



# Penerapan Etika Bisnis Islam Dan Analisis Swot Pada Produk Jamur Olahan Dalam Meningkatkan Daya Saing Produk UMKM di Kampung Mekar Mulya Pangalengan Kabupaten Bandung

Mochamad Fadlani Salam<sup>1</sup>, Nadwah Ghaida Nur Fatimah<sup>2</sup>, Rivansius Alexander Silalahi<sup>3</sup>, Topan<sup>4</sup>

Program studi Agribisnis, Universitas Muhammadiyah Bandung, Indonesia Jl. Soekarno-Hatta No. 752 Bandung, Indonesia

\*Corresponding author

E-mail addresses: : [nadwahghaidanurfatimah@gmail.com](mailto:nadwahghaidanurfatimah@gmail.com)

## ARTICLE INFO

### Article history:

Received July 12, 2025

Revised July 20, 2025

Accepted July 25, 2025

Available online July 25, 2025

### Kata Kunci:

sertifikasi halal, daya saing, SWOT, etika bisnis islam, UMKM olahan jamur

### Keywords:

halal certification, competitive advantage, SWOT analysis, Islamic business ethics, mushroomprocessing MSMEs



This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license. Copyright © 2025 by Author. Published by Yayasan Sagita Akademia Maju..

## ABSTRAK

Peningkatan daya saing produk olahan jamur bagi pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) semakin penting dalam menghadapi dinamika pasar di era teknologi saat ini, terlebih di negara-negara dengan mayoritas penduduk beragama Islam seperti Indonesia. Salah satu strategi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan daya saing tersebut adalah melalui sertifikasi halal. Sertifikasi ini tidak hanya berfungsi sebagai upaya meningkatkan kepercayaan konsumen Muslim, tetapi juga membuka akses pasar yang lebih luas, khususnya di pasar syariah. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi strategi peningkatan daya saing produk olahan jamur melalui penerapan sertifikasi halal dengan pendekatan analisis SWOT dan etika bisnis Islam. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus tunggal pada salah satu UMKM pengolah jamur di Kp. Mekar Mulya, Desa Margamulya, Kecamatan Pangalengan, Kabupaten Bandung. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi langsung, untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal berupa kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman

(*threats*) yang dihadapi oleh UMKM tersebut. Hasil analisis menunjukkan bahwa sertifikasi halal memiliki potensi besar sebagai nilai tambah kompetitif sekaligus legitimasi syariah dalam proses produksi. Selain itu, penerapan prinsip-prinsip etika bisnis Islam seperti kejujuran, amanah, dan keadilan mampu memperkuat citra positif usaha di mata konsumen Muslim. Dengan menggabungkan analisis SWOT dan prinsip etika bisnis Islam, UMKM pengolah jamur dapat merumuskan strategi pengembangan yang tidak hanya berfokus pada pencapaian profit, tetapi juga pada kesejahteraan sosial dan spiritual, sehingga menciptakan model bisnis yang lebih holistik dan berkelanjutan.

## ABSTRACT

Enhancing the competitiveness of processed mushroom products for micro, small, and medium enterprises (MSMEs) is increasingly important in responding to market dynamics in today's technological era, particularly in countries with a Muslim-majority population such as Indonesia. One strategic approach to improve competitiveness is through halal certification. This certification not only serves to strengthen consumer trust among Muslim customers but also opens broader access to sharia-compliant markets. This study aims to identify strategies to improve the competitiveness of mushroom-based products through the implementation of halal certification using a SWOT analysis and Islamic business ethics approach. This research adopts a qualitative method with a single case study approach, focusing on a mushroom-processing MSME located in Kampung Mekar Mulya, Margamulya Village, Pangalengan District, Bandung Regency. Data were collected through in-depth interviews and direct observation to identify internal and external factors, including strengths,

*weaknesses, opportunities, and threats faced by the enterprise. The findings reveal that halal certification holds significant potential as a source of competitive advantage as well as a form of Sharia legitimacy in the production process. Furthermore, the implementation of Islamic business ethics – such as honesty, trustworthiness (amanah), and justice – can strengthen the business's positive image in the eyes of Muslim consumers. By integrating SWOT analysis with Islamic business ethics, mushroom-processing MSMEs can formulate development strategies that not only focus on profit generation but also promote social and spiritual welfare, thereby creating a more holistic and sustainable business model.*

