

PENDAMPINGAN UMKM JAMUR TIRAM CRISPY “ROOMPY” DALAM UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN

M. Sagaf¹, Desti Setiyowati², R.H Kusumodestoni³, Solikhul Hidayat⁴

¹Universitas Islam Sultan Agung Semarang

^{2,3,4}Universitas Islam Nahdlatul Ulama

INFO NASKAH

Diserahkan

30 November 2022

Diterima

1 Desember 2022

Diterima dan Disetujui

17 Juni 2023

Kata Kunci:

Pendampingan, UMKM,
Jamur Tiram, Crispy

Keywords:

*Mentoring, UMKM, Oyster
Mushroom, Crispy*

ABSTRAK

UMKM AJJ Jamur Tiram adalah pembudidaya yang mengolah jamur tiram menjadi produk olahan jamur crispy “Roompy” yang terletak di desa Mindahan Kidul kecamatan Batealit kabupaten Jepara. Jamur tiram (*Pleurotus sp.*) merupakan salah satu jenis jamur konsumsi yang bernilai ekonomis tinggi, disukai masyarakat dan memiliki manfaat yang baik bagi kesehatan. Permasalahan yang dihadapi mitra adalah manajemen keuangan masih dilakukan secara manual belum menggunakan aplikasi keuangan, pemasaran produk yang masih terbatas dan menjadi kelemahan bagi usahanya. Metode yang digunakan dalam program pengabdian masyarakat adalah sosialisasi, penyuluhan, pelatihan dan pendampingan. Hasil kegiatan yang dilakukan menunjukkan perlunya pendampingan pada mitra dalam mengolah jamur crispy varian rasa dan stik jamur, penggunaan website pemasaran (*e-commerce*) dengan nama website *ajjjamurjepara.com.*, peningkatan pangsa pasar 20% dan perluasan wilayah pemasaran, mitra telah mengikuti berbagai pameran berskala lokal dan nasional diantaranya Pameran di Politeknik Balekambang Jepara, Pameran DPW DPUPR Jepara, Pameran Karya dan Gelar UMKM Jepara Bangkit, Pameran Pekan UMKM Kudus, Pameran Pasar Apung Banjir Kanal Barat Semarang dan Pameran Yogyakarta Kreatif Expo.

Abstract. mushrooms into processed "Roompy" crispy mushrooms located in Mindahan Kidul village, Batealit district, Jepara district. Oyster mushroom (*Pleurotus sp.*) is one type of mushroom consumption that has high economic value, is liked by the community and has good health benefits. The problems faced by partners are that financial management is still done manually, has not used financial applications, product marketing is still limited and becomes a weakness for its business. The methods used in the community service program are socialization, counseling, training and mentoring. The results of the activities carried out indicate the need for assistance to partners in processing flavored crispy mushrooms, the use of a marketing website (*e-commerce*) with the website name *ajjjamurjepara.com.*, an increase in market share of 20% and expansion of marketing areas, partners have participated in various local scale exhibitions and The national exhibitions include the Exhibition at the Balekambang Jepara Polytechnic, the Jepara DPUPR DPW Exhibition, the Jepara Bangkit MSME Exhibition and Title, the Kudus MSME Week Exhibition, the Semarang West Flood Canal Floating Market Exhibition and the Yogyakarta Creative Expo Exhibition.

1. PENDAHULUAN

Berbagai jenis usaha dapat dijadikan tumpuan kekuatan ekonomi rakyat Indonesia dan merupakan bagian dari pemberdayaan masyarakat untuk menciptakan usaha ekonomi yang memanfaatkan potensi alam sekitar yang kaya sumber daya alam. Salah satu potensi alam yang dapat dijadikan sebagai usaha adalah jamur yang dapat dikelola menjadi keripik jamur tiram (Suprojo and Fithriana, 2017). Keripik jamur tiram adalah salah satu produk olahan yang dibuat dari jamur tiram yang dikeringkan dan diolah menjadi keripik, dengan manajemen yang baik dan pemahaman pasar yang tepat, usaha keripik jamur tiram dapat menjadi peluang bisnis yang menjanjikan dan berkontribusi pada pemberdayaan masyarakat serta pengembangan ekonomi lokal.

Jamur tiram (*Pleurotus* sp.) merupakan salah satu jenis jamur konsumsi yang bernilai ekonomis tinggi, disukai masyarakat Indonesia. Menurut (Nuraini and Sukardi, 2021) usaha jamur tiram memiliki potensi untuk dikembangkan karena jamur memiliki manfaat yang baik bagi kesehatan. Jamur memiliki kandungan protein nabati yang tinggi, karbohidrat yang sebanding serta kandungan lemak yang lebih rendah dibandingkan dengan daging namun sebanding dengan sayur-sayuran lain. Oleh sebab itu, jamur merupakan pilihan yang tepat untuk dikonsumsi sebagai alternatif menu makanan sehat.

