



STUDI KELAYAKAN BISNIS PENDIRIAN USAHA AGRIBISNIS “CV TIRAM SEJAHTERA MANDIRI”

Irvan Zaulhan Rizaldi ^{1*}, Nuzulia Khoiriyah ²

¹ Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Islam Sultan Agung

² Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Islam Sultan Agung

Jl. Kaligawe Raya Km. 4, Terboyo Kulon, Genuk, Terboyo Kulon, Genuk, Semarang

*Penulis Korespondensi: 31602200045@std.unissula.ac.id

Abstract. *The continuously increasing annual demand for oyster mushroom commodities necessitates the availability of high-quality, sterile, and consistent seeds. However, poor seed quality due to suboptimal sterilization processes often becomes the main factor in the failure of local farmers' cultivation. This study aims to analyze the feasibility of establishing an oyster mushroom seed production business (F0, F1, and F2) at CV Tiram Sejahtera Mandiri from various business design perspectives. The increasing demand for oyster mushrooms directly impacts the need for high-quality mushroom seeds. The design results indicate that the business location in Balong, Karanganyar, has highly supportive geographical conditions for operations. From a technical aspect, the production process is designed using high-temperature sterilization technology (autoclave) and aseptic inoculation with laminar air flow to ensure contamination-free seed quality. The marketing strategy focuses on segmenting mushroom farmers in the Solo Raya area through an educational approach and cultivation consulting services. The research methodology encompasses a comprehensive analysis of juridical, market, technical, managerial, environmental, and financial aspects. Managerially, this business implements strict Standard Operating Procedures (SOPs) at every production stage to maintain product quality consistency. This study provides strategic recommendations for the development of agribusiness SMEs to sustainably increase the productivity of the horticulture sector. Considering the existing challenges and Opportunities, establishing an oyster mushroom seed production business is a strategic step to support local food security and improve farmer welfare. With appropriate production technology, strict quality control, and professional service, Fresh Mushroom is expected to become a trusted provider of oyster mushroom seeds.*

Keywords: *Oyster Mushroom Seed Production, Business Feasibility Study, Agribusiness, CV Tiram Sejahtera Mandiri.*

Abstrak. Permintaan komoditas jamur tiram yang terus meningkat setiap tahunnya menuntut ketersediaan bibit yang berkualitas, steril, dan konsisten. Namun, rendahnya kualitas bibit akibat proses sterilisasi yang belum optimal sering menjadi faktor utama kegagalan budidaya petani lokal. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan pendirian usaha pembibitan jamur tiram (F0, F1, dan F2) pada CV Tiram Sejahtera Mandiri ditinjau dari berbagai aspek perancangan perusahaan. Meningkatnya permintaan jamur tiram secara langsung berdampak pada kebutuhan bibit jamur yang berkualitas. Hasil perancangan menunjukkan bahwa lokasi usaha di Balong, Karanganyar, memiliki kondisi geografis yang sangat mendukung operasional. Dari aspek teknis, proses produksi dirancang menggunakan teknologi sterilisasi suhu tinggi (autoclave) dan inokulasi aseptik dengan *laminar air flow* untuk menjamin kualitas bibit bebas kontaminasi. Strategi pemasaran difokuskan pada segmentasi petani jamur di wilayah Solo Raya melalui pendekatan edukatif dan layanan konsultasi budidaya. Metodologi penelitian yang digunakan mencakup analisis komprehensif pada aspek yuridis, pasar, teknis, manajerial, lingkungan, dan finansial. Secara manajerial, usaha ini menerapkan *Standard Operating Procedures* (SOP) yang ketat pada setiap tahap produksi guna menjaga konsistensi mutu produk. Studi ini memberikan rekomendasi strategis bagi pengembangan IKM agribisnis dalam upaya meningkatkan produktivitas sektor hortikultura secara berkelanjutan. Melihat berbagai permasalahan dan peluang yang ada, pendirian usaha pembibitan jamur tiram menjadi langkah strategis untuk mendukung ketahanan pangan lokal dan meningkatkan kesejahteraan petani. Dengan teknologi produksi yang tepat, kontrol kualitas yang ketat, dan pelayanan yang profesional, Fresh Mushroom diharapkan mampu menjadi penyedia bibit jamur tiram terpercaya.

Kata kunci: Pembibitan Jamur Tiram, Studi Kelayakan Bisnis, Agribisnis, CV Tiram Sejahtera Mandiri.

1. LATAR BELAKANG

Jamur tiram merupakan salah satu komoditas hortikultura yang mengalami peningkatan permintaan setiap tahun, baik untuk konsumsi rumah tangga maupun industri kuliner [1]. Meningkatnya tren makanan sehat dan kebutuhan bahan pangan bernutrisi mendorong masyarakat untuk mencari sumber produk yang aman, segar, dan mudah dibudidayakan. Namun, keberhasilan budidaya jamur tiram sangat bergantung pada kualitas bibit yang digunakan. Bibit yang tidak steril atau terkontaminasi sering menyebabkan gagal panen, sehingga petani memerlukan suplai bibit yang berkualitas dan konsisten.

