



Pendampingan Pemberdayaan Usaha Budidaya Jamur Tiram

Yesi Gusteti¹, Kelik Purwanto², yunarti³, wiladatul qhairi⁴

¹Manajemen, Fakultas Hukum dan Ekonomi Bisnis, Universitas Dharmas Indonesia

²Manajemen, Fakultas Hukum dan Ekonomi Bisnis, Universitas Dharmas Indonesia

ygusteti@gmail.com

Abstract

The community empowerment programme through oyster mushroom cultivation assistance was carried out with the aim of increasing business results and marketing of Purwanti Musroom oyster mushroom business in the Koto Salak sub-district area, Dharmasraya Regency. which was carried out for one month. Activities include data collection of strengths, weaknesses, opportunities and threats of oyster mushroom business management. The results of this activity are analyses, recommendations and suggestions in increasing the yield of oyster mushroom cultivation, which can generate additional income for entrepreneurs. In addition, processed products from oyster mushrooms can also be developed to increase selling value. Despite obstacles such as limited capital and information on market opportunities, this programme succeeded in analysing new sustainable business opportunities. Thus, this empowerment is expected to continue to grow and have a long-term impact in improving the welfare of oyster mushroom entrepreneurs.

Keywords: community empowerment, oyster mushroom, cultivation, mentoring,

Abstrak

Program pemberdayaan masyarakat melalui pendampingan budidaya jamur tiram dilaksanakan dengan tujuan meningkatkan hasil usaha dan pemasaran usaha jamur tiram Purwanti Musroom di daerah kecamatan Koto Salak, Kabupaten Dharmasraya. yang dilaksanakan selama satu bulan. Kegiatan meliputi pendataan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pengelolaan usaha jamur tiram. Hasil dari kegiatan ini adalah adanya analisis, rekomendasi dan saran dalam peningkatan hasil budidaya jamur tiram, yang mampu menghasilkan pendapatan tambahan bagi usahawan. Selain itu, produk olahan dari jamur tiram juga dapat dikembangkan untuk menambah nilai jual. Meskipun terdapat kendala seperti keterbatasan modal dan informasi peluang pasar, program ini berhasil menganalisis peluang usaha baru yang berkelanjutan. Dengan demikian, pemberdayaan ini diharapkan dapat terus berkembang dan memberikan dampak jangka panjang dalam peningkatan kesejahteraan usahawan jamur tiram.

Kata kunci: pemberdayaan masyarakat, jamur tiram, budidaya, pendampingan,

© 2022 JLARI

1. Pendahuluan

Jamur tiram merupakan spesies jamur yang baru-baru ini banyak di pasaran, tetapi para pembudidaya masih kurang dan prospek dari jamur tiram ini, khususnya di Dharmasraya cukup menjanjikan. Pembudidayaan jamur ini masih belum banyak karena jarang ditemui dipasar ataupun toko toko pangan. Peluang usaha jamur

tiram perlu dilakukan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat [1][2][3][4]

Indonesia merupakan negara agraris, dan sebagian besar masyarakatnya bekerja sebagai petani yang ditunjang dengan lahan pertanian yang subur dan mempunyai kawasan hutan yang luas dan terkenal akan hasil produksi kayunya, hasil kayu tersebut dimanfaatkan sebagai industri. Akan tetapi

sebagian besar petani dan masyarakat Indonesia kurang jeli dalam memanfaatkan hasil limbah industri. Misalnya pemanfaatan limbah dari bidang industri penggergajian yang sering menimbulkan masalah, diantaranya dapat mengganggu kesehatan dan polusi. Salah satu menanggulangi masalah tersebut adalah dengan memanfaatkan limbah industri, misalnya dari hasil produk kayu bisa digunakan sebagai substrat atau media jamur. Jamur mempunyai ragam jenis, salah satunya adalah jamur tiram putih (*Pleurotus ostreatus*). Nama jamur tiram (*P. ostreatus*) diberikan karena bentuk tudung jamur ini agak membulat, lonjong, dan melengkung menyerupai cangkang tiram. Permukaan tudung jamur tiram licin, agak berminyak jika lembab, dan tepinya bergelombang. Jamur tiram (*P. ostreatus*) merupakan jamur dari famili Agaricaceae dan dibudidayakan oleh masyarakat karena merupakan salah satu produk yang dapat dikembangkan dengan teknik yang sederhana.

Sasaran program pengabdian masyarakat ini merupakan pemilik usaha Jamur Tiram yang di berikan penyuluhan & saran peluang pembudidayaan jamur tiram dalam peningkatan penjualan yang akan di berikan kepada para konsumen [5].

Lokasi usaha Jamur Tiram, yang berada di Blok D Sitiung 2 Kabupaten Dharmasraya