

## **ABSTRAK**

Noris Ariska. (2023). *Analisis Peningkatan Bahan Baku Jamur Tiram Dalam Meningkatkan Pendapatan Petani Desa Lubuk Lancang Kecamatan Suak Tapeh*. SKRIPSI. Program studi ekonomi syariah. Fakultas ekonomi dan bisnis islam. Pembimbing (I) Dr. Rinol Sumantri. M.E.I (II) Mahmud Alfian Jamil. MIRKH.

Usaha jamur tiram yang diproduksi oleh Sienitalo merupakan salah satu industri rumah tangga yang memiliki cukup banyak pelanggan. Usaha industri ini sudah berdiri kurang lebih 5 tahun, bahkan dengan berkembangnya industri kecil ini terdapat kendala atau kesulitan dalam pengembangan usahanya, Pemasaran jamur tiram yang kurang berkembang sehingga mempengaruhi pendapatan ekonomi masyarakat pengusaha Saat ini usaha jamur tiram di Desa Lubuk Lancang belum mampu mengembangkan usahanya.

Sebelumnya jamur tiram di Desa Lubuk Lancang tidak pernah melakukan analisis lingkungan, baik lingkungan internal maupun eksternal. Sehingga usaha jamur tiram di desa Lubuk Lancang belum bisa menentukan strategi yang akan diambil. Untuk menjawab hal tersebut, usaha Jamur Tiram memerlukan strategi yang tepat melalui analisis lingkungan internal dan eksternal untuk dapat mengembangkan usaha dan merespon permintaan konsumen melalui analisis SWOT.

Penelitian tersebut termasuk penelitian lapangan (field research). Penelitian arsip digunakan dengan menggali informasi dari lokasi atau penelitian lapangan. Penelitian ini bersifat kualitatif, yang menggambarkan kata-kata lisan atau tu lisan, dengan manusia yang berperan penting dalam instrumen penelitian. Dari hasil penelitian, disimpulkan bahwa strategi pengembangan komersial jamur tiram Desa Lubuk Lancang, Kecamatan

Suak Tapeh Kabupaten Banyuasin memproduksi (Jamur Tiram) dari bahan baku yang berkualitas tinggi, menggunakan bahan baku bekatul dan serbuk gergaji, dengan bekatul atau bekatul merupakan bahan baku yang baik untuk pembuatan kantong jamur tiram. Berdasarkan hasil analisis SWOT, usaha jamur tiram putih Ibu Laila berada pada growth quarter dan terdapat empat strategi yang dapat digunakan yaitu: Pertama, strategi S-O Untuk menjaga kualitas jamur tiram dengan berusaha mendapatkan bahan baku yang berkualitas. Kedua, Strategi W-O Berusaha meningkatkan strategi promosi penjualan untuk meningkatkan permintaan jamur tiram sehingga keadaan keuangan keluarga juga dapat membaik. Strategi Tiga S-T Menjaga kualitas bahan baku meskipun harga bahan baku naik/mahal. Strategi W-T keempat Memaksimalkan hasil produksi dalam persaingan. Memaksimalkan pengobatan dengan jamur tiram.

***Kata kunci: Pengembangan Bisnis, Analisis Swot, Matriks Qsp***

## **ABSTRACT**

Noris Ariska. (2023). Analysis of Oyster Mushroom Business Development Strategy in Increasing Income in Lubuk Lancang Village, Suak Tapeh District. THESIS. Islamic economics study program. Faculty of Islamic economics and business. Advisor (I) Dr. Rinol Sumantri. M.E.I (II) Mahmud Alfani Jamil. MIRKH.

The oyster mushroom business produced by Sienitalo is one of the home industries that has quite a lot of customers. This industrial business has been established for about 5 years, even with the development of this small industry there are obstacles or difficulties in developing its business. Oyster mushroom marketing is not well developed, which affects the economic income of the entrepreneurial community. Currently, the oyster mushroom business in Lubuk Lancang Village has not been able to develop its business.

Previously, oyster mushrooms in Lubuk Lancang Village had never conducted an environmental analysis, both internal and external. So that the oyster mushroom business in Lubuk Lancang village has not been able to determine the strategy to be taken. To answer this, the Oyster Mushroom business requires the right strategy through internal and external environmental analysis to be able to develop the business and respond to consumer demand through SWOT analysis.

This research includes field research. Archival research is used by extracting information from locations or field research. This research is qualitative in nature, which describes spoken or written words, with humans playing an important role in the research instrument. From the results of the study, it was concluded that the commercial development strategy for oyster mushrooms in Lubuk Lancang Village, Suak Tapeh District, Banyuasin Regency was to produce (Oyster Mushrooms) from high quality raw

materials, using bran and sawdust as raw materials, with bran or rice bran being good raw materials for making oyster mushroom bags. Based on the results of the SWOT analysis, Ms. Laila's white oyster mushroom business is in the growth quarter and there are four strategies that can be used, namely: First, the S-O strategy to maintain the quality of oyster mushrooms by trying to get quality raw materials. Second, the W-O Strategy Trying to improve sales promotion strategies to increase demand for oyster mushrooms so that the family's financial situation can also improve. The Three S-T Strategy Maintaining the quality of raw materials even though raw material prices are rising/expensive. Fourth W-T Strategy Maximizing production results in competition. Maximizing treatment with oyster mushrooms.

***Keywords: Business Development, Swot Analysis, Qsp Matrix***