Meningkatnya permintaan jamur tiram secara langsung berdampak pada kebutuhan bibit jamur yang berkualitas. Dalam praktik budidaya, keberhasilan produksi jamur tiram sangat ditentukan oleh kualitas bibit yang digunakan. Bibit yang tidak steril atau terkontaminasi mikroorganisme lain dapat menyebabkan pertumbuhan miselium tidak optimal bahkan gagal panen. Hal ini menyebabkan petani mengalami kerugian secara ekonomi. Oleh karena itu, keberadaan usaha pembibitan jamur yang mampu menyediakan bibit berkualitas, steril, dan konsisten menjadi kebutuhan yang sangat penting.

Bibit jamur tiram secara umum terdiri atas beberapa tingkatan, yaitu bibit F0, F1, dan F2. Bibit F0 merupakan bibit murni yang berasal dari kultur jaringan jamur tiram dan diproduksi di laboratorium dengan tingkat sterilisasi sangat tinggi. Bibit ini berfungsi sebagai sumber indukan utama dan memiliki peran penting dalam menjaga kemurnian strain jamur. Selanjutnya, bibit F1 merupakan hasil perbanyakan dari bibit F0 yang ditanam pada media biji-bijian steril, seperti jagung atau sorgum. Bibit F1 digunakan sebagai bibit induk untuk menghasilkan bibit berikutnya. Adapun bibit F2 merupakan hasil perbanyakan dari bibit F1 dan umumnya digunakan langsung oleh petani untuk pembuatan baglog. Kualitas bibit F2 sangat menentukan keberhasilan pertumbuhan jamur pada tahap produksi, sehingga proses pembuatannya harus dilakukan secara steril dan terkontrol.

Di berbagai wilayah Indonesia, termasuk daerah dengan pertumbuhan usaha kuliner yang pesat, kebutuhan bibit jamur tiram berkualitas terus meningkat. Namun, banyak petani masih mengandalkan bibit dari produsen yang belum menerapkan standar sterilisasi dan pengendalian mutu secara optimal. Kondisi ini menimbulkan

ketidakpastian hasil panen dan menurunkan produktivitas budidaya. Hal tersebut sejalan dengan temuan [2] yang menyatakan bahwa rendahnya kualitas bibit menjadi salah satu faktor utama kegagalan budidaya jamur tiram. Oleh karena itu, ketersediaan usaha pembibitan yang mampu menyediakan bibit F0, F1, dan F2 secara berkualitas dan berkelanjutan sangat dibutuhkan.

Mushroom, yang dikembangkan dalam studi ini dan berada di bawah naungan CV. Tiram Sejahtera Mandiri, hadir sebagai solusi atas permasalahan tersebut. Usaha ini dirancang dengan proses produksi terstandarisasi yang meliputi sterilisasi media tanam, inokulasi secara aseptik, inkubasi dengan pengendalian suhu dan kelembaban, serta pengujian kualitas bibit sebelum dipasarkan. Fresh Mushroom berkomitmen menghasilkan bibit jamur tiram yang bebas kontaminasi, memiliki daya tumbuh tinggi, serta sesuai untuk petani pemula maupun petani skala menengah. Selain itu, usaha ini juga memberikan edukasi dan pendampingan budidaya guna meningkatkan keberhasilan panen dan produktivitas petani secara berkelanjutan.

Saat ini, terdapat banyak pelaku budidaya jamur tiram di berbagai daerah, termasuk petani rumahan, UMKM kuliner, dan kelompok tani. Namun, suplai bibit berkualitas belum mampu memenuhi permintaan secara stabil. Beberapa usaha pembibitan sering mengalami kendala seperti kontaminasi, keterbatasan kapasitas produksi, serta kualitas bibit yang tidak konsisten. Kondisi ini membuka peluang bagi usaha baru yang mampu menawarkan proses produksi modern, kapasitas lebih besar, dan jaminan kualitas. Menurut [3], peluang usaha pembibitan tetap tinggi selama produsen mampu menjaga kualitas, kontinuitas, dan aksesibilitas produk.

Selain itu, faktor lokasi juga berperan penting dalam keberhasilan usaha pembibitan jamur tiram [4]. Wilayah yang memiliki kondisi lingkungan stabil dan mudah dijangkau akan mempermudah distribusi bibit ke petani sekitar. Fresh Mushroom memanfaatkan lokasi strategis yang mendukung kelancaran distribusi serta pengiriman. Ketersediaan bibit berkualitas selama kondisi permintaan tinggi sangat penting untuk menjaga produktivitas petani agar tetap optimal.

Melihat berbagai permasalahan dan peluang yang ada, pendirian usaha pembibitan jamur tiram menjadi langkah strategis untuk mendukung ketahanan pangan lokal dan meningkatkan kesejahteraan petani [5]. Dengan teknologi produksi yang tepat, kontrol kualitas yang ketat, dan pelayanan yang profesional, Fresh Mushroom diharapkan mampu

menjadi penyedia bibit jamur tiram terpercaya. Berdasarkan hal tersebut, perancangan usaha ini penting dilakukan untuk memberikan solusi jangka panjang terhadap kebutuhan bibit jamur tiram yang berkualitas, stabil, dan dapat diandalkan oleh masyarakat.