---

## **1. PENDAHULUAN**

Industri makanan dan minuman di Indonesia terus berkembang seiring meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya konsumsi produk yang halal, aman, serta bermutu. Dalam beberapa tahun terakhir, industri makanan halal di Indonesia menunjukkan pertumbuhan signifikan sejalan dengan peningkatan kesadaran masyarakat akan pentingnya aspek kehalalan, kualitas, dan keamanan pangan sesuai syariat Islam (SGIHR, 2023). Sebagai negara dengan populasi Muslim terbesar di dunia, Indonesia memiliki potensi besar dalam pengembangan ekonomi dan industri berbasis halal. Berdasarkan data Halal Market Outlook (2023) oleh State of the Global Islamic Economy Report (SGIHR), Indonesia menduduki peringkat pertama dalam Sharia Economy Index (SEI) untuk kategori pasar konsumsi makanan halal di Asia. Potensi ini menjadi peluang strategis bagi para pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) untuk meningkatkan daya saing, termasuk dalam sektor pengolahan hasil pertanian seperti jamur.

Usaha olahan jamur milik Muhammad Ikhsanudin di Kp. Mekar Mulya, Desa Margamulya, Kecamatan Pangalengan, Kabupaten Bandung, merupakan salah satu contoh UMKM di sektor agroindustri yang telah berhasil memperoleh sertifikasi halal meskipun usia usahanya masih relatif singkat, kurang dari satu tahun. Meski demikian, usaha tersebut masih menghadapi beberapa tantangan, seperti biaya sertifikasi yang tinggi, minimnya pemahaman pelaku usaha terhadap prosedur sertifikasi, serta kapasitas produksi yang masih terbatas.

Jamur merupakan komoditas pertanian bernilai gizi tinggi yang memiliki prospek baik sebagai alternatif protein nabati (Balitbang Pertanian, 2021). Dengan diolah menjadi produk makanan siap konsumsi, nilai tambah ekonomi dapat ditingkatkan secara signifikan (Kemenkop UKM RI, 2020). Namun, untuk menembus pasar yang lebih luas, khususnya pasar halal, dibutuhkan langkah strategis seperti pengurusan sertifikasi halal sesuai amanat Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal.

Dalam konteks usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), analisis SWOT sangat bermanfaat untuk memahami tantangan dan potensi yang dihadapi secara nyata di lapangan. Sebagaimana diungkapkan oleh Hunger dan Wheelen (2011), SWOT bukan sekadar alat evaluasi, tetapi juga menjadi dasar pengambilan keputusan strategis yang berorientasi pada pertumbuhan dan keberlanjutan usaha. Pemahaman atas SWOT memungkinkan UMKM untuk lebih tanggap terhadap dinamika pasar dan perubahan preferensi konsumen.

Analisis SWOT merupakan alat strategis yang digunakan untuk mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal suatu usaha guna merumuskan strategi yang tepat. SWOT merupakan akronim dari Strengths (kekuatan),

Weaknesses (kelemahan), Opportunities (peluang), dan Threats (ancaman). Kekuatan dan kelemahan mencerminkan kondisi internal, sedangkan peluang dan ancaman mencerminkan lingkungan eksternal. Melalui identifikasi yang sistematis, pelaku usaha dapat mengarahkan fokus strategis untuk memperkuat posisi kompetitif mereka di pasar.

Hasil analisis menunjukkan bahwa sertifikasi halal bukan hanya sekadar formalitas administratif, tetapi juga menjadi nilai tambah yang meningkatkan kepercayaan konsumen dan akses pasar (LPPOM MUI, 2021). Oleh karena itu, dukungan pemerintah dalam bentuk subsidi biaya sertifikasi, penyederhanaan proses administrasi, serta edukasi rutin sangat diperlukan untuk memperkuat ekosistem UMKM agro-halal di Indonesia (Kemenperin, 2022; BPS, 2020).

