



STRATEGI PENGEMBANGAN AGRO-EDUKASI BERBASIS BUDIDAYA JAMUR TIRAM

Fikri Fathul Najib¹, Budiyoko², Djeimy Kusnaman³

¹²³Universitas Jenderal Soedirman, Purwokerto Email:

²budiyoko@unsoed.ac.id

 [10.15408/saj.v4i2.39506](https://doi.org/10.15408/saj.v4i2.39506)

ABSTRACT

This study explores the development strategy of Jamur Borobudur, a micro, small, and medium enterprise (MSME) engaged in oyster mushroom cultivation and agro-education in the Borobudur area, Magelang, Indonesia. As the popularity of agrotourism increases, Jamur Borobudur has transitioned from a traditional farming operation to an agro-educational site offering visitors insights into mushroom cultivation. This transformation aims to enhance business sustainability and capitalize on its strategic location near Borobudur Temple, a key tourist destination. A SWOT analysis was employed to assess internal and external factors impacting the enterprise's growth. Key strategies identified include strengthening partnerships with local businesses, increasing production efficiency through modern techniques, and expanding digital marketing efforts. The novelty of this study lies in its emphasis on integrating mushroom farming with agro-educational tourism, providing a unique business model that enhances both economic resilience and environmental awareness.

Keywords: oyster mushroom; agro-education; agrotourism; SWOT analysis; borobudur

ABSTRAK

Penelitian ini mengkaji strategi pengembangan UMKM Jamur Borobudur, sebuah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang bergerak di bidang budidaya jamur tiram dan agro-edukasi di kawasan Borobudur, Magelang, Indonesia. Seiring dengan meningkatnya popularitas agrowisata, Jamur Borobudur telah bertransformasi dari usaha pertanian tradisional menjadi wahana agro-edukasi yang memberikan wawasan kepada pengunjung tentang budidaya jamur. Transformasi ini bertujuan untuk meningkatkan keberlanjutan usaha dan memanfaatkan lokasinya yang strategis dekat Candi Borobudur, salah satu destinasi wisata utama. Analisis SWOT digunakan untuk menilai faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pertumbuhan usaha. Strategi kunci yang diidentifikasi meliputi penguatan kemitraan dengan bisnis lokal, peningkatan efisiensi produksi melalui teknik modern, dan perluasan pemasaran digital. Unsur kebaruan dari penelitian ini terletak pada penekanan integrasi antara budidaya jamur dan wisata agro-edukasi, yang memberikan model bisnis unik untuk meningkatkan ketahanan ekonomi dan kesadaran lingkungan.

Kata Kunci: jamur tiram; agro-edukasi; agrowisata; analisis swot; borobudur

PENDAHULUAN

Pertanian menjadi salah satu sektor yang memiliki kontribusi signifikan dalam perekonomian Indonesia. Pada tahun 2023 lalu sektor pertanian menyumbang sebanyak 13,02 persen terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional (Kementerian Pertanian, 2023). Kontribusi tersebut berasal dari beberapa sub sektor, yaitu tanaman pangan, perkebunan, hortikultura, peternakan, perikanan, dan kehutanan. Pada tahun 2023, perkebunan merupakan sub sektor penyumbang terbesar dalam PDB Indonesia, yaitu mencapai 3,76 persen. Selanjutnya diikuti oleh tanaman pangan, peternakan, dan hortikultura dengan persentase masing-masing sebesar 2,32 persen, 1,52 persen dan 1,44 persen (Kementerian Pertanian, 2023).

Salah satu komoditas pertanian, khususnya dari sub sektor hortikultura yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan adalah jamur (Jamili 2022; Wijaya 2021). Komoditas jamur potensial untuk dikembangkan bagi pemenuhan kebutuhan konsumsi pangan sehari-hari atau sebagai bahan dasar dalam senyawa obat-obatan (Angelin et al., 2022; Kadaryati et al., 2021; Posangi & Bara, 2014). Pada tahun 2023, produksi jamur di Indonesia mencapai 63.155 ton, dengan luas panen sebesar 270 Ha (Kementerian Pertanian, 2024). Saat ini jamur menjadi salah satu komoditas ekspor dengan negara tujuan utama Korea, Jepang, China, Timur Tengah, Rusia, Perancis, Jerman, dan Amerika Serikat (Kementerian Pertanian, 2020).

Jamur tiram putih (*Pleurotus ostreatus*) merupakan salah satu jenis jamur yang banyak dibudidayakan oleh masyarakat Indonesia (Canti et al., 2022; Triono, 2020). Produksi jamur tiram Indonesia pada tahun 2023 mencapai 53.787 ton, mengalami peningkatan sebesar 1,92 persen dibandingkan tahun sebelumnya (Kementerian Pertanian, 2024). Usaha jamur tiram memiliki prospek yang besar, karena dapat dibudidayakan dengan teknik yang sederhana (Thamrin et al., 2021), dan memiliki permintaan yang tinggi (Fivintari et al., 2021). Meskipun demikian, potensi ini belum sepenuhnya dimanfaatkan dengan baik.

Sebagian besar Masyarakat hanya fokus membudidayakan jamur tiram sebagai bahan pangan, dengan cara menjual hasil panen jamur secara mentah tanpa memanfaatkan peluang yang bisa dioptimalkan untuk meningkatkan nilai tambah jamur tersebut (Hayati et al., 2023; Putri, 2020).

Pengembangan usaha budidaya jamur tiram yang diintegrasikan dengan aktivitas wisata edukasi dapat menjadi peluang yang menjanjikan. Aktivitas agrowisata atau agro-edukasi semakin diminati dalam beberapa waktu terakhir (Palit et al., 2017). Jumlah objek agrowisata atau agro-edukasi juga terus menunjukkan peningkatan (Kurniasanti, 2019; Naibaho & Nuswantara, 2023; Salmah et al., 2021). Salah satu pelaku usaha yang bergerak di bidang budidaya dan agro-edukasi jamur yaitu Jamur Borobudur yang berada di Kabupaten Magelang, Jawa Tengah. Jamur Borobudur merupakan salah satu usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang berupaya mengoptimalkan aktivitas budidaya jamur melalui integrasi dengan aktivitas wisata pendidikan. Artikel ini akan mengkaji strategi pengembangan UMKM Jamur Borobudur sebagai upaya untuk mengoptimalkan transformasi menjadi wahana agro- edukasi di Kabupaten Magelang.