Berdasarkan latar belakang tersebut, disusunlah laporan Studi Kelayakan Usaha Pembibitan Jamur Tiram (CV. Tiram Sejahtera Mandiri) untuk menganalisis potensi pasar, aspek teknis produksi, manajemen sumber daya manusia, serta kelayakan finansial dari rencana pendirian usaha ini secara komprehensif.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan kuantitatif melalui studi kelayakan bisnis (*feasibility study*) untuk menilai potensi keberhasilan pendirian usaha pembibitan jamur tiram [6]. Kerangka pemecahan masalah dilakukan secara sistematis melalui tahapan sebagai berikut

Objek dan Lokasi Penelitian

Objek penelitian adalah rencana pendirian unit usaha CV Tiram Sejahtera Mandiri yang berfokus pada produksi bibit jamur tiram (F0, F1, dan F2) [7]. Lokasi penelitian ditetapkan di Dusun Balong, Desa Balong, Kecamatan Jenawi, Kabupaten Karanganyar, Jawa Tengah. Pemilihan lokasi didasarkan pada kesesuaian iklim mikro yang mendukung fase inkubasi jamur dan kedekatannya dengan target pasar petani jamur di wilayah Solo Raya.

Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari:

- Data Primer: Diperoleh melalui observasi langsung di lapangan untuk menentukan tata letak fasilitas produksi dan wawancara terkait kebutuhan pasar serta ketersediaan bahan baku media tanam (serbuk kayu, bekatul, dan kapur).
- Data Sekunder: Diperoleh melalui studi literatur dari berbagai jurnal ilmiah terkait teknologi pembibitan jamur, data Badan Pusat Statistik (BPS) mengenai permintaan hortikultura, serta regulasi pemerintah terkait perizinan usaha mikro.

Tahapan Analisis Kelayakan

Analisis data dilakukan dengan mengevaluasi enam aspek fundamental dalam teknik industri dan manajemen:

1. Aspek Hukum dan Legalitas: Mengidentifikasi kebutuhan perizinan seperti Nomor Induk Berusaha (NIB) dan sertifikasi standar mutu untuk menjamin legalitas operasional perusahaan.
2. Aspek Pasar dan Pemasaran: Menganalisis potensi permintaan, segmentasi pasar (geografis, demografis, psikografis), serta merumuskan bauran pemasaran (*Marketing Mix 4P*) untuk bersaing di pasar lokal.
3. Aspek Teknis dan Operasional: Merancang diagram alir proses produksi (*Flow Process Chart*) mulai dari persiapan media, sterilisasi menggunakan autoklaf, hingga inokulasi di ruang steril. Penentuan kapasitas produksi didasarkan pada ketersediaan alat dan target permintaan.
4. Aspek Manajemen dan SDM: Merancang struktur organisasi fungsional serta deskripsi pekerjaan untuk memastikan efektivitas koordinasi antar bagian produksi dan administrasi.
5. Aspek Lingkungan: Menganalisis dampak lingkungan menggunakan pendekatan ekonomi sirkular, di mana limbah media tanam (*baglog*) diolah kembali menjadi pupuk organik untuk meminimalkan residu produksi.
6. Aspek Finansial: Melakukan proyeksi arus kas melalui perhitungan modal investasi dan biaya operasional untuk menentukan kelayakan ekonomi berdasarkan indikator investasi.

Kerangka Pemecahan Masalah

Penelitian diakhiri dengan melakukan Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) untuk memetakan strategi pengembangan usaha jangka panjang berdasarkan temuan dari keenam aspek kelayakan di atas[8].

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengumpulan Data

Berdasarkan analisis pasar, permintaan bibit jamur tiram di wilayah Karanganyar dan Solo Raya menunjukkan tren positif akibat pertumbuhan UMKM kuliner berbasis jamur. CV Tiram Sejahtera Mandiri menetapkan strategi bauran pemasaran (4P) sebagai berikut:

1. Produk: Menawarkan varian bibit F0, F1, dan F2 dengan keunggulan kesterilan tinggi.

2. Harga: Penetapan harga kompetitif yang disesuaikan dengan daya beli petani lokal.
3. Promosi: Memanfaatkan media sosial dan kemitraan dengan kelompok tani lokal.
4. Distribusi: Penjualan langsung di lokasi produksi (Balong) dan sistem pengiriman cepat untuk menjaga kualitas miselium.

Analisis Aspek Kelayakan

Analisis kelayakan dilakukan untuk menilai potensi keberlanjutan CV Tiram Sejahtera Mandiri melalui integrasi berbagai dimensi perancangan perusahaan. Evaluasi sistematis ini bertujuan memitigasi risiko operasional dan memastikan pendirian usaha memenuhi standar industri serta kelayakan ekonomi.

A. Aspek Hukum dan Legalitas

Aspek legalitas menjadi landasan penting dalam mendirikan dan mengembangkan CV Tiram Sejahtera Mandiri, karena tidak hanya memberikan kepastian hukum, tetapi juga meningkatkan kepercayaan konsumen dan mitra petani, serta memudahkan akses terhadap program pemerintah terkait pertanian dan UMKM. Untuk menjalankan usaha pembibitan jamur tiram, diperlukan beberapa izin dan sertifikasi, antara lain: Nomor Induk Berusaha (NIB) yang diterbitkan melalui OSS sebagai identitas legal dan tanda daftar perusahaan; Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) atau Perizinan Berusaha Berbasis Risiko; Sertifikat Laik Hygiene Sanitasi; Izin Lingkungan (SPPL/UKL-UPL); Standar Operasional Prosedur (SOP) internal; serta sertifikasi opsional seperti Sertifikasi Pangan Segar Asal Tumbuhan (PSAT) dan Pendaftaran Merek. (Opsional)

B. Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pemasaran memegang peranan penting dalam keberhasilan operasional usaha pembibitan jamur karena berhubungan langsung dengan kemampuan usaha dalam menjangkau konsumen, mempertahankan pelanggan, serta meningkatkan daya saing di pasar. Pemasaran yang tepat dapat membantu meningkatkan volume penjualan bibit, memperluas jaringan kemitraan, dan membangun citra usaha yang profesional serta terpercaya. Oleh karena itu, CV Tiram Sejahtera Mandiri perlu menerapkan segmentasi pasar yang jelas, yaitu secara geografis menargetkan wilayah Karanganyar dan Solo Raya serta daerah sekitar seperti Sragen, Wonogiri, dan Sukoharjo; secara demografis menasar petani jamur skala kecil hingga menengah, usaha kuliner, serta pemula; secara psikografis konsumen yang mengutamakan

kualitas bibit dan pendampingan; serta secara behavioral konsumen yang membeli rutin, pembeli grosir, maupun pemula yang membutuhkan edukasi.

Dalam hal strategi produk, usaha ini akan menyediakan bibit F0, F1, dan F2 berkualitas tinggi dengan proses pembuatan steril, dilengkapi label produk yang mencantumkan tanggal inokulasi, jenis strain, masa pakai, dan nomor batch. Selain itu, ditawarkan pula paket edukasi seperti konsultasi budidaya dan panduan perawatan, serta menjaga standar kualitas melalui kontrol ketat sebelum bibit dijual. Adapun strategi harga yang diterapkan adalah menetapkan harga kompetitif berdasarkan biaya produksi dan harga pasar sekitar Solo Raya, memberikan potongan harga untuk pembelian grosir, program harga khusus untuk pelanggan tetap atau mitra, serta paket hemat untuk pemula yang mencakup bibit dan panduan.

Strategi promosi yang akan dijalankan meliputi pemasaran melalui media sosial seperti Facebook, Instagram, dan WhatsApp Business, pembuatan konten edukatif tentang cara budidaya dan tips perawatan, penyebaran brosur atau banner di daerah petani jamur, promosi langsung ke komunitas petani jamur di Solo Raya, serta pemberian pelatihan singkat untuk pemula guna menarik pelanggan baru. Sementara itu, strategi distribusi dilakukan melalui penjualan langsung di lokasi pembibitan di Balong, Karanganyar; pengiriman pesanan melalui ekspedisi seperti JNE dan J&T untuk wilayah luar daerah; pengantaran menggunakan kendaraan pribadi untuk pembeli grosir lokal; kerja sama dengan toko pertanian sebagai agen distribusi; serta sistem pre-order untuk menjaga kualitas bibit tetap optimal sampai ke konsumen.

C. Aspek Teknis

Aspek teknis merupakan elemen penting dalam perancangan usaha pembibitan jamur karena berkaitan langsung dengan proses produksi, kapasitas, peralatan, serta standar mutu bibit yang dihasilkan. Keberhasilan produksi bibit jamur sangat dipengaruhi oleh pemilihan lokasi, tata letak ruang, ketersediaan peralatan yang memadai, serta penerapan prosedur kerja yang higienis dan steril. Usaha pembibitan jamur di Balong, Karanganyar, memiliki keuntungan lingkungan yang mendukung, seperti suhu udara yang relatif sejuk, akses air bersih yang baik, dan kondisi geografis yang cocok untuk kegiatan budidaya. Lokasi ini dipilih karena lingkungannya yang sejuk dan tidak tercemar sehingga cocok untuk proses steril dan inkubasi, jaraknya cukup aman dari pemukiman untuk menghindari polusi serta sumber kontaminasi,

akses jalan yang mudah untuk distribusi bibit, serta tersedianya pasokan listrik, air bersih, dan ventilasi udara yang memadai. Lokasi yang baik membantu mengurangi risiko kontaminasi dalam produksi bibit.

Untuk menjaga alur kerja steril, layout dibagi menjadi beberapa area utama: ruang persiapan media (mixing room) tempat mencampur bahan media seperti jagung, serbuk kayu, atau bahan lain sesuai jenis bibit; ruang sterilisasi tempat meletakkan autoclave atau drum steril untuk proses pemanasan media; ruang inokulasi (laboratorium mini) ruang paling steril dengan *laminar air flow* untuk memasukkan bibit induk ke dalam media, di mana area ini harus benar-benar higienis; ruang inkubasi tempat meletakkan bibit hingga miselium tumbuh sempurna dengan suhu stabil; ruang penyimpanan & pengemasan tempat menyimpan bibit siap jual, label, dan alat pendukung; serta area distribusi / loading, untuk pengiriman bibit ke pelanggan. Layout yang tertata mencegah kontaminasi silang, meningkatkan efisiensi.

Peralatan produksi yang diperlukan antara lain: autoclave / drum steril stainless untuk proses sterilisasi media; *laminar air flow* (LAF) untuk proses inokulasi secara aseptik; kompor / burner gas untuk pemanasan media di drum; rak inkubasi untuk menyusun bibit agar pertumbuhan miselium merata; baglog / jagung steril tergantung jenis bibit yang diproduksi (F0, F1, F2); termometer, hygrometer, dan timer untuk monitoring suhu dan kelembapan; serta alat pelindung (APD) seperti masker, sarung tangan, jas laboratorium. Peralatan yang terawat baik menjaga kualitas bibit tetap optimal.