Berdasarkan wawancara langsung dengan Bapak Muhammad Ikhsanudin selaku pelaku UMKM, ia menyatakan bahwa pihaknya telah secara aktif menerapkan prinsip-prinsip ekonomi syariah dalam pengelolaan usahanya. Salah satu implementasi nyata adalah keikutsertaan dalam memperoleh sertifikasi halal dari Lembaga Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal (BPJPH). Keputusan untuk mengurus sertifikasi halal tidak hanya didasari oleh pertimbangan bisnis semata, tetapi juga merupakan komitmen moral sebagai seorang Muslim untuk menjalankan usaha secara jujur dan transparan (*shidqu al-tijarah*), adil dan saling tolong-menolong (*'adalah wa ta'awun*) sesuai ajaran agama. Ia menekankan pentingnya niat ikhlas dalam berbisnis, serta menjaga transparansi dan kebersihan proses produksi sebagai bagian dari nilai-nilai ekonomi syariah yang harus dijunjung tinggi.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis potensi dalam tingkat mikro dan tantangan penerapan sertifikasi halal dalam meningkatkan daya saing produk olahan jamur pada UMKM di Kp. Mekar mulya Ds. Margamulya Kec. Pangalengan, merumuskan strategi pengembangan UMKM yang berbasis syariah dan berkelanjutan guna meningkatkan akses pasar serta nilai tambah produk, mengevaluasi penerapan prinsip etika bisnis Islam dalam operasional UMKM, khususnya dalam aspek transparansi, keadilan, niat ikhlas, dan tanggung jawab sosial. Dengan pendekatan kualitatif dan studi kasus di lokasi penelitian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran nyata terhadap dinamika yang terjadi di lapangan dan membantu pengembangan sistem distribusi bagi UMKM lokal.

## **2. METODE**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan tujuan menggambarkan secara mendalam strategi peningkatan daya saing produk olahan jamur UMKM yang diterapkan melalui sertifikasi halal dan penerapan etika bisnis Islam. Pendekatan ini sangat sesuai karena menekankan pada pemahaman makna, nilai, dan konteks dari perspektif subjektif pelaku usaha (Creswell, 2014; Moleong, 2007). Penelitian ini merupakan studi kasus tunggal (*single case study*), yaitu memfokuskan pada satu unit analisis, dalam hal ini adalah UMKM olahan jamur milik Bapak Ikhsan di Kp. Mekar mulya Desa Margaluyu, Kecamatan Pangalengan. Studi kasus dipilih karena mampu memberikan gambaran rinci terhadap dinamika internal dan eksternal usaha tersebut (Yin, 2018).

Lokasi penelitian ditentukan secara purposif di Kp. Mekar Mulya, Desa Margamulya Kec. Pangalengan. Wilayah ini dipilih karena memiliki UMKM olahan jamur yang mempunyai sertifikat halal dengan menggunakan penerapan model bisnis syariah. Waktu penelitian dilakukan selama satu minggu, mencakup tahap persiapan, pengumpulan data, analisis awal, dan penyusunan laporan awal.

Pengumpulan data dilakukan melalui metode wawancara mendalam (in-depth interview) kepada Bapak Muhammad Ikhsan sebagai pelaku UMKM olahan jamur di Kampung Mekar mulya, Desa Margaluyu, Kecamatan Pangalengan. Wawancara dilakukan secara terstruktur namun fleksibel untuk memperoleh pandangan subjektif mengenai strategi yang digunakan dalam meningkatkan daya saing produk, khususnya melalui penerapan sertifikasi halal dan prinsip etika bisnis Islam.

Selain itu, peneliti juga melakukan observasi partisipatif di lokasi usaha untuk melihat langsung proses produksi, pengemasan, serta sistem distribusi yang diterapkan oleh UMKM tersebut. Observasi ini membantu peneliti dalam memahami realitas lapangan yang tidak selalu tersirat dalam wawancara. Melalui kombinasi kedua teknik tersebut peneliti dapat menggambarkan secara menyeluruh kondisi lapangan, sehingga dapat dianalisis lebih lanjut menggunakan pendekatan SWOT dan nilai-nilai etika bisnis Islam.

Analisis data dalam penelitian ini dilakukan secara tematik (thematic analysis) untuk mengidentifikasi pola, makna, serta tema-tema penting yang muncul dari data kualitatif yang dikumpulkan melalui wawancara dan observasi. Proses analisis dimulai dengan melakukan transkripsi lengkap hasil wawancara dengan narasumber utama, yaitu Bapak Muhammad Ikhsan, kemudian dilanjutkan dengan proses koding awal untuk menemukan konsep-konsep kunci terkait strategi peningkatan daya saing produk olahan jamur melalui sertifikasi halal dan integrasi etika bisnis Islam.

