasil: Dengan memanfaatkan kekuatan-kekuatan tersebut, pemilik usaha dapat merumuskan strategi yang efektif untuk mencapai hasil yang diinginkan. Strategi utama yang dapat diterapkan adalah memperkuat jaringan distribusi dan memperkenalkan produk baru untuk meningkatkan pendapatan, memperluas jangkauan pasar melalui pemasaran digital, serta mengedukasi masyarakat tentang manfaat jamur tiram melalui pelatihan dan workshop. Selain itu, mempromosikan praktik ramah lingkungan dalam setiap aspek operasional usaha akan membantu usaha ini membangun reputasi yang baik dan memastikan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang. Dengan demikian, kekuatan yang ada seperti permintaan pasar yang tinggi, siklus pertumbuhan cepat, investasi awal rendah, dan keberlanjutan dapat saling mendukung untuk mencapai hasil yang diinginkan, baik dalam hal peningkatan pendapatan, kesadaran masyarakat, maupun reputasi yang baik.

Strategi OR (*Opportunities and Result*)

Dalam analisis SOAR, hubungan antara peluang dan hasil mencerminkan bagaimana pemilik usaha dapat mengoptimalkan peluang yang ada untuk mencapai hasil yang diinginkan dan terukur. Dalam hal ini, pemilik usaha budidaya jamur tiram telah mengidentifikasi beberapa peluang potensial yang dapat dimanfaatkan untuk mendukung pertumbuhan bisnis mereka, dan peluang-peluang tersebut secara langsung berkaitan dengan hasil yang ingin dicapai, seperti peningkatan pendapatan, kesadaran masyarakat, keberlanjutan usaha, dan reputasi yang baik.

Peluang pertama adalah pasar yang meluas seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya makanan sehat dan organik (Dewi et al., 2024). Dengan adanya tren ini, permintaan akan jamur tiram semakin berkembang, yang memberikan peluang besar untuk meningkatkan penjualan. Pemilik usaha berharap dapat mencapai peningkatan pendapatan yang signifikan melalui peningkatan volume penjualan jamur tiram segar dan produk olahannya. Dengan memanfaatkan peluang ini, mereka dapat memperluas pasar mereka dan menarik lebih banyak konsumen yang mencari makanan sehat. Dalam konteks ini, pencapaian hasil berupa peningkatan pendapatan dapat diwujudkan dengan memperkenalkan produk mereka secara lebih luas ke pasar yang lebih besar dan lebih beragam, menggunakan saluran distribusi yang lebih efisien.

Peluang kedua adalah diversifikasi produk, seperti mengembangkan keripik jamur atau saus jamur, yang dapat menarik lebih banyak konsumen. Dengan melakukan diversifikasi, usaha ini tidak hanya bergantung pada penjualan jamur tiram segar, tetapi juga pada produk olahan yang memiliki nilai tambah. Diversifikasi ini dapat membantu pemilik usaha mencapai peningkatan pendapatan dengan menciptakan produk baru yang lebih menarik bagi konsumen, baik untuk camilan sehat atau bahan makanan sehari-hari. Dalam hal ini, diversifikasi produk akan membuka pasar yang lebih luas, memperkenalkan produk baru kepada konsumen yang lebih beragam, dan menghasilkan aliran pendapatan tambahan yang mendukung tujuan keuangan perusahaan.

Peluang ketiga adalah pemasaran online melalui platform digital, yang memungkinkan pemilik usaha untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan memperkenalkan produk mereka kepada konsumen di berbagai daerah. Dengan memanfaatkan pemasaran digital, usaha ini dapat mencapai audiens yang lebih besar, baik di pasar lokal maupun internasional. Strategi ini mendukung tujuan untuk meningkatkan kesadaran masyarakat tentang manfaat jamur tiram sebagai bagian dari pola makan sehat. Melalui pemasaran online yang efektif, pemilik usaha dapat memperkenalkan manfaat kesehatan dari jamur tiram kepada konsumen yang lebih luas, yang pada gilirannya dapat meningkatkan permintaan dan kesadaran tentang pentingnya konsumsi makanan sehat. Hasil yang ingin dicapai dalam hal ini adalah meningkatnya pengetahuan masyarakat, yang akan memperkuat posisi jamur tiram dalam pola makan sehat dan diet bergizi (Gazali, 2023).