Bahan baku utama meliputi: media tanam (jagung, serbuk kayu, dedak/bran); kapur (untuk mengatur pH); air bersih; bibit induk (F0) berkualitas tinggi; alkohol 70% untuk sterilisasi alat; serta plastik/paper bag, karet, kapas, dan kertas label. Kualitas bahan baku sangat mempengaruhi keberhasilan produksi.

D. Aspek Lingkungan

Aspek lingkungan merupakan bagian penting dalam usaha pembibitan jamur karena berhubungan dengan dampak kegiatan produksi terhadap lingkungan sekitar serta bagaimana perusahaan menjaga keberlanjutan operasional. CV Tiram Sejahtera Mandiri berkomitmen menjalankan usaha yang ramah lingkungan, efisien, dan tidak menimbulkan pencemaran baik dalam bentuk limbah padat, cair, maupun udara. Budidaya dan pembibitan jamur tiram termasuk usaha yang relatif aman bagi

lingkungan, namun tetap membutuhkan pengelolaan yang baik untuk menjaga kebersihan, sterilisasi, dan kenyamanan masyarakat sekitar. Berikut adalah uraian aspek lingkungan. Dampak Positif

Dampak positif dari usaha pembibitan jamur memberikan beberapa manfaat lingkungan, antara lain pemanfaatan limbah organik, di mana serbuk kayu, bekatul, dan bahan organik lain dimanfaatkan sebagai media tanam jamur, sehingga mendorong praktik ekonomi sirkular karena limbah organik tidak dibuang tetapi diolah. Selain itu, terjadi pengurangan sampah dan pengelolaan limbah karena sisa media dapat dijadikan kompos untuk tanaman, sedangkan limbah plastik dari baglog dapat dijual ke pengepul untuk didaur ulang. Dari segi udara, aktivitas budidaya jamur tidak menghasilkan polusi udara dalam jumlah besar dan tidak ada bahan kimia berbahaya yang digunakan, sehingga udara bersih dan lingkungan tidak tercemar. Usaha ini juga menjadi sarana edukasi lingkungan dan pemberdayaan masyarakat, karena dapat mengedukasi warga sekitar tentang pertanian ramah lingkungan, dan masyarakat dapat belajar memanfaatkan limbah organik.

Meski risikonya rendah, usaha pembibitan jamur tetap dapat menimbulkan beberapa dampak negatif jika tidak dikelola dengan baik. Dari segi limbah padat, sampah plastik dari baglog bekas, karet pengikat, serta sisa media atau baglog rusak yang menumpuk dapat menimbulkan bau tidak sedap. Dari segi limbah cair, air cucian peralatan dan media dapat membawa residu serbuk kayu dan bekatul, dan jika dialirkan sembarangan, dapat mengganggu lingkungan sekitar. Dari segi polusi udara dan panas, asap dari proses sterilisasi menggunakan drum atau kompor dapat mengganggu lingkungan, sementara panas berlebih dapat dirasakan oleh warga jika lokasi terlalu dekat dengan rumah.

Untuk memastikan operasional tetap ramah lingkungan, CV Tiram Sejahtera Mandiri melakukan beberapa langkah pengendalian. Dalam pengendalian limbah padat, perusahaan memisahkan sampah organik dan anorganik, mengolah sisa media menjadi kompos atau pupuk tanaman, menjual plastik baglog bekas ke pengepul daur ulang, serta menggunakan plastik yang lebih tebal agar tidak banyak limbah yang pecah. Dalam pengendalian limbah cair, perusahaan mengalirkan air limbah ke saluran khusus (drainase tertutup), menyaring limbah cair agar tidak membawa sisa serbuk kayu, menggunakan air secukupnya agar tidak menimbulkan genangan, serta menjaga

area pencucian tetap bersih dan tidak becek. Dengan seluruh upaya tersebut, CV Tiram Sejahtera Mandiri berusaha menjalankan usaha pembibitan jamur yang tidak hanya produktif tetapi juga berkelanjutan dan harmonis dengan lingkungan sekitar.

E. Aspek Manajerial

Aspek manajerial membahas bagaimana perusahaan dikelola mulai dari struktur organisasi, pembagian tugas, sistem koordinasi, pengawasan, hingga pengambilan keputusan. Aspek ini memastikan setiap fungsi dalam perusahaan dapat berjalan efektif, efisien, dan terarah sesuai tujuan. Struktur organisasi CV Tiram Sejahtera Mandiri dirancang sederhana namun fungsional untuk memastikan koordinasi efisien pada tahap pembibitan. Di posisi puncak terdapat Direktur Utama yang menetapkan arah strategis dan kebijakan umum. Di bawahnya terdapat Manajer Produksi & Teknologi yang bertanggung jawab atas kegiatan teknis laboratorium, Manajer Pemasaran & Distribusi yang mengelola strategi pasar dan hubungan pelanggan, serta Manajer Keuangan & Administrasi yang mengurus pembukuan, anggaran, dan kepatuhan administratif. Unit operasional terdiri dari Staf Produksi (inokulasi, sterilisasi, inkubasi), Staf QC (quality control dan pencatatan batch), Staf Logistik (pengemasan dan pengiriman), dan Staf Administrasi (pencatatan pesanan dan inventaris). Pembagian tugas ditetapkan melalui uraian tugas tertulis (job description) untuk tiap posisi, sehingga tanggung jawab, wewenang, dan indikator kinerja masing-masing jabatan menjadi jelas dan terdokumentasi.