Hasil analisis tematik tersebut selanjutnya dikaitkan dengan kerangka analisis SWOT untuk memetakan kekuatan, kelemahan, peluang, dan tantangan yang dihadapi oleh UMKM tersebut pasca penerapan sertifikasi halal. Di samping itu, juga dilakukan telaah terhadap praktik bisnis yang berlaku dari perspektif etika bisnis Islam, seperti prinsip jujur, amanah, dan keadilan dalam berbisnis. Dengan pendekatan ini, peneliti dapat memberikan gambaran mengenai strategi pengembangan UMKM yang tidak hanya kompetitif secara ekonomi tetapi juga beretika secara syariah.

### **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### ***Analisis***

UMKM olahan jamur yang dikelola oleh Bapak Muhammad Ikhsanudin di Kampung Mekar Mulya, Desa Margamulya, Kecamatan Pangalengan, merupakan contoh nyata pelaku usaha mikro yang mengintegrasikan prinsip syariah dalam praktik bisnisnya. Berdiri kurang dari satu tahun, usaha ini memfokuskan diri pada pengolahan jamur tiram menjadi berbagai produk makanan siap konsumsi seperti keripik jamur, nugget jamur, dan jamur bumbu pedas manis. Inovasi ini menunjukkan respons adaptif terhadap tren pasar makanan sehat dan halal di Indonesia.

Salah satu keunggulan utama dari UMKM ini adalah komitmen terhadap prinsip halal dalam seluruh aspek proses produksi. Mulai dari pemilihan bahan baku segar dari petani lokal, hingga proses pengolahan dan pengemasan dilakukan sesuai dengan kaidah syariah. Sertifikasi halal yang diperoleh menjadi bukti legalitas sekaligus strategi pemasaran untuk membangun kepercayaan konsumen, terutama di kalangan masyarakat muslim.

Tidak hanya berhenti pada aspek halal, pelaku usaha juga menerapkan etika bisnis Islam dalam operasionalnya. Kejujuran dalam penetapan harga dan kualitas, keadilan dalam hubungan kerja, serta tanggung jawab sosial terhadap konsumen menjadi prinsip dasar dalam menjalankan usaha. Pendekatan ini mencerminkan nilai-nilai *maqashid* syariah yang tidak hanya mengejar keuntungan material, tetapi juga keberkahan dan keberlanjutan sosial.

Dalam pengembangan usaha, pelaku UMKM aktif memanfaatkan media sosial dan jaringan reseller lokal sebagai sarana pemasaran. Strategi ini terbukti efektif dalam menjangkau konsumen secara luas dengan biaya rendah. Harapannya, dengan dukungan pemerintah dalam bentuk pelatihan, pendampingan, dan akses pembiayaan, UMKM seperti ini dapat berkembang menjadi bagian dari ekosistem industri halal nasional yang tangguh.

#### ***Kondisi eksisting UMKM budidaya jamur di wilayah Kp. Mekar Mulya***

Usaha olahan jamur yang dijalankan oleh Kang Muhammad Ikhsan adalah jenis UMKM mikro yang sudah berdiri kurang dari satu tahun. Usaha ini bergerak dalam pengolahan jamur tiram menjadi makanan siap konsumsi, dengan fokus pada cita rasa khas, kebersihan, dan kehalalan produk. Strategi ini merupakan karakteristik khas UMKM pangan lokal yang menasar loyalitas konsumen melalui kualitas dan nilai tambah produk.

Produk yang dihasilkan meliputi keripik jamur, jamur bumbu pedas manis, dan nugget jamur. Diversifikasi produk dalam skala mikro merupakan strategi untuk meningkatkan segmentasi pasar dan daya tahan bisnis terhadap selera konsumen yang berubah-ubah. Inovasi ini juga memperkuat branding produk lokal yang memiliki ciri khas unik.

#### ***Faktor-faktor pendukung keberhasilan UMKM olahan jamur***

Usaha olahan jamur yang dijalankan berfokus pada cita rasa khas, kebersihan, dan kehalalan produk. Bahan baku yang digunakan adalah jamur segar langsung dari petani, dan proses produksinya sudah sesuai dengan standar halal. Konsumen umum, khususnya pelajar, mahasiswa, dan ibu rumah tangga, menjadi target pasar untuk produk ini.