Peluang keempat adalah menjalin kerjasama dengan restoran dan katering, yang membuka peluang besar untuk memasok jamur tiram segar ke industri kuliner. Dengan kerjasama ini, pemilik usaha dapat memperluas jangkauan pasar mereka dan meningkatkan distribusi produk secara signifikan. Dalam hal ini, pemilik usaha berharap dapat membangun reputasi yang baik di mata konsumen dan mitra bisnis, karena mereka tidak hanya menyediakan produk berkualitas tinggi tetapi juga memenuhi kebutuhan industri kuliner dengan pasokan jamur tiram yang stabil. Kerjasama ini juga mendukung keberlanjutan usaha, karena dengan memiliki hubungan jangka panjang dengan mitra bisnis di sektor kuliner, usaha ini dapat menciptakan pasar yang lebih stabil dan berkelanjutan. Melalui kerjasama ini, reputasi usaha juga akan berkembang, yang semakin memperkuat posisi mereka di pasar. Pemilik usaha budidaya jamur tiram dapat memanfaatkan peluang-peluang yang ada untuk mencapai hasil yang diinginkan. Melalui pemanfaatan pasar yang meluas, diversifikasi produk, pemasaran digital, dan kerjasama

dengan industri kuliner, mereka dapat mencapai hasil terukur seperti peningkatan pendapatan, peningkatan kesadaran masyarakat tentang manfaat jamur tiram, keberlanjutan usaha yang kuat, dan membangun reputasi yang baik. Setiap peluang ini membuka jalan untuk hasil yang lebih besar, dan dengan strategi yang tepat, pemilik usaha dapat memastikan bahwa setiap peluang digunakan secara maksimal untuk mendukung tujuan jangka panjang mereka (Martan et al., 2023).

KESIMPULAN

Penelitian ini menganalisis usaha budidaya jamur tiram menggunakan pendekatan SOAR (*Strengths, Opportunities, Aspirations, Results*) untuk memahami dinamika antara kekuatan internal, peluang eksternal, aspirasi masa depan, dan hasil yang diinginkan. Berdasarkan wawancara dengan pemilik usaha, ditemukan beberapa kekuatan utama yang mendukung kesuksesan usaha, termasuk tingginya permintaan pasar untuk jamur tiram, siklus pertumbuhan yang cepat, biaya investasi awal yang rendah, dan penerapan praktik ramah lingkungan. Peluang yang ada, seperti meningkatnya kesadaran akan makanan sehat, diversifikasi produk, pemasaran digital, dan kerjasama dengan sektor kuliner, membuka jalan bagi ekspansi dan peningkatan pendapatan.

Pemilik usaha memiliki aspirasi untuk menjadi pemimpin pasar dengan mengedepankan kualitas produk dan inovasi, serta berkomitmen untuk mengedukasi masyarakat tentang manfaat jamur tiram dan cara budidayanya. Hasil yang diinginkan mencakup peningkatan pendapatan, kesadaran masyarakat, keberlanjutan usaha, dan reputasi yang baik di mata konsumen dan mitra bisnis.

Dengan memanfaatkan kekuatan yang ada dan mengoptimalkan peluang eksternal, usaha budidaya jamur tiram dapat mencapai hasil yang terukur, seperti peningkatan pendapatan dan ekspansi pasar. Diversifikasi produk, pemasaran digital, serta kerjasama dengan restoran dan katering adalah strategi penting untuk memperluas jangkauan pasar dan memperkenalkan produk baru. Praktik ramah lingkungan dan kapasitas produksi yang fleksibel juga mendukung keberlanjutan dan reputasi positif usaha dalam jangka panjang.