METODE

Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan studi kasus di UMKM Jamur Borobudur yang berada di Kabupaten Magelang. Pemilihan lokasi ini dilakukan secara sengaja, mengingat usaha agro- edukasi ini sedang berkembang dan berada di kawasan wisata strategis nasional Candi Borobudur. Selain itu, Jamur Borobudur juga menjadi satu-satunya wahana agro-edukasi yang memberikan layanan wisata berbasis jamur di sekitar kawasan Candi Borobudur.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Pengambilan data primer dilakukan melalui wawancara mendalam dengan pemilik, manajer, dan karyawan

UMKM Jamur Borobudur. Jumlah responden dalam penelitian ini sebanyak 15 orang. Proses pengambilan data dilakukan pada bulan September – Desember 2023. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari berbagai publikasi ilmiah dan literatur yang relevan.

Untuk memperoleh strategi pengembangan UMKM Jamur Borobudur sebagai wahana agro-edukasi, data yang dikumpulkan dianalisis dengan metode SWOT (*strength, opportunities, weaknesses, threats*). Analisis SWOT merupakan salah satu metode dalam perencanaan strategis organisasi, yang dilakukan berdasarkan faktor eksternal dan faktor internal dari organisasi tersebut (Rochman, 2019). Analisis SWOT menitikberatkan pada identifikasi berbagai faktor internal dan eksternal secara sistematis, yang kemudian dirumuskan menjadi strategi organisasi (Mukhlisin & Hidayat Pasaribu, 2020). Dalam penelitian ini, analisis SWOT yang dilakukan melalui tiga tahap, yaitu pengumpulan data, analisis, dan pengambilan keputusan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil UMKM Jamur Borobudur

Jamur Borobudur merupakan UMKM yang didirikan pada tahun 2013. Usaha ini masih dikelola dengan manajemen sederhana. Aktivitas utama dari UMKM ini adalah budidaya jamur, penjualan baglog jamur, dan pengolahan jamur tiram menjadi keripik. Budidaya jamur tiram merupakan aktivitas pertama yang dilakukan oleh UMKM Jamur Borobudur. Pada awalnya jamur yang dihasilkan dijual dalam bentuk segar, namun pada saat ini sebagian besar produksi jamur diolah menjadi keripik. Jamur Borobudur juga memproduksi baglog jamur yang siap dibudidayakan. Baglog ini ditujukan bagi petani atau masyarakat yang ingin membudidayakan jamur secara mandiri

Dalam beberapa tahun terakhir, aktivitas di Jamur Borobudur mengalami diversifikasi. Selain kegiatan budidaya dan produksi

keripik jamur, UMKM ini juga mulai menyediakan kegiatan agrowisata/ agro-edukasi tentang jamur. Perkembangan kawasan Candi Borobudur sebagai salah satu destinasi wisata prioritas di Indonesia, memberikan pengaruh positif terhadap aktivitas usaha UMKM Jamur Borobudur. Lokasi Jamur Borobudur yang tidak jauh dari Candi Borobudur, menjadikan usaha ini terus melakukan pembenahan dan transformasi, dari fokus ke budidaya menjadi agro- edukasi.

Transformasi dan diversifikasi ini terbukti cukup efektif dalam meningkatkan pertumbuhan usaha UMKM Jamur Borobudur. Dalam beberapa tahun terakhir jumlah kunjungan wisatawan ke Jamur Borobudur menunjukkan peningkatan. Jumlah rata-rata pengunjung Jamur Borobudur dalam satu bulan mencapai 3.000 orang, sehingga dalam setahun selama periode tahun 2023 lalu, jumlah kunjungan kurang lebih berjumlah 36.000 orang. Jumlah tersebut bersifat perkiraan, karena Jamur Borobudur belum melakukan pendataan atau pencatatan terhadap pengunjung yang datang. Jamur Borobudur menawarkan atraksi edukasi seputar budidaya jamur dan pengalaman belanja produk olahan jamur. Pengunjung yang datang ke Jamur Borobudur biasanya berupa rombongan, dalam bentuk paket wisata ke beberapa lokasi di sekitar Candi Borobudur. Atraksi wisata yang menarik, yang menawarkan edukasi tentang jamur, serta lokasi yang berdekatan dengan kawasan Candi Borobudur menjadikan usaha ini terus berkembang.

Sebagai penunjang aktivitas usahanya, UMKM Jamur Borobudur menjalin kerjasama dengan berbagai pihak. Untuk menunjang aktivitas produksi jamur dan keripik jamur, UMKM Jamur Borobudur memiliki kerjasama dengan beberapa restoran dan hotel di sekitar Magelang dan Yogyakarta untuk memasarkan produk olahan keripik jamur. Selain itu, Jamur Borobudur juga memiliki kerjasama dengan petani mitra untuk memasok bahan baku jamur segar apabila kebutuhan sedang tinggi. Petani mitra itu juga menjadi

konsumen bagi baglog yang dihasilkan oleh Jamur Borobudur. Kerjasama antara Jamur Borobudur dengan petani mitra ini menjadi semacam simbiosis mutualiasme. Petani yang seringkali terkendala akses permodalan (Yoko & Prayoga, 2019), menjadi terbantu melalui kerjasama ini. Sementara itu, pengembangan lini bisnis agro-edukasi Jamur Borobudur dilakukan melalui kerjasama atau kemitraan dengan berbagai pihak, seperti operator penyedia paket wisata dan agen perjalanan wisata. Pola kemitraan ini memiliki peran strategi untuk menjaga keberlanjutan usaha dari UMKM seperti Jamur Borobudur (Budiyoko et al., 2024; Muchtar et al., 2019).