**Sertifikasi halal** dianggap sebagai faktor penting untuk meningkatkan kepercayaan konsumen dan memperluas jangkauan pasar. Motivasi utama pengusaha dalam mengurus sertifikasi ini adalah untuk memberikan jaminan kehalalan kepada konsumen. Pemilik usaha yakin bahwa dengan sertifikat halal,

akan ada peluang peningkatan pasar yang lebih besar, terutama ke swalayan, toko oleh-oleh, dan toko di luar daerah.

**Target pasar** dari usaha ini adalah pelajar, mahasiswa, dan ibu rumah tangga. Media sosial dan reseller lokal menjadi sarana utama pemasaran. Pemasaran digital dinilai efektif bagi UMKM karena menjangkau konsumen lebih luas dengan biaya rendah, serta memberikan fleksibilitas dalam interaksi penjual dan pembeli.

### ***Motivasi dan Tantangan Pelaku UMKM dalam Mengakses Sertifikasi Halal pada Produk Olahan Jamur***

Pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) pengolah jamur tiram menyadari pentingnya sertifikasi halal sebagai bagian dari strategi pemasaran sekaligus upaya memenuhi prinsip etika bisnis Islam. Berdasarkan hasil wawancara, motivasi utama pelaku usaha dalam mengurus sertifikasi halal adalah untuk memberikan jaminan kehalalan produk kepada konsumen, serta meningkatkan kepercayaan pasar dan daya saing usaha. Dengan adanya sertifikasi ini, pelaku usaha meyakini bahwa produk akan lebih mudah diterima oleh masyarakat luas, khususnya konsumen muslim yang menjadikan status halal sebagai pertimbangan utama dalam memilih produk pangan.

Sertifikasi halal juga dipandang sebagai peluang besar untuk memperluas pasar. Responden menyatakan bahwa produk olahan jamur bersertifikat halal memiliki potensi untuk masuk ke pasar modern seperti swalayan, toko oleh-oleh, hingga distribusi ke luar daerah. Hal ini menunjukkan bahwa selain sebagai aspek religius, sertifikasi halal merupakan komponen penting dalam strategi bisnis dan pemasaran berkelanjutan.

Namun demikian, proses perolehan sertifikasi halal masih menjadi tantangan bagi banyak pelaku UMKM. Kendala utama yang dihadapi meliputi biaya sertifikasi yang relatif tinggi, prosedur administrasi yang rumit, serta kurangnya informasi yang jelas mengenai tahapan pengajuan sertifikasi. Meskipun responden mengetahui bahwa proses sertifikasi dilakukan melalui lembaga seperti BPJPH atau LPPOM MUI, namun pemahaman tentang alur lengkap verifikasi dan persyaratan teknis masih terbatas.

### ***Daya Saing Produk UMKM***

Daya saing merupakan kemampuan suatu pelaku usaha untuk bersaing secara efektif dan berkelanjutan dalam pasar yang kompetitif melalui pemanfaatan sumber daya dan strategi yang unggul. Menurut Porter (1990), daya saing suatu entitas bisnis tidak hanya bergantung pada efisiensi internal, tetapi juga pada kemampuan menyesuaikan diri dengan kondisi pasar, berinovasi, dan menciptakan nilai tambah. Daya saing merupakan indikator kunci dalam mengukur keberhasilan usaha dalam mempertahankan eksistensinya di tengah persaingan yang dinamis.

Pada sektor UMKM, daya saing menjadi sangat penting karena skala usaha yang terbatas dan rentan terhadap perubahan pasar. UMKM dituntut untuk memiliki nilai diferensiasi, baik dari sisi produk, layanan, maupun proses produksi. Dalam konteks produk pangan, termasuk olahan jamur, daya saing dapat dibangun melalui pemenuhan standar mutu, inovasi produk, serta penerapan prinsip syariah yang sesuai dengan preferensi mayoritas konsumen di Indonesia. Oleh karena itu,

integrasi nilai-nilai bisnis Islam dan strategi halal menjadi instrumen penting dalam memperkuat daya saing UMKM di pasar domestik maupun internasional.