Keberadaan jamur tiram sendiri merupakan suatu anugerah dan potensi yang luar biasa dari alam yang dapat dikonsumsi sebagai makanan yang sehat dan lezat. Berdasarkan perkembangannya dengan kreativitas, inovasi dan pemanfaatan teknologi, jamur tiram dapat diolah menjadi camilan yang menarik dan cocok dikonsumsi oleh masyarakat luas (Nuraini, Sukardi and Efendy, 2021). Beberapa ide kreatif untuk mengolah jamur tiram menjadi camilan yang sehat antara lain keripik jamur tiram, jamur tiram panggang, jamur tiram goreng tepung, salad jamur tiram, jamur tiram isi dan jamur tiram kering. Pemanfaatan teknologi dapat membantu dalam pengolahan dan produksi skala besar. Teknologi digunakan dalam memperkenalkan dan memasarkan produk camilan jamur tiram kepada masyarakat luas melalui platform online, media sosial, atau aplikasi pengiriman makanan.

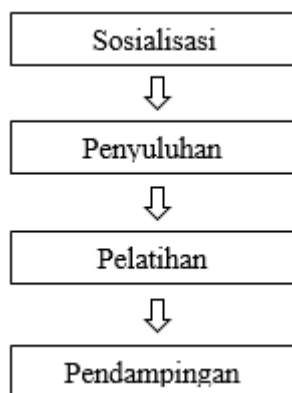
Salah satu pembudidaya sekaligus produsen pengolah produk olahan jamur tiram adalah AJJ Jamur Tiram sebagai mitra dalam program pengabdian masyarakat. Menurut (Sagaf *et al.*, 2021) AJJ Jamur Tiram merupakan salah satu UMKM pembudidaya jamur tiram di desa Mindahan Kidul kecamatan Batealit kabupaten Jepara, berdiri sejak tahun 2014 dan pemiliknya bernama Bapak Ahmad Jamal. Awal usaha yang dikembangkan oleh mitra adalah produksi bibit F2, baglog untuk media tanam jamur (Sagaf and Setiyowati, 2019) dan

budidaya jamur tiram segar di dalam kumbung (rumah untuk budidaya jamur tiram).

Usaha dari mitra berkembang dengan merambah produk olahan jamur tiram crispy yang diberi label “*Roompy*”. Produk tersebut telah memiliki izin P-IRT dan menggunakan kemasan *standing pouch* (M. Sagaf, Desti Setiyowati, R.H Kusumodestoni, 2022). Usaha olahan jamur tiram tersebut baru satu tahun dirintis dan mulai mengalami kendala dalam hal manajemen keuangan masih dilakukan secara manual belum menggunakan aplikasi keuangan, pemasaran produk yang masih terbatas dan menjadi kelemahan bagi usahanya. Berdasarkan persoalan tersebut, perlu kiranya untuk melakukan pendampingan pada mitra untuk membantu meningkatkan omzet penjualan, sehingga produk UMKM dapat dikenal luas dan mampu bersaing dengan produk cemilan yang lain serta mampu memasuki retail-retail yang ada di Kabupaten Jepara yang pada akhirnya mampu meningkatkan pendapatan pemilik dan para pekerja di UMKM AJJ Jamur Tiram.

2. METODE

Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan pada UMKM AJJ Jamur Tiram yang berada di Desa Mindahan Kidul, Kecamatan Batealit, Kabupaten Jepara. Program pengabdian kepada masyarakat dilakukan selama 3 bulan yaitu pada bulan Maret sampai September 2022. Program ini dilakukan melalui beberapa metode, antara lain yaitu sosialisasi, penyuluhan, pelatihan dan pendampingan (Gambar 1).



Gambar 1. Alur Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Masyarakat

a. Sosialisasi

Sebelum pelaksanaan program pengabdian masyarakat dimulai, perlu adanya sosialisasi program kepada mitra AJJ Jamur Tiram agar mitra memahami program dan menggali lebih banyak informasi mengenai permasalahan yang dialami mitra dan solusi yang ditawarkan. Harapannya agar program pengabdian masyarakat dapat memberikan luaran yang

sesuai dengan keinginan dan kebutuhan mitra.

b. Penyuluhan

Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan mitra dalam mengelola keuangan usahanya menggunakan aplikasi serta mengoptimalkan penggunaan internet sebagai media promosi produknya dan melakukan transaksi secara online, dengan kegiatan pelatihan ini diharapkan omset penjualan produknya dapat meningkat.