Strategi Pengembangan UMKM Jamur Borobudur Sebagai Wahana Agro-edukasi

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik dan manajer Jamur Borobudur, salah satu strategi penting dalam pengembangan usaha Jamur Borobudur adalah kemitraan. Dalam hal ini Jamur Borobudur menjalin kemitraan dan kerjasama dengan berbagai pihak, seperti petani, pemasok bahan baku produksi, perusahaan ekspedisi, penyedia jasa wisata Candi Borobudur, hotel dan restoran di sekitar Candi Borobudur dan Kabupaten Magelang. Mengacu pada hasil analisis SWOT, *strength* atau kekuatan yang dimiliki oleh Jamur Borobudur adalah sudah memiliki kerja sama dengan berbagai pihak dan menjadi pelanggan tetap untuk produk yang dihasilkan, budidaya sudah berjalan optimal, lokasi usaha yang strategis, dan memiliki sumber daya manusia (SDM) yang berpengalaman. Sementara itu, *weakness* atau kelemahan dari UMKM ini adalah manajemen internal yang belum baik, kapasitas produksi yang terbatas, karakteristik jamur yang mudah rusak, inovasi yang masih terbatas, dan kegiatan promosi yang belum optimal. Dari sisi eksternal, berbagai *opportunities* atau peluang yang dimiliki oleh Jamur Borobudur antara lain tren konsumsi jamur tiram yang terus meningkat, jumlah kunjungan wisatawan ke Candi Borobudur yang terus meningkat, dan peluang inovasi produk olahan jamur dan layanan agro-edukasi/ agrowisata yang masih terbuka. Tidak hanya

peluang, pengembangan usaha Jamur Borobudur juga menghadapi berbagai ancaman atau *threat*, diantaranya perubahan cuaca yang tidak menentu mempengaruhi produksi jamur, perubahan selera konsumen terhadap konsumsi jamur dan preferensi wisata, fluktuasi harga bahan baku, dan potensi kompetitor usaha sejenis. Secara lebih rinci, hasil analisis SWOT strategi pengembangan agro-edukasi Jamur Borobudur disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Matriks Analisis SWOT

Analisis SWOT	<i>Strength</i>	<i>Weakness</i>
	Sudah memiliki kerja sama dengan berbagai pihak dan menjadi pelanggan tetap untuk produk yang dihasilkan (S1) Budidaya sudah berjalan cukup optimal (S2) Lokasi usaha yang strategis (S3) Memiliki sumber daya manusia (SDM) yang berpengalaman, khususnya di bagian budidaya dan produksi pangan olahan jamur (S4)	Manajemen internal yang belum baik (W1) Kapasitas produksi yang terbatas (W2) Karakteristik jamur yang mudah rusak (W3) Inovasi masih terbatas (W4) Kegiatan promosi yang belum optimal (W5)
<i>Opportunities</i>	<i>Strategi SO</i>	<i>Strategi WO</i>
Tren konsumsi jamur tiram terus meningkat (O1) Jumlah kunjungan wisatawan ke Borobudur terus meningkat (O2) Peluang inovasi produk olahan jamur dan	Menjaga relasi atau hubungan baik dengan mitra eksisting (S1, S2, O1, O2, O3) Perawatan kumbung jamur/rumah jamur dengan konsisten untuk menjaga kapasitas produksi atau (S1, S2, S4, O1)	Meningkatkan kerja sama dengan mitra bisnis baru untuk membantu proses produksi dan pemasaran dalam skala besar (W1, W2, W3, W4, O1, O2, O3) Menciptakan inovasi produk baru/diversifikasi untuk mengurangi risiko kerusakan jamur dan meningkatkan nilai jual

layanan agro- edukasi/ agrowisata yang masih terbuka (O3)	Peningkatan kapasitas SDM untuk pengembangan jasa wisata edukasi (S3, S4, O2)	jamur (W3, W4, O1, O3) Melakukan <i>branding</i> usaha dan optimalisasi digital <i>marketing</i> serta kunjungan wisatawan di sekitar Candi borobudur (W5, O3)
Threats	Strategi ST	Strategi WT
Perubahan cuaca yang tidak menentu mempengaruhi produksi jamur (T1)	Riset pasar untuk mengembangkan inovasi produk olahan jamur dan jasa wisata, sesuai dengan selera konsumen. (S1, T2, T4)	Meningkatkan kualitas manajemen internal perusahaan (W1, W2, W4, W5, T2) Bekerja sama dengan <i>supplier</i> bahan baku untuk
Perubahan selera konsumen terhadap konsumsi jamur dan preferensi wisata (T2)	Penerapan manajemen logistik untuk menyiasati fluktuasi harga bahan baku (S4, T3, T4)	mengurangi biaya pengeluaran (W1, W2, T3, T4) Melakukan evaluasi kinerja perusahaan untuk membantu pengambilan keputusan terkait manajemen internal
Tidak stabilnya harga bahan baku (T3)		dalam membantu operasional perusahaan (W1, W2, W4, W5, T1, T2, T3)
Potensi kompetitor usaha sejenis (T4)		

1. Strategi SO (*Strengths- Opportunities*)

Sebagai upaya untuk mengoptimalkan kekuatan internal dan peluang yang ada, setidaknya terdapat tiga strategi utama yang dapat diprioritaskan oleh Jamur Borobudur, yaitu menjaga relasi dan hubungan baik dengan mitra eksisting, melakukan perawatan kumbung/rumah jamur dengan konsisten untuk menjaga atau bahkan meningkatkan produksi jamur, serta meningkatkan kapasitas SDM khususnya di bidang pengembangan atraksi jasa wisata edukasi. Salah satu kekuatan yang dimiliki Jamur Borobudur adalah memiliki kerjasama dengan beberapa pihak terkait. Kerjasama ini berpengaruh

secara positif terhadap pertumbuhan usaha, baik dari aspek produksi produk olahan jamur maupun kunjungan wisatawan. Oleh karena itu Jamur Borobudur perlu merawat kerjasama dengan mitra yang sudah ada, sehingga dapat meningkatkan daya saing, memperbesar peluang perluasan pangsa pasar, mengoptimalkan upaya promosi dan pemasaran, serta mengurangi risiko pesaing usaha sejenis (Hanggara, 2018; Ramadhanti & Ihsannudin, 2022; Widiawati & Wibowo, 2024).