Beberapa indikator yang digunakan untuk mengukur daya saing produk UMKM antara lain:

- **Kualitas Produk:** cita rasa, kebersihan, dan standar produksi (misal: sesuai standar halal).
- **Harga yang Kompetitif:** harga produk yang terjangkau namun tetap menguntungkan.
- **Inovasi Produk:** diversifikasi produk, seperti keripik jamur, nugget, atau jamur bumbu.
- **Akses Pasar:** sejauh mana produk bisa diterima di pasar lokal hingga nasional.
- **Kepercayaan Konsumen:** tingkat loyalitas dan kepuasan pelanggan terhadap produk.
- **Branding dan Pemasaran:** penggunaan media sosial, dan penggunaan reseller untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

#### *Prinsip-prinsip etika bisnis Islam diterapkan dalam operasional UMKM pengolahan jamur*

Penerapan prinsip-prinsip etika bisnis Islam seperti kejujuran, keadilan, dan tanggung jawab juga menjadi fondasi kuat dalam pengelolaan usaha. Prinsip kejujuran diwujudkan dengan menjaga kualitas produk, timbangan, dan harga yang sesuai. Keadilan diterapkan dalam memperlakukan semua mitra dan karyawan dengan baik dan adil sesuai kontribusi mereka. Tanggung jawab diwujudkan dengan memastikan produksi berjalan sesuai standar halal, higienis, dan aman dikonsumsi.

Responden menyampaikan bahwa nilai-nilai tersebut tidak hanya membentuk karakter usaha yang amanah, tetapi juga meningkatkan reputasi dan kepercayaan konsumen. Menurutnya, bisnis yang dijalankan dengan prinsip syariah akan lebih berkah dan memiliki potensi berkembang secara berkelanjutan.

#### *Harapan pelaku pengelola UMKM jamur*

Berdasarkan data yang diperoleh, para pelaku UMKM pengolah jamur memiliki harapan yang jelas terkait pengembangan usaha mereka. Mereka berharap produk olahan jamur dapat terus dikembangkan menjadi inovatif, sehat, dan praktis untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang semakin sadar akan gizi dan kemudahan dalam mengonsumsi makanan. Sebagai alternatif sumber protein halal yang diminati masyarakat, jamur dinilai memiliki potensi besar untuk menjadi komoditas unggulan di pasar halal. Oleh karena itu, pelaku usaha berharap ada dukungan dari pemerintah dan lembaga terkait agar dapat terbentuknya industri halal berbasis jamur yang berkelanjutan dari hulu ke hilir, mulai dari budidaya, pengolahan, hingga distribusi. Dengan adanya ekosistem ini, UMKM pengolah jamur akan lebih mudah meningkatkan kualitas produk, memperluas jangkauan pasar, serta bersaing secara sehat baik di tingkat lokal maupun nasional.

## **4. SIMPULAN DAN SARAN**

### *Kesimpulan*

Berdasarkan hasil analisis terhadap UMKM pengolahan jamur tiram milik Bapak Muhammad Ikhsanudin di Kp. Mekar Mulya, Desa Margamulya, Kecamatan Pangalengan, dapat disimpulkan bahwa sertifikasi halal memiliki peran penting dalam meningkatkan daya saing produk olahan jamur di pasar lokal. Meskipun usaha ini masih berusia kurang dari satu tahun, langkah proaktif pelaku usaha dalam mengurus sertifikasi halal menunjukkan komitmen kuat terhadap prinsip etika bisnis Islam sekaligus strategi pemasaran yang berkelanjutan. Sertifikasi halal tidak hanya menjadi jaminan kehalalan produk bagi konsumen muslim, tetapi juga sebagai nilai tambah yang mampu meningkatkan kepercayaan pasar dan membuka akses distribusi ke swalayan, toko oleh-oleh, hingga pasar di luar daerah.

Selain itu, penerapan prinsip-prinsip ekonomi syariah seperti kejujuran (*shidqu al-tijarah*), keadilan (*'adalah wa ta'awun*), dan tanggung jawab sosial telah menjadi fondasi dalam pengelolaan usaha. Hal ini turut mendukung reputasi usaha dan menciptakan hubungan yang harmonis dengan konsumen serta mitra kerja. Namun demikian, kendala utama yang masih dihadapi oleh UMKM ini meliputi biaya sertifikasi yang tinggi, prosedur administratif yang rumit, serta keterbatasan pengetahuan pelaku usaha terkait tahapan lengkap sertifikasi halal melalui BPJPH atau LPPOM MUI.

Melalui pendekatan SWOT, diketahui bahwa UMKM ini memiliki kekuatan pada bahan baku segar langsung dari petani dan fokus pada citra rasa, kebersihan, serta kehalalan produk. Kelemahan utama terletak pada kapasitas produksi yang masih terbatas dan keterbatasan SDM. Di sisi lain, adanya pertumbuhan permintaan produk halal di pasar domestik memberikan peluang besar bagi pengembangan usaha. Sementara itu, tantangan eksternal berupa persaingan ketat dan biaya sertifikasi yang tinggi perlu dijawab melalui dukungan sistem yang lebih inklusif dan kolaboratif.