c. Pelatihan

Metode ini dilaksanakan setelah penyuluhan selesai, mitra langsung melakukan praktek antara lain pengelolaan keuangan menggunakan aplikasi. Kegiatan ini diharapkan setelah mengikuti pelatihan manajemen keuangan mitra dapat mengelola keuangan dengan menggunakan aplikasi lebih baik, sehingga dapat mengembangkan usaha dan meningkatkan omset (Junaidi, 2020). Pelatihan berikutnya adalah praktek optimasi pemasaran pada media sosial dan *e-commerce*. Kegiatan pelatihan ini diharapkan omset penjualan produknya meningkat, apalagi disaat pandemi Covid-19 kegiatan-kegiatan yang sifatnya kontak langsung dihindari, sehingga sebagian besar masyarakat banyak beralih melakukan transaksi secara online (*e-commerce*) (Prilandewi, 2021).

d. Pendampingan

Metode kegiatan ini dilakukan agar program pengabdian masyarakat dapat berkelanjutan dan mitra tetap mengusahakan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Sosialisasi

Sosialisasi kegiatan pengabdian pada mitra telah dilakukan pada tanggal 29 Maret 2022. Sosialisasi ini bertujuan untuk memberikan pemahaman mengenai kegiatan program pengabdian masyarakat yang akan dilaksanakan, sehingga diharapkan mitra dapat berpartisipasi aktif dalam kegiatan dan menggali lebih banyak informasi mengenai permasalahan yang dialami mitra serta memberikan solusi yang ditawarkan seperti yang ditunjukkan pada Gambar 2. Harapannya agar program pengabdian masyarakat dapat memberikan luaran yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan mitra. Kegiatan sosialisasi dihadiri oleh pemilik dan para pegawai AJJ Jamur Tiram yang berjumlah 4 orang, proses sosialisasi telah dilaksanakan dengan lancar dan dapat menggali banyak informasi terkait permasalahan yang dihadapi dalam usaha jamur crispy "Roompy". Permasalahan tersebut

antara lain: (1) Belum ada inovasi varian rasa dari produk jamur crispy (2) Belum ada inovasi dari limbah (bonggol) dari jamur tiram (3) Pengelolaan keuangan masih manual belum menggunakan aplikasi; (4) Pemasaran di media sosial masih kurang optimal. (6) Belum memiliki sertifikat halal dari MUI (5) Belum pernah mengikuti pameran UMKM. Setelah selesai pelaksanaan kegiatan sosialisasi tim program pengabdian melakukan penjadwalan untuk dilakukannya kegiatan berikutnya adalah penyuluhan, pelatihan dan pendampingan jamur crispy “Roompy” agar omset penjualannya dapat meningkat dan pemasarannya dapat dikenal masyarakat luas lagi dengan mengikuti kegiatan pameran UMKM baik skala lokal maupun nasional.



Gambar 2. Sosialisasi Kegiatan Pengabdian pada Mitra
(Sumber: Dokumentasi Tim Pengabdi)

b. Penyuluhan

Pelaksanaan kegiatan penyuluhan dilakukan oleh tim pengabdian sesuai dengan bidang keahlian masing-masing. Kegiatan diawali dengan penyuluhan tentang manajemen keuangan, Narasumber dari kegiatan ini adalah Solikhul Hidayat, SE, M.Si yang merupakan praktisi dan akademisi yang sudah berpengalaman di bidang manajemen keuangan, dilanjutkan dengan pelatihan *e-commerce* dengan narasumbernya RH Kusumodestoni, S.Kom, M.Kom. merupakan praktisi dan akademisi yang sudah berpengalaman di bidang ini seperti yang ditunjukkan pada Gambar 3. Kegiatan penyuluhan ini dilakukan sharing dan diskusi atau tanya jawab dengan mitra tentang pengalaman dalam mengelola keuangan maupun promosi sehingga pengetahuan dan ketrampilan mitra dapat bertambah.



Gambar 3. Penyuluhan Manajemen Keuangan dan *E-Commerce*
(Sumber: Dokumentasi Tim Pengabdian)

c. Pelatihan

Metode ini dilaksanakan setelah penyuluhan selesai. Praktek penggunaan aplikasi dalam mengelola keuangan usaha jamur crispy “Roompy”. Kegiatan ini dilakukan untuk meningkatkan pengetahuan dan kemampuan mitra dalam mengelola keuangan usahanya menggunakan aplikasi. Diharapkan setelah mengikuti pelatihan manajemen keuangan ini mitra dapat mengelola keuangan dengan menggunakan aplikasi yang lebih baik dan sederhana, sehingga dapat mengembangkan usaha dan meningkatkan omset penjualan. Pelatihan berikutnya adalah optimasi pemasaran pada media sosial dan *e-commerce*. Kegiatan ini dilakukan untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan mitra untuk menggunakan internet sebagai media promosi produknya dan melakukan transaksi secara online dengan lebih optimal. Dengan kegiatan pelatihan ini diharapkan omset penjualan produknya meningkat, apalagi disaat pandemi covid-19 ini kegiatan-kegiatan yang sifatnya berhubungan langsung dihindari. Sehingga sebagian besar masyarakat banyak beralih melakukan transaksi secara online (*e-commerce*), seperti yang ditunjukkan pada gambar 4.