Selain itu, kegiatan perawatan kumbung jamur juga perlu menjadi prioritas, mengingat inti dari bisnis Jamur Borobudur terletak di aktivitas budidaya ini. Kegiatan perawatan kumbung jamur harus dilakukan secara konsisten untuk menjaga dan menghasilkan jamur berkualitas secara berkelanjutan (Nareswari et al., 2019), yang kemudian diolah menjadi produk dan memenuhi target produksi jamur. Jamur Borobudur juga perlu melakukan inovasi dan *upgrade* pola budidaya jamur yang lebih modern, dengan mengadopsi penerapan teknologi yang *up to date*, seperti penerapan *internet of things* untuk pemantauan kumbung jamur (Padillah et al., 2023; Sobari & Munandar, 2023). Upaya ini diharapkan dapat menunjang proses produksi dengan efektivitas dan efisiensi yang lebih tinggi. Budidaya jamur yang optimal dengan teknologi modern juga dapat menambah daya tarik dari Jamur Borobudur. Pola budidaya modern ini dapat menarik minat orang untuk berkunjung, baik untuk tujuan wisata maupun belajar (Maulida, 2019). Implementasi strategi ini dapat dilakukan diantaranya melalui kerjasama dengan perguruan tinggi melalui adopsi hasil riset atau kerjasama dunia usaha-dunia industri (DUDI), sehingga tidak memberatkan dari sisi biaya.

Strategi ketiga yang perlu diperhatikan oleh UMKM Jamur Borobudur adalah peningkatan kapasitas SDM, khususnya di bidang pengembangan atraksi jasa wisata agro-edukasi. Pelatihan dan pengembangan keterampilan SDM yang berfokus pada pengelolaan pengalaman wisata dapat membantu menciptakan pengalaman unik bagi pengunjung. Selain itu, SDM yang terlatih dalam komunikasi

efektif, *hospitality*, dan pengetahuan mendalam tentang budidaya jamur akan mampu memberikan layanan berkualitas dan mendukung kegiatan edukasi wisata yang menarik dan informatif (Kurniawan & Abidin, 2020; Setiawan, 2022). Dengan demikian, wisatawan tidak hanya mendapatkan hiburan, tetapi juga memperoleh wawasan yang mendalam mengenai proses budidaya jamur dan manfaatnya. Inisiatif ini dapat meningkatkan daya tarik wisata agro-edukasi yang ditawarkan (Sukmadewi et al., 2024), memperkuat citra positif UMKM (Utari & Dewi, 2014), dan pada akhirnya meningkatkan pendapatan melalui kunjungan yang lebih tinggi dan loyalitas pengunjung yang lebih kuat (Husodho, 2015; Muis, 2023; Taka, 2023).

2. Strategi WO (*Weakness-Opportunities*)

Untuk mengatasi kelemahan dari sisi internal dan menangkap peluang yang ada, setidaknya terdapat tiga strategi yang dapat dikembangkan oleh Jamur Borobudur, yaitu: (a) meningkatkan kerja sama dengan mitra bisnis baru, (b) menciptakan inovasi produk baru/diversifikasi produk dan jasa layanan, dan (c) optimalisasi pemasaran secara digital. Meskipun telah memiliki mitra yang cukup banyak, Jamur Borobudur perlu memperbanyak kerjasama dengan mitra potensial baru. Hal ini untuk mendorong pertumbuhan usaha (Maulana & Nurhayati, 2023), baik untuk produksi maupun pemasaran produk olahan jamur dan agro-edukasi jamur. Beberapa mitra potensial yang dapat diajak kerjasama antara lain toko oleh-oleh/cinderamata, sekolah dan lembaga pendidikan, *travel agent*, serta hotel dan restoran.

UMKM Jamur Borobudur juga perlu melakukan inovasi dan pengembangan produk, khususnya terhadap produk makanan olahan jamur. Inovasi dan diversifikasi produk ini bertujuan memberikan pilihan yang beragam kepada konsumen, sehingga dapat memenuhi kebutuhan mereka, serta memberikan daya tarik untuk melakukan pembelian ulang produk tersebut (Sutrisno & Darmawan, 2022; Syafi'i et al., 2023). Inovasi dan variasi produk juga merupakan jawaban

yang dapat digunakan untuk mengatasi permasalahan kerusakan jamur dan peningkatan nilai jual jamur (Triono, 2020). Diversifikasi produk merupakan hal yang penting untuk menunjang keberlanjutan usaha (Sagaf et al., 2022), selain mengatasi masalah risiko kerusakan jamur, peningkatan nilai jual, dan perubahan selera konsumen. Hal ini juga dapat memberikan warna baru bagi perusahaan dan mengurangi tingkat kompetensi. Beberapa produk yang dihasilkan Jamur Borobudur terbilang menarik untuk produk olahan jamur, akan tetapi produk tersebut memiliki kelemahan yaitu kurang variatif sehingga mungkin dapat ditambahkan beberapa variasi seperti rasa, bentuk, kemasan, atau ukuran kemasan yang lebih praktis, sehingga menarik daya beli pengunjung. Selain itu, Jamur Borobudur juga dapat mengembangkan usaha restoran olahan jamur yang menyediakan berbagai olahan makanan berbahan dasar jamur.