Gaya kepemimpinan yang dianut diarahkan pada kepemimpinan partisipatif dengan penekanan pada pembinaan teknis dan peningkatan kapasitas tim. Pemimpin bertindak sebagai fasilitator yang menetapkan target, menyediakan sumber daya, dan mendorong pemecahan masalah bersama. Keputusan strategis seperti penentuan kapasitas produksi, pembelian peralatan, atau inisiasi kemitraan bisnis dilakukan melalui rapat koordinasi manajemen yang melibatkan pemangku fungsi terkait, sehingga keputusan memiliki dasar data operasional dan mempertimbangkan aspek teknis, pemasaran, dan keuangan. Perencanaan pada CV Tiram Sejahtera Mandiri terbagi menjadi perencanaan strategis jangka menengah (3–5 tahun) dan perencanaan operasional tahunan/bulanan. Perencanaan strategis mencakup target kapasitas produksi, pengembangan produk bibit (strain unggul), ekspansi pasar regional, serta investasi peralatan. Perencanaan operasional merinci jadwal produksi batch, kebutuhan bahan

baku, jadwal sterilisasi, alokasi tenaga kerja, dan perencanaan distribusi. Semua rencana disertai forecast kebutuhan modal, estimasi biaya, serta skenario sensitivitas terhadap variabel kunci (misalnya tingkat kontaminasi dan harga bahan baku). SOP tertulis menjadi landasan operasional harian, meliputi prosedur pembuatan media, pengisian baglog/botol, sterilisasi, teknik inokulasi aseptik, prosedur inkubasi, serta mekanisme pengujian dan pemusnahan batch terkontaminasi. Selain SOP teknis, tersedia SOP administrasi untuk pengelolaan pesanan, stok bahan baku, pengemasan, dan pengiriman. Dokumentasi produksi disimpan rapi dalam log batch yang mencatat tanggal, operator, parameter sterilisasi, hasil QC, dan nomor batch sehingga pelacakan sumber masalah dan audit mutu menjadi mudah dilakukan.

Pengelolaan SDM meliputi proses rekrutmen berbasis kompetensi, orientasi kerja, pelatihan teknis, dan sistem penilaian kinerja berkala. Profil jabatan mensyaratkan keterampilan dasar mikrobiologi atau pengalaman praktis di budidaya jamur untuk posisi produksi. Program training awal fokus pada teknik aseptik, penanganan alat, dan keselamatan kerja; sedangkan training lanjutan meliputi troubleshooting kontaminasi, optimasi media, dan maintenance peralatan. Sistem remunerasi menggabungkan gaji tetap dengan insentif berbasis kinerja produksi dan kualitas untuk mendorong produktivitas dan kepatuhan pada SOP. Quality control diterapkan melalui titik kontrol kritis (critical control points) pada proses sterilisasi, inokulasi, dan inkubasi. Prosedur pengawasan melibatkan pemeriksaan visual harian, pengukuran parameter lingkungan (suhu, kelembapan), serta uji laboratorium sampel berkala untuk mendeteksi kontaminan. Hasil pengawasan dicatat pada dashboard internal yang digunakan manajemen untuk evaluasi mingguan dan pengambilan tindakan korektif. Mekanisme eskalasi ditetapkan sehingga apabila tingkat kontaminasi melewati ambang batas, produksi dapat dihentikan sementara dan investigasi teknis dilakukan. Penggunaan sistem sederhana berbasis spreadsheet atau perangkat lunak manajemen kecil membantu pencatatan pesanan, stok bahan baku, jadwal produksi, dan laporan keuangan dasar. Data produksi terintegrasi dengan data penjualan sehingga perencanaan bahan baku dan alokasi batch dapat diselaraskan dengan permintaan pasar. Sistem administrasi juga mengatur faktur, piutang, dan pengelolaan kas harian, serta memfasilitasi pelaporan pajak dan kepatuhan administratif.

Manajemen keuangan mencakup penyusunan anggaran tahunan, pengendalian biaya operasional (bahan baku, energi, gaji), serta monitoring arus kas. Proses pengadaan mengikuti prosedur pembelian yang disetujui manajer keuangan untuk menjaga transparansi. Laporan keuangan sederhana (neraca, rugi-laba, arus kas) disusun bulanan untuk membantu pengambilan keputusan dan evaluasi profitabilitas. Analisis biaya per batch dan per unit bibit dijadikan dasar penentuan harga jual dan strategi margin. Komunikasi internal diorganisir melalui jadwal rapat rutin mingguan antar-manajer dan briefing harian singkat untuk tim produksi. Saluran komunikasi operasional menggunakan grup pesan instan untuk koordinasi cepat, sedangkan dokumen resmi dan SOP disimpan di folder bersama yang dapat diakses tim. Mekanisme pelaporan masalah diformalkan agar setiap gangguan teknis atau operasional segera ditindaklanjuti oleh pihak terkait. Manajemen mendorong inovasi berupa percobaan strain unggul, optimasi media, dan penggunaan praktik hemat energi. Ada mekanisme uji coba terkontrol (pilot) sebelum setiap perubahan proses diimplementasikan secara luas. Selain itu, rencana pengembangan SDM termasuk program sertifikasi internal dan partisipasi tenaga kerja pada pelatihan eksternal yang relevan. Perusahaan memiliki rencana kontinjensi untuk skenario utama seperti kegagalan alat sterilisasi, lonjakan tingkat kontaminasi, atau gangguan suplai bahan baku. Rencana ini mencakup perawatan preventif alat, penyusunan kontrak pasokan alternatif, dan penjadwalan batch cadangan agar produksi tidak terganggu lama. Risiko operasional dimonitor secara berkala dan dianalisis untuk menyesuaikan kebijakan operasional serta alokasi cadangan dana darurat. Indikator kuantitatif dan kualitatif meliputi volume produksi, persentase batch bebas kontaminasi, waktu siklus produksi, tingkat pengembalian pelanggan, dan margin keuntungan. Hasil evaluasi menjadi dasar untuk program perbaikan berkelanjutan (continuous improvement) seperti revisi SOP, investasi peralatan, atau penyesuaian jadwal pelatihan. Manajemen memastikan kepatuhan administrasi usaha (NIB, izin usaha terkait) serta standar hygiene yang dianjurkan oleh otoritas setempat. Etika bisnis ditegakkan melalui kebijakan layanan pelanggan, jaminan kualitas, dan transparansi informasi produk kepada mitra dan konsumen.