Secara keseluruhan, pendekatan SOAR menunjukkan bahwa dengan memanfaatkan kekuatan internal dan peluang eksternal secara sinergis, usaha budidaya jamur tiram memiliki potensi besar untuk tumbuh dan berkembang, mencapai tujuan jangka panjang mereka, serta memberikan dampak positif dalam hal kesejahteraan ekonomi dan keberlanjutan lingkungan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustini, Grashinta, A., Putra, S., Sukarman, Guampe, F. A., Akbar, J. S., Lubis, M. A., Maryati, I., Ririnisahawaitun, Mesra, R., Sari, M. N., Tuerah, P. R., Rahmadhani, M. V., & Rulangi, R. (2023). *Metode Penelitian Kualitatif (Teori & Panduan Praktis Analisis Data Kualitatif)* (M. P. Irmayanti, S.Pd. (Ed.)). PT. Mifandi Mandiri Digital Redaksi.
- Anggriawan, M. A., Sembiring, E. D., Billah, F. A., & Risky, S. (2022). Diversifikasi Produk Olahan Jamur Tiram di Desa Binong Pamarayan. *Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(3), 167–172. <https://doi.org/10.55883/jipam.V1i3.30>
- Arsella, S., Fadhli, M., & Lindawati, L. (2023). Optimasi Pertumbuhan Jamur Tiram Melalui Monitoring Suhu dan Kelembaban Menggunakan Teknologi Iot. *Jurnal Resistor (Rekayasa Sistem Komputer)*, 6(1), 34–42. <https://doi.org/10.31598/jurnalresistor.V6i1.1405>
- Baiti, Nur R. (2023). Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Jamur Tiram Ditinjau dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Desa Sukaraja Nuban Kec. Batanghari Nuban Lampung Timur). In *Nucl. Phys.* (Vol. 13, Issue 1).
- Dewi, D. L. S., Lutfiah, Z., & Hayati, M. (2024). Sosialisasi Nugget Sayur untuk Meningkatkan Konsumsi Sayur Organik di Kelurahan Sukun Kota Malang. *Pertanian: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2), 99–102.
- Gazali, Z. (2023). Pengembangan Petunjuk Budidaya Jamur Tiram Putih. *Jurnal Ilmiah Mandala Education*, 9(1), 689–694. <https://doi.org/10.58258/jime.V9i1.4655>
- Gusti Agung Sri Rwa Jayantini, I., Nyoman Wija Astawa, D., Wayan Suastini, N., & Wayan Adi Wiguna, I. (2022). Pengembangan Usaha Budidaya Jamur Tiram Pada Masa Pandemi Covid-19 di Kecamatan Sukawati Kabupaten Gianyar. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 36–42.
- Martan, S., Jumadi, O., Wahyuddin, N. R., & Suryaningsih, N. A. (2023). Pemberdayaan Kelompok Budidaya Jamur Tiram Putih (*Pleurotus Ostreatus*) Melalui Penerapan Teknologi dan Inovasi dalam Peningkatan Produksi, Diversifikasi Produk, Branding Produk, dan Pemanfaatan Limbah. *Mallomo: Journal Of Community Service*, 4(1), 203–217. <https://jurnal.umsrappang.ac.id/mallomo/index>
- Ria Susanti, P. R. (2024). Analisis Soar dalam Pengembangan Kurikulum Operasional Satuan Pendidikan (KOSP) di Raudhatul Athfal (Ra) Kabupaten Hulu Sungai Utara. *Jurnal Ilmiah Keagamaan, Pendidikan dan Dakwah*, 20(1), 1–19. https://jurnal.staialjami.ac.id/index.php/Al_Jami/Article/View/190
- Samira, S. A. S., Hadiyul Umam, M. I., Nur, M., Anwardi, A., & Nofirza, N. (2023). Strategi Pengembangan Usaha pada UMKM She's Kitchen dengan Pendekatan Soar Analysis dan Business Model Canvas (BMC). *Jurnal Surya Teknika*, 10(1), 616–624. <https://doi.org/10.37859/jst.V10i1.5029>
- Subianto, P., Pungan, Y., Takari, D., Sabirin, S., Benius, B., Irawan, I., Neneng, S., Zakiah, W., Tiawon, H., Hukom, A., Beatris, D., Rizani, A., Harati, R., Silaban, D. N., & A, N. P. (2023). Strategi Digital Marketing Usaha Komoditi Jamur Tiram dan Madu Kelulut di Desa Bukit Bamba, Kecamatan Kahayan Tengah, Kabupaten Pulang Pisau. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa*, 1(9), 2123–2128.

<https://doi.org/10.59837/jpmba.v1i9.478>

Supriyo, A. (2022). Inovasi Pertanian Ramah Lingkungan terhadap Produktivitas Padi Sawah. *Proceedings Series on Physical & Formal Sciences*, 4, 153–161.

<https://doi.org/10.30595/pspfs.v4i.496>

Syahdiyah Sugiartia, W. (2023). Analisis Soar (Strength, Opportunity, Aspiration & Result) sebagai Upaya Peningkatan Penjualan Melalui Digital Market. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Kewirausahaan*, 2(2), 25–34.

<https://doi.org/10.55606/jimak.v2i2.1431>

Wibowo, M. P. (2019). *Analisis Kelayakan Usaha Jamur Tiram Putih (Pleurotus Ostreatus) di Desa Lambang Sari Satu Kecamatan Lirik Kabupaten Indragiri Hulu*.

Widyaningsih, U. (2022). *Analisis Soar dalam Menentukan Strategi Pengembangan Bisnis pada Industri Kreatif Busana Muslim di Kota Semarang* (Vol. 9).



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)