Strategi ketiga yang tidak kalah penting adalah mengoptimalkan pemasaran secara digital atau *digital marketing*. Salah satu bentuk digital marketing yang dapat diterapkan yaitu dengan menggunakan media sosial, seperti instagram, facebook, whatsapp, dan tiktok untuk kegiatan promosi. Selain penggunaan media sosial, solusi yang dapat diambil Jamur Borobudur untuk mengoptimalkan kegiatan promosi yaitu dengan merekrut sumber daya manusia (SDM) yang berpengalaman dan memiliki tugas untuk mengelola media sosial yang dimiliki. Penerapan digital marketing ini diharapkan dapat meningkatkan pemasaran produk dan jasa dari Jamur Borobudur (Sari et al., 2022; Sari et al., 2023), baik penjualan produk keripik jamur maupun jumlah kunjungan wisatawan ke Jamur Borobudur.

3. Strategi ST (*Strengths-Threats*)

Strategi yang dapat diterapkan UMKM Jamur Borobudur untuk mengoptimalkan kekuatan dalam menghadapi ancaman eksternal adalah: (a) meningkatkan hubungan kerja sama dengan pelanggan tetap dan mitra serta berinovasi terhadap perubahan selera

konsumen; (b) penerapan manajemen logistik untuk menyiasati fluktuasi harga bahan baku; dan (c) inovasi layanan dan jasa. Upaya meningkatkan kerjasama dengan pelanggan tetap dan mitra tidak hanya berpengaruh terhadap pendapatan perusahaan, tetapi juga menjadi elemen yang dapat membantu perusahaan dalam melakukan evaluasi kinerja dan menyesuaikan selera konsumen. Melalui mitra penyedia jasa wisata, Jamur Borobudur dapat mengetahui kelemahan pada bidang wisata yang disajikan. Selain itu, melalui interaksi dan umpan balik dari pelanggan, juga dapat mengetahui kelemahan produk, layanan, dan jasa yang diberikan (Imhar & Lina Lestari, 2022).

Untuk mengatasi fluktuasi harga bahan baku produksi, Jamur Borobudur dapat menerapkan manajemen logistik dan stok (Nuraeni & Santoso, 2024), meskipun dalam skala sederhana. Kenaikan harga bahan baku sering kali tidak dapat diprediksi atau ditentukan sehingga perlu adanya penerapan manajemen yang baik untuk mengatasi hal tersebut dan mengatasi ancaman tidak stabilnya harga bahan baku. Salah satu cara yang dapat dilakukan yaitu dengan pemanfaatan harga bahan baku pada posisi terendah, pada saat harga bahan baku mengalami penurunan harga maka dapat dilakukan pembelian dengan jumlah diatas pembelian yang ditentukan sebelumnya. Hal ini dimaksudkan untuk melakukan stok bahan baku sehingga apabila bahan baku mengalami kenaikan maka perusahaan memiliki pasokan bahan baku dari stok yang telah dibuat.

Selanjutnya, inovasi layanan dan jasa merupakan salah satu faktor penting yang menunjang keberlangsungan suatu usaha (Aidhi et al., 2023; Badawi & Nugroho, 2022). Oleh karena itu diperlukan inovasi dan perbaikan layanan dan jasa secara kontinyu untuk memberikan pengalaman terbaik kepada pengunjung atau konsumen. Inovasi layanan pada usaha Jamur Borobudur dapat dilakukan melalui membangun kesan yang berbeda, misalnya dengan melalui interaksi langsung dengan jamur, kegiatan petik/panen jamur,

membuat media budidaya jamur secara langsung, atau kegiatan memasak jamur yang dapat dilakukan langsung oleh pengunjung.

4. Strategi WT (Weakness-Threats)

Sebagai upaya untuk mengatasi kelemahan dari sisi internal dan ancaman dari luar, setidaknya terdapat tiga strategi yang dapat diterapkan oleh Jamur Borobudur, yaitu (a) meningkatkan kualitas manajemen internal Perusahaan; (b) bekerja sama dengan *supplier* bahan baku; (c) melakukan evaluasi kinerja perusahaan. Berdasarkan hasil identifikasi, salah satu kelemahan dari Jamur Borobudur adalah manajemen internal yang masih kurang baik. Dalam praktiknya karyawan sering menjalankan lebih dari satu tugas, sehingga dapat mengganggu operasional perusahaan. Untuk mengatasi masalah tersebut maka perusahaan dapat membentuk program seperti pelatihan kepada tenaga kerja, *reward* kepada tenaga kerja dan rekrutmen tenaga kerja yang berkualitas dan berpengalaman dalam manajemen usaha kecil. Langkah ini juga dapat meningkatkan kapasitas, motivasi dan kinerja karyawan (Khaeruman & Hartoko, 2021; Muslim, 2021; Sari et al., 2023).

Sementara itu, untuk mengatasi persoalan tidak stabilnya harga bahan baku, seperti minyak goreng dan tepung, serta menekan biaya input, Jamur Borobudur dapat menjalin kerjasama dengan *supplier* bahan baku. Selama ini proses pembelian bahan baku masih dilakukan melalui transaksi jual beli dengan pedagang di pasar lokal, sehingga jumlah input yang tersedia terbatas dengan harga yang cenderung mahal. Solusi yang dapat diambil yaitu dengan menjalin kerjasama dengan penyedia atau *supplier* bahan baku yang relatif memiliki stok dan harga stabil untuk pengadaan bahan baku.

Jamur Borobudur juga dipandang perlu untuk melakukan evaluasi kinerja perusahaan untuk membantu pengambilan keputusan terkait manajemen internal dalam membantu operasional perusahaan (Widilanie & Manuputty, 2019). Melalui evaluasi kinerja perusahaan maka dapat membantu mengetahui hal yang perlu

dipertimbangkan untuk dilakukan perubahan, evaluasi perusahaan dapat dilakukan dengan mendatangkan konsultan usaha dari luar apabila manajemen internal mengalami kesulitan dalam proses pengambilan keputusan.