### **Saran**

Beberapa saran strategis dapat diajukan untuk mendukung pengembangan usaha secara berkelanjutan dan meningkatkan daya saing di pasar halal lokal maupun nasional. Diantara saran strategis tersebut yaitu:

Pertama, pemerintah daerah dan lembaga halal seperti BPJPH atau LPPOM MUI perlu menyediakan program pendampingan sertifikasi halal yang lebih praktis dan biaya yang terjangkau, mengingat banyaknya kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM terkait biaya tinggi dan prosedur administrasi yang rumit.

Kedua, diperlukan pelatihan berkelanjutan tentang standar halal, manajemen produksi, serta etika bisnis syariah agar pelaku usaha mampu memenuhi persyaratan teknis sertifikasi sekaligus menjalankan usaha dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam yang amanah, jujur, dan adil.

Ketiga, dalam rangka meningkatkan kapasitas produksi dan inovasi produk, pelaku UMKM disarankan untuk terus melakukan pengembangan diversifikasi olahan jamur, seperti nugget, keripik rasa lokal, atau bubuk jamur sebagai bahan baku masakan instan, guna memperluas segmentasi pasar dan meningkatkan nilai tambah ekonomi. Selain itu, diperlukan akses pembiayaan khusus bagi UMKM berbasis halal, baik dalam bentuk kredit lunak, subsidi biaya sertifikasi, maupun bantuan modal dari dinas koperasi dan UKM untuk membantu pengadaan alat produksi dan pengemasan modern. Lebih lanjut, pelaku usaha juga perlu

memperkuat digitalisasi pemasaran melalui media sosial, marketplace halal, dan platform *ecommerce* agar produk lebih mudah diakses oleh konsumen dan masyarakat luar daerah.

Terakhir, untuk membangun ekosistem industri halal yang kuat dan berkelanjutan, dibutuhkan kolaborasi antara pelaku usaha, pemerintah, perguruan tinggi, dan lembaga pelatihan dalam membentuk rantai pasok halal dari hulu ke hilir, mulai dari budidaya jamur yang ramah lingkungan, pengolahan yang higienis, hingga distribusi yang sesuai syariah. Dengan dukungan sistem yang inklusif dan komprehensif, UMKM pengolahan jamur memiliki potensi besar untuk menjadi salah satu tulang punggung ekonomi syariah di Indonesia.

## 5. DAFTAR PUSTAKA

- Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian (Balitbangtan) Kementerian Pertanian RI: Potensi Jamur sebagai Sumber Protein Nabati Alternatif 2021
- Chapra, M. U. (2000). *Toward a Just Monetary System*. Leicester: The Islamic Foundation.
- Hunger, D. J., & Wheelen, T. L. (2011). *Concepts in Strategic Management and Business Policy*. Pearson Education
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia: Strategi Peningkatan Nilai Tambah Produk UMKM melalui Diversifikasi Olahan Pangan 2020s
- Kementerian Perindustrian Republik Indonesia: Strategi Nasional Pengembangan Industri Halal di Indonesia 2022
- Lembaga Pengkajian Pangan, Obatobatan, dan Kosmetika - Majelis Ulama Indonesia (LPPOM MUI): Pedoman Sertifikasi Halal di Indonesia 2021
- Penelitian yang diterbitkan dalam *Jurnal Pertanian Umpar* (2020) dan tesis oleh B. Sumantri dari Institut Pertanian Bogor (2013), yang menggarisbawahi pengaruh jiwa kewirausahaan terhadap kinerja usaha.
- State of the Global Islamic Economy Report (SGIHR). (2023). *Halal Market Outlook 2023*. London: Thomson Reuters.
- Studi kasus yang dianalisis dalam skripsi Analisis Rantai Pasok dan Strategi Pemasaran Jamur Tiram di Desa Payakabung (2022) dan tesis Analisis Strategi Pemasaran Usaha Jamur Tiram dalam Meningkatkan Omzet Penjualan (2021).
- Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal: Sekretariat Negara RI
- Usmani, M. T. (2007). *An Introduction to Islamic Finance*. Karachi: Darul Ishaat