F. Aspek Finansial dan Analisis SWOT

Aspek finansial dalam usaha pembibitan jamur bertujuan untuk mengetahui tingkat kelayakan usaha. Berdasarkan hasil analisis aspek finansial pada usaha pembibitan jamur CV Tiram Sejahtera Mandiri, diperoleh gambaran kelayakan usaha yang mencakup estimasi biaya operasional, proyeksi pendapatan, serta laba bersih bulanan. Analisis ini dilengkapi dengan metode kelayakan finansial seperti *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Benefit Cost Ratio* (BCR), serta ditinjau pula faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT) yang berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha. Secara ringkas, seluruh indikator kelayakan tersebut disajikan dalam tabel berikut.

Tabel 1. Estimasi Biaya Operasional

Komponen	Rincian	Nominal
Biaya Operasional Tetap per Bulan	Gaji 2 tenaga produksi	Rp3.000.000
	Listrik & air (sterilisasi & inkubasi)	Rp750.000
	Perawatan alat laboratorium & autoclave	Rp500.000
Biaya Operasional Variabel per Bulan	Bahan baku media (serbuk kayu, bekatul, kapur)	Rp1.000.000
	Plastik baglog + karet	Rp700.000
	Alkohol & bahan sanitasi	Rp300.000
	Transportasi distribusi	Rp500.000
Total Biaya Operasional per Bulan		Rp6.450.000
Pendapatan per Bulan	1.000 baglog × Rp7.000	Rp7.000.000
	100 baglog F3 × Rp12.000 (opsional)	Rp1.200.000
Total Pendapatan per Bulan		Rp8.200.000
Laba Bersih per Bulan	Rp8.200.000 – Rp6.450.000	Rp1.750.000

Tabel 2. Analisis Kelayakan Finansial

Metode	Hasil	Kriteria Kelayakan	Kesimpulan
<i>Payback Period</i> (PP)	6 bulan	PP < 2 tahun	LAYAK
<i>Net Present Value</i> (NPV)	Positif	NPV > 0	LAYAK
<i>Internal Rate of Return</i> (IRR)	> bunga bank	IRR > tingkat bunga	LAYAK
<i>Benefit Cost Ratio</i> (BCR)	> 1	BCR > 1	LAYAK

Analisa SWOT

Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang mempengaruhi keberlangsungan usaha pembibitan jamur tiram. Dengan memahami faktor-faktor ini, perusahaan dapat merumuskan strategi bisnis yang lebih efektif dan berkelanjutan.

Tabel 3. Faktor Strategi Internal

<i>Strengths (Kekuatan)</i>	<i>Weaknesses (Kelemahan)</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Permintaan baglog dan bibit jamur mengalami tren peningkatan yang stabil di masa depan 2. Proses produksi tidak memerlukan teknologi tinggi. 3. Modal awal relatif kecil dibandingkan agribisnis lain. 4. Kegiatan produksi dapat dilakukan di ruang sempit. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tingkat kontaminasi dapat mempengaruhi jumlah produksi. 2. Membutuhkan keterampilan teknis yang cukup tinggi. 3. Ketergantungan pada kondisi ruangan dan kebersihan. 4. ketergantungan yang cukup tinggi terhadap kondisi cuaca dan iklim lingkungan.
<i>Opportunities (Peluang)</i>	<i>Threats (Ancaman)</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Bertambahnya petani jamur di Jawa Tengah. 2. Permintaan pasar kuliner terhadap jamur terus meningkat. 3. Bisa dikembangkan ke produksi F2, F3, dan baglog premium. 4. Peluang kerja sama dengan UMKM makanan berbahan jamur. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persaingan dengan produsen baglog lain di wilayah sekitar. 2. Ketersediaan bahan baku serbuk kayu dapat fluktuatif. 3. Perubahan cuaca ekstrem dapat mengganggu inkubasi.