KESIMPULAN

Penelitian ini menyoroti keberhasilan transformasi Jamur Borobudur dari usaha budidaya jamur skala kecil menjadi platform agro-edukasi. Perubahan ini telah meningkatkan keberlanjutan bisnis dengan memanfaatkan peluang pariwisata di sekitar Candi Borobudur. Analisis SWOT mengidentifikasi strategi penting untuk mengoptimalkan transformasi ini, termasuk menjaga kemitraan yang kuat, memperbaiki manajemen internal, dan memperluas pemasaran digital. Integrasi antara agro-edukasi dan pertanian tradisional merupakan pendekatan baru yang menambah nilai pada bisnis ini sambil mempromosikan pariwisata berkelanjutan. Dengan menerapkan teknologi modern dalam budidaya jamur dan meningkatkan pengalaman pengunjung, Jamur Borobudur berhasil menciptakan penawaran unik yang membedakannya dari pesaing, serta memposisikan diri sebagai pemimpin dalam wisata agro-edukasi di wilayah tersebut. Model bisnis ini dapat menjadi acuan bagi usaha sejenis yang ingin menggabungkan pertanian dan pendidikan untuk mendukung perekonomian lokal dan kelestarian lingkungan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aidhi, A. A., Harahap, M. A. K., Rukmana, A. Y., Palembang, S. P., & Bakri, A. A. (2023). Peningkatan Daya Saing Ekonomi melalui peranan Inovasi. *Jurnal Multidisiplin West Science*, 2(02), 118–134. <https://doi.org/10.58812/jmws.v2i02.229>
- Angelin, M., Endey, B., Patading, G. F., Kolondam, B. J., & Tangapo, A. M. (2022). Isolasi dan Uji Aktivitas Antibakteri dari Jamur Endofit Daun Leilem (*Clerodendrum minahassae* L.). *Jurnal Bios Logos*, 12(1), 62. <https://doi.org/10.35799/jbl.v12i1.39529>
- Badawi, A., & Nugroho, L. (2022). Keberlangsungan Usaha Melalui Peningkatan Kualitas SDM Untuk Menciptakan Prilaku Inovatif Dalam Pengembangan Produk Pada UMKM Kelurahan Meruya Utara. *Akuntansi Dan Humaniora: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 140–144. <https://doi.org/10.38142/ahjpm.v1i2.348>
- Budiyoko, B., Prayoga, A., Rusdah, R., Mehmet Sitki İlkey, Abdulhakim Madiyoh, Satriana, E. D., & Afrianto, W. F. (2024). Business Model

- for Small-Scale Artisan Tea Family Business. *TIJAB (The International Journal of Applied Business)*, 8(1), 70–87. <https://doi.org/10.20473/tijab.v8.i1.2024.44036>
- Canti, M., Hartanti, A. T., Subali, D., Christos, R. E., Givianty, V. T., & Christina, I. (2022). Pelatihan Budi Daya Jamur Tiram Untuk Peningkatan Ekonomi Masyarakat. *Abdimas Galuh*, 4(2), 611. <https://doi.org/10.25157/ag.v4i2.7309>
- Fivintari, F. R., Wulandari, R., & Wijaya, O. (2021). Pendampingan Pengembangan Usaha Agribisnis Jamur Tiram sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Keluarga. *Community Empowerment*, 6(4), 641–648. <https://doi.org/10.31603/ce.4410>
- Hanggara, F. D. (2018). Pengembangan Model Bisnis Agrowisata Sebagai Upaya Peningkatan Potensi Desa Wisata (Studi Kasus: Desa Punten, Kota Batu) [Tesis Master, ITS].
- Hayati, B. N., Hutama, A. Y., Puspitasari, I., & Khatulistiwa, N. (2023). Pemberdayaan Masyarakat Pada Program CSR Satu Padu Melalui Budidaya Jamur. *Ininnawa Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2). <https://doi.org/10.26858/ininnawa.v1i2.574>
- Husodho, W. R. (2015). Pengaruh Kepuasan Pelanggan Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Obyek Wisata Dumilah Water Park Madiun. *Equilibrium: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Pembelajarannya*, 3(2). <https://doi.org/10.25273/equilibrium.v3i2.667>
- Imhar, & Lestari, L. (2022). Hubungan Antara Kualitas Pelayanan Dengan Perilaku Konsumen Pada Pt. Pratama Abadi Industri Tangerang. *Jurnal Publikasi Ekonomi Dan Akuntansi*, 2(3), 285–292. <https://doi.org/10.51903/jupea.v2i3.362>
- Jamili, A. (2022). Pemberdayaan Ekonomi Kelompok Tani Melalui Budidaya Jamur Merang di Desa Bilebante. *Alamtana: Jurnal Pengabdian Masyarakat Unw Mataram*, 3(3), 202–208. <https://doi.org/10.51673/jaltn.v3i3.1168>
- Kadaryati, S., Arinanti, M., & Afriani, Y. (2021). Uji Sensori dan Formulasi Produk Bumbu Penyedap Berbasis Jamur Tiram (Studi Pengembangan Produk Alternatif Monosodium Glutamate). *agriTECH*, 41(3), 285. <https://doi.org/10.22146/agritech.51356>
- Kementerian Pertanian. (2020). Budidaya Jamur Punya Potensi Ekspor Tinggi, Permintaan Terus Meningkat [Website]. <https://hortikultura.pertanian.go.id/?p=5457>