Gambar 5. Kegiatan Pelatihan Kepada Mitra (Sumber: Dokumentasi Tim Pengabdian)

d. Pendampingan

Metode ini dilakukan agar program pengabdian masyarakat dapat berlanjut dan tetap diusahakan oleh mitra. Salah satu kegiatan yang dilakukan adalah produksi jamur crispy “Roompy” dengan berbagai varian rasa dan stik jamur, mendampingi pembuatan sertifikasi halal dari LPPOM MUI Jawa Tengah dan melakukan promosi lewat pameran UMKM skala lokal dan nasional untuk meningkatkan omset penjualan.



Gambar 6. Pendampingan Mitra Produksi Jamur Crispy Aneka Varian Rasa dan Stick Jamur (Sumber: Dokumentasi Tim Pengabdi)



Gambar 7. Sertifikat Halal (Sumber: Dokumentasi Tim Pengabdi)



Gambar 8. Pameran UMKM di Jepara, Kudus, Semarang dan Yogyakarta (Sumber: Dokumentasi Tim Pengabdi)

4. SIMPULAN

Simpulan dari program pengabdian kepada masyarakat adalah :

- a. Pelatihan dan pendampingan varian rasa jamur crispy “Roompy” menghasilkan peningkatan keterampilan dan pengetahuan mitra untuk mengolah jamur crispy varian rasa dan stik jamur.
- b. Pendampingan penggunaan website pemasaran (*e-commerce*) dengan nama website untuk mitra yaitu *ajjjamurjepara.com*. berjalan dengan baik.
- c. Peningkatan pangsa pasar 20% dan perluasan wilayah pemasaran.
- d. Mengikuti pameran berskala lokal dan nasional yaitu Pameran di Politeknik Balekambang Jepara, Pameran DPW DPUPR Jepara, Pameran Karya dan Gelar UMKM Jepara Bangkit, Pameran Pekan UMKM Kudus, Pameran Pasar Apung Banjir Kanal Barat Semarang dan Pameran Yogyakarta Kreatif Expo.

DAFTAR PUSTAKA

- Junaidi, J. (2020) ‘Pendampingan Pengelolaan Dan Penyusunan Laporan Keuangan Pada Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) Ladongi, Kecamatan Malangke, Kabupaten Luwu Utara’, *RESONA : Jurnal Ilmiah Pengabdian Masyarakat*, 4(1), pp. 1–7. doi: 10.35906/resona.v4i1.286.
- M. Sagaf, Desti Setiyowati, R.H Kusumodestoni, S. H. (2022) ‘Pengembangan Usaha Jamur Tiram Melalui Diversifikasi Produk Jamur Crispy di Batealit Jepara’, *Abdimas Universal*, 4(2), pp. 218–224.
- Nuraini, U., Sukardi, L. and Efendy (2021) ‘Strategi Pemasaran Jamur Tiram Di Kota Mataram Marketing Strategy Of Oyster Mushrooms In Mataram City’, *Agroteksos*, 31(1), pp. 44–62.
- Prilandewi, K. L. I. W. S. (2021) ‘Pemanfaatan Digital Marketing Sebagai Media Pemasaran’, *RESONA : Jurnal Ilmiah Pengabdian Masyarakat*, 5(2), pp. 171–180.
- Sagaf, M. *et al.* (2021) ‘Program Pengembangan Produk Unggulan Daerah Jamur Tiram Di Desa Mindahan Kidul Kabupaten Jepara’, *Abdimas Unwahas*, 6(1), pp. 37–45. doi: 10.31942/abd.v6i1.4431.
- Sagaf, M. and Setiyowati, D. (2019) ‘Pembuatan Baglog Melalui Rancang Bangun Mesin Sterilisasi Baglog Otomatis Dan Budidaya Jamur Tiram Dengan Kontrol Suhu Dan Kelembaban Kumbung Jamur Otomatis’, *Abdimas Unwahas*, 4(1). doi: 10.31942/abd.v4i1.2693.
- Suprojo, A. and Fithriana, N. (2017) ‘Usaha Home Industri Camilan Kripik Jamur Krispy Sebagai Upaya Pemberdayaan Masyarakat’, *JISIP*, 6(2), p. 50.