Berikut beberapa strategi yang dibuat dengan metode SWOT yaitu sebagai berikut:

Tabel 4. Strategi Analisis SWOT pada pembibitan jamur CV Tiram Sejahtera Mandiri

IFAS / EFAS	Kekuatan (<i>Strengths</i>)	Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)
Peluang (<i>Opportunities</i>)	<p>S1, S2 + O1, O2: Memaksimalkan penggunaan bahan baku lokal (serbuk gergaji, dedak) serta tingginya minat pasar terhadap produk organik untuk meningkatkan volume bibit yang dapat diproduksi.</p> <p>S1, S3 + O3: Menyediakan pelatihan dasar budidaya jamur bagi konsumen baru untuk memperluas pasar serta meningkatkan loyalitas pelanggan.</p>	<p>W1, W3 + O2: Mengajukan bantuan atau program pendampingan pemerintah untuk modernisasi ruang inkubasi dan peningkatan standar sanitasi bibit.</p> <p>W2 + O3, O4: Mengembangkan paket kemitraan dengan petani jamur pemula untuk menjaga stabilitas penjualan dan memperluas jaringan distribusi.</p>
Ancaman (<i>Threats</i>)	<p>S2, S3 + T1, T2: Meningkatkan pengendalian lingkungan (suhu, kelembapan, kebersihan) untuk meminimalkan kontaminasi selama masa inkubasi sebagai respons terhadap persaingan meningkat dan perubahan cuaca ekstrem.</p> <p>S1, S4 + T3, T4: Membangun citra produk melalui labeling bibit berkualitas, uji viabilitas rutin, dan transparansi proses produksi untuk meningkatkan kepercayaan pasar dan ketahanan bersaing.</p>	<p>W1, W2 + T1, T2: Menyusun SOP biosekuriti dan sistem monitoring harian guna menekan risiko kegagalan bibit serta menghadapi kompetitor dengan fasilitas yang lebih modern.</p> <p>W3 + T3, T4: Mengadakan pelatihan teknis bagi pekerja untuk meningkatkan efisiensi operasional serta mengurangi risiko kontaminasi dan penurunan daya hasil bibit.</p>

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis komprehensif terhadap berbagai aspek perancangan perusahaan, dapat disimpulkan bahwa rencana pendirian usaha pembibitan jamur tiram CV Tiram Sejahtera Mandiri di Karanganyar dinyatakan layak untuk dijalankan. Kesimpulan utama dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Kelayakan Operasional: Secara teknis, penggunaan teknologi sterilisasi autoklaf dan inokulasi aseptik berbasis *Laminar air flow* (LAF) mampu menjamin kualitas bibit F0, F1, dan F2 yang bebas kontaminasi. Penerapan product layout pada fasilitas produksi berhasil menciptakan alur kerja yang efisien dan meminimalkan risiko kontaminasi silang.

2. Strategi Pasar: Terdapat potensi pasar yang besar di wilayah Solo Raya. Strategi bauran pemasaran yang mengedepankan kualitas produk steril dan edukasi budidaya menjadi keunggulan kompetitif utama perusahaan dalam memenangkan kepercayaan petani jamur lokal.
3. Aspek Manajemen dan Lingkungan: Struktur organisasi yang ramping memungkinkan pengendalian mutu yang ketat pada titik kritis produksi. Selain itu, penerapan ekonomi sirkular melalui pengolahan limbah media menjadi pupuk organik membuktikan bahwa usaha ini memiliki dampak lingkungan yang positif dan berkelanjutan.
4. Prospek Finansial: Proyeksi indikator keuangan menunjukkan nilai investasi yang menguntungkan dengan tingkat pengembalian modal yang masuk akal, didorong oleh tingginya perputaran permintaan bibit produksi (F2).

Secara keseluruhan, CV Tiram Sejahtera Mandiri berpotensi menjadi penyedia bibit jamur terpercaya yang mampu mendukung produktivitas sektor hortikultura sekaligus meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat sekitar melalui penyerapan tenaga kerja dan pendampingan teknis budidaya.

DAFTAR REFERENSI

- [1] P. Budi Et Al., "Abdimas Galuh Training Of Oyster Mushroom Cultivation For Community Economic Improvement," Vol. 4, No. September, Pp. 611–622, 2022.
- [2] B. Cendawan, "Analisis Risiko Kegagalan Budidaya Jamur Tiram Pada Bintan Cendawan," Vol. 04, No. 01, Pp. 1–5, 2019.
- [3] W. A. Taufiq, "Strategi Pengembangan Potensi Pertanian Spesifik Dalam Rangka Meningkatkan Keunggulan Komparatif Daerah".
- [4] Sakdiah, S. (2024). Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Budidaya Jamur Tiram Di Desa Beririjarak Kecamatan Wanasaba Kabupaten Lombok Timur. *Society*, 15(1), 51-63.
- [5] Fatmawati, Erlin Widya, Indah Yuni Astuti, And Dwi Wulandari. "Pemberdayaan Masyarakat Melalui Kewirausahaan Budidaya Jamur Tiram Sebagai Sumber Pendapatan Alternatif." *Jurnal Abdimas Bina Bangsa* 6, No. 1 (2025): 740-749.
- [6] Shyntia, Maharani. "Analisis Kelayakan Finansial Dan Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Di Desa Sri Basuki Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur." (2025).
- [7] Hanifa, Hasna Hafidzatus. "Penggunaan Berbagai Komposisi Bahan Media Pembibitan F2 Jamur Tiram Putih (*Pleurotus Ostreatus*) Terhadap Pertumbuhan Miselium." Phd Diss., Polbangtan Malang, 2025.
- [8] Fathurrohman, Muhammad Khaeru, Abdullah Hadi, And Muhammad Faisal Aziz. "Studi Kelayakan Usaha Dan Analisis Swot Sebagai Upaya Dalam Mengembangkan Umkm Tempe Ucup Di Kota Serang." *Applied Research In Management And Business* 5, No. 2 (2025): 33-52.