- Kementerian Pertanian. (2023). Analisis PDB Sektor Pertanian Tahun 2023. Kementerian Pertanian. https://satudata.pertanian.go.id/assets/docs/publikasi/Analisis_PDB_Sektor_Pertanian_2023.pdf
- Kementerian Pertanian. (2024). Angka Tetap Hortikultura Tahun 2023. Kementerian Pertanian. https://hortikultura.pertanian.go.id/wp-content/uploads/2024/04/buku_atap_2023.pdf
- Khaeruman, K., & Hartoko, G. (2021). Pelaksanaan Training Dalam Meningkatkan Kinerja Karyawan. *Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palopo*, 7(2), 91. <https://doi.org/10.35906/jurman.v7i2.931>
- Kurniasanti, S. A. (2019). Analisis Strategi Pengembangan Agrowisata Studi Kasus Kampung Petani Buah Jeruk Siam di Kecamatan Bangorejo—Banyuwangi. *Journal of Tourism and Creativity*, 3(1). <https://doi.org/10.19184/jtc.v3i1.13904>
- Kurniawan, D. A., & Abidin, M. Z. (2020). Strategi Pengembangan Wisata Kampoeng Durian Desa Ngrogung Kecamatan Ngebel Ponorogo melalui Analisis Matrik IFAS dan EFAS. *Al Tijarah*, 5(2), 93. <https://doi.org/10.21111/tijarah.v5i2.3706>
- Maulana, M. F., & Nurhayati. (2023). Pendampingan Peningkatan H.A.S Farm Cigugur Girang Kecamatan Parompong Melalui Pengembangan Bisnis Dalam Meningkatkan Daya Saing. *Dikmas: Jurnal Pendidikan Masyarakat Dan Pengabdian*, 3(3). <http://dx.doi.org/10.37905/dikmas.3.3.669-676.2023>
- Maulida, L. S. (2019). Peran Pengelola Agrowisata Dalam Mengentaskan Kemiskinan Masyarakat Pedesaan (Studi kasus di Desa Cihideung Kecamatan Parongpong Kabupaten Bandung Barat). *Comm-Edu (Community Education Journal)*, 2(1), 70. <https://doi.org/10.22460/comm-edu.v2i1.2445>
- Muchtar, M. K., Miyasto, M., & Rahardja, E. (2019). Pengaruh Orientasi Kewirausahaan, Knowledge Management, Dan Strategi Kemitraan Terhadap Keunggulan Bersaing Serta Implikasinya Pada Kinerja Perusahaan (Studi Pada UMKM Kerajinan Logam Kecamatan Cepogo Kabupaten Boyolali). *Jurnal Bisnis Strategi*, 27(2), 137. <https://doi.org/10.14710/jbs.27.2.137-149>
- Muis, A. M. (2023). Strategi City Branding “Republik Kopi” Bondowoso dalam Mendorong Umkm dan Meningkatkan Kunjungan

- Wisatawan. *Jurnal Kebijakan Pembangunan*, 18(2), 159–170.
<https://doi.org/10.47441/jkp.v18i2.329>
- Mukhlisin, A., & Hidayat Pasaribu, M. (2020). Analisis Swot dalam Membuat Keputusan dan Mengambil Kebijakan Yang Tepat. *Invention: Journal Research and Education Studies*, 1(1), 33–44.
<https://doi.org/10.51178/invention.v1i1.19>
- Muslim, A. (2021). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Perusahaan Perdagangan Dan Manufaktur Dalam Rangka Peningkatan Kapasitas UMKM Di DKI Jakarta. *Jurnal Komunitas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 85–88.
<https://doi.org/10.31334/jks.v4i1.1640>
- Naibaho, D. N., & Nuswantara, B. (2023). Hubungan Antara Bauran Pemasaran Dengan Minat Kunjungan Kembali Wisatawan Di Agrowisata Gunungsari Kopeng Kabupaten Semarang. *Ziraa'ah Majalah Ilmiah Pertanian*, 48(1), 1.
<https://doi.org/10.31602/zmip.v48i1.8935>
- Nareswari, W., Talkah, A., & Daroini, A. (2019). Strategi Pengembangan Budidaya Jamur Tiram Di Kabupaten Magetan. *AGRI-TEK: Jurnal Ilmu Pertanian, Kehutanan Dan Agroteknologi*, 20.
- Nuraeni, N., & Santoso, B. (2024). Peranan Manajemen Persediaan Bahan Baku terhadap Penjadwalan Produksi PT XYZ. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen (Jurbisman)*, 2(2).
- Padillah, R., Nurmasari, F., Napisah, S., & Wicaksono, H. (2023). Implementasi IOT Automatic Controlling System Dan Android Franchise System Di UMKM Jamur Tiram Desa Gintangan Untuk Berdaya Saing Global di Era Ekonomi Digital. *Jati Emas (Jurnal Aplikasi Teknik Dan Pengabdian Masyarakat)*, 7(3).
- Palit, I. G., Talumingan, C., & Rumagit, G. A. J. (2017). Strategi Pengembangan Kawasan Agrowisata Rurukan. *Agri-Sosioekonomi*, 13(2A), 21. <https://doi.org/10.35791/agrsossek.13.2A.2017.16558>
- Posangi, J., & Bara, R. A. (2014). Analisis Aktivitas Dari Jamur Endofit Yang Terdapat Dalam Tumbuhan Bakau *Avicennia marina* di Tasik Ria Minahasa. *Jurnal Pesisir Dan Laut Tropis*, 2(1), 30.
<https://doi.org/10.35800/jplt.2.1.2014.7345>
- Putri, L. D. (2020). Kampung Jamur Sebagai Bentuk Pemberdayaan Masyarakat Di Cikarau Kelurahan Dadok Tunggul Hitam Kecamatan Koto Tangah Kota Padang. *Comm-Edu (Community*

- Education Journal), 3(2), 138. <https://doi.org/10.22460/comm-edu.v3i2.4141>
- Ramadhanti, Y. C., & Ihsannudin, I. (2022). Model peningkatan daya saing UMKM minuman jamu tradisional di Kabupaten Pamekasan. *Agriscience*, 3(2), 283–306. <https://doi.org/10.21107/agriscience.v3i2.15529>
- Rochman, I. (2019). Analisis SWOT dalam Lembaga Pendidikan (Studi Kasus di SMP Islam Yogyakarta). *Al Iman Jurnal Keislaman Dan Kemasyarakatan*, 3(1).
- Sagaf, M., Setiyowati, D., Kusumodestoni, R. H., & Hidayat, S. (2022). Pengembangan Usaha Jamur Tiram Melalui Diversifikasi Produk Jamur Crispy di Batealit Jepara. *Abdimas Universal*, 4(2), 218–224. <https://doi.org/10.36277/abdimasuniversal.v4i2.226>
- Salmah, E., Yuniarti, T., & Handayani, T. (2021). Analisis Pengembangan Agrowisata Berbasis Partisipasi Masyarakat Lokal Di Kecamatan Gangga Kabupaten Lombok Utara. *Journal of Economics and Business*, 7(1), 1–17. <https://doi.org/10.29303/ekonobis.v7i1.66>
- Sari, H. P., Sholihah, M., & Kusuma, A. P. (2022). Pemberdayaan Kelompok Masyarakat Suryasari dalam meningkatkan pelayanan dan pemasaran Agrowisata Petik Belimbing melalui Model Eduwisata STAR (Sharing, Trying, and Adventuring) berbasis produk Nata de Averrhoa carambola. *Prima Abdika: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(3), 299–311. <https://doi.org/10.37478/abdika.v2i3.2092>
- Sari, M. W., Febriani, S., Hidayat, R. R., Nasti, R. A., & Ulfa, S. R. (2023). Memperkenalkan Reward Dalam Meningkatkan Kepuasan Kerja Menggunakan Etika Kerja Untuk Mencapai Kinerja Terbaik Pada “UMKM” Rumah Makan Andalas Raya. *Martabe: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(7). <http://dx.doi.org/10.31604/jpm.v6i7.2310-2314>
- Sari, N. L. T. T., Nizan, S., Anshori, W. A., Slamet, K., Pathurrozi, D., Dewi, I. K., Firdausi, R., Rismayanti, D., Nur'aini, A. R., & Putri, D. A. (2023). Sosialisasi Pemanfaatan Digital Marketing Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Umkm Untuk Pengembangan Agrowisata di Desa Sepakek Kecamatan Pringgarata Kabupaten Lombok Tengah Nusa Tenggara Barat. *Jurnal Wicara Desa*, 1(5), 797–803. <https://doi.org/10.29303/wicara.v1i4.3447>
- Setiawan, R. I. (2022). Pengembangan Sumber Daya Manusia di Bidang

- Pariwisata: Perspektif Potensi Wisata Daerah Berkembang. *Jurnal Penelitian Manajemen Terapan (PENATARAN)*, 1(1), 23–35.
- Sobari, D. I., & Munandar, H. (2023). Sistem Monitoring Kumbung Jamur Tiram Otomatis Berbasis IoT (Internet of Things) Menggunakan Metode K-Nearest Neighbour. *Jurnal Teknologi Dan Komunikasi STMIK Subang*, 16(1), 14–28. <https://doi.org/10.47561/a.v16i1.239>
- Sukmadewi, R., Abdul Muhyi, H., Chan, A., & Wulan Tresna, P. (2024). Analisis Competitive Advantage Dan Potensi Wisata Kawasan Agrowisata (Studi Pada Kawasan Wisata Ciwidey). *Jurnal Lentera Bisnis*, 13(2), 1106–1124. <https://doi.org/10.34127/jrlab.v13i2.1133>
- Sutrisno, R. I., & Darmawan, D. (2022). Pengaruh Promosi Penjualan, Diversifikasi Produk dan Harga terhadap Kepuasan Pelanggan. *Jurnal Manajemen, Bisnis Dan Kewirausahaan*, 2(1).
- Syafi'i, A., Shobichah, S., & Mulyani, M. (2023). Pengaruh Diversifikasi Produk Terhadap Pertumbuhan Dan Keunggulan Bersaing: Studi Kasus Pada Industri Makanan Dan Minuman. *Jurnal Impresi Indonesia*, 2(6), 592–599. <https://doi.org/10.58344/jii.v2i6.3140>
- Taka, L. (2023). Peningkatan Kapasitas Pelayanan Melalui Hospitality Training (Excellent Service) Bagi Pengelola Destinasi Wisata Wae Bobok. *Eastasouth Journal of Effective Community Services*, 1(03), 131–137. <https://doi.org/10.58812/ejecs.v1i03.96>
- Thamrin, Y. A., Abubakar, H., & Remmang, H. (2021). Analisis Bauran Pemasaran Jamur Tiram Di Kabupaten Pangkep. *Indonesian Journal of Business and Management*, 4(1), 53–57. <https://doi.org/10.35965/jbm.v4i1.1199>
- Triono, E. (2020). Budidaya Jamur Tiram dan Pengolahannya Sebagai Upaya Meningkatkan Ekonomi Kreatif Desa Kaulon. *Jurnal Karinov*, 3(2).
- Utari, T., & Dewi, P. M. (2014). Pengaruh Modal, Tingkat Pendidikan Dan Teknologi Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Ukm) Di Kawasan Imam Bonjol Denpasar Barat. *E-Jurnal EP Unud*, 3(12), 576–585.
- Widiawati, K., & Wibowo, D. A. (2024). Analisis Swot dan Strategi Business Model Canvas Sebagai Strategi Pengembangan Usaha “Asik-Asik Fried Chicken”: SWOT Analysis and Business Model Canvas as a Franchise Business Development Strategy “Asik-Asik Fried Chicken.” *Anterior Jurnal*, 23(2), 32–40.

<https://doi.org/10.33084/anterior.v23i2.6738>

- Widilanie, E., & Manuputty, A. D. (2019). Evaluasi Kinerja SI Project Management Menggunakan Framework Cobit 5 Subdomain MEA 01. *Jurnal Sitech: Sistem Informasi Dan Teknologi*, 2(1), 39–50. <https://doi.org/10.24176/sitech.v2i1.3160>
- Wijaya, N. Z. E. (2021). Peningkatan Produksi Jamur Tiram Cokelat Dengan Pembangunan Kubung Pada CV Asa Agro Corporation Kabupaten Cianjur [Skripsi, IPB University].
- Yoko, B., & Prayoga, A. (2019). Akses dan persepsi petani terhadap pembiayaan pertanian mikro syariah: Studi di Kabupaten Lampung Tengah. *Journal of Halal Product and Research*, 3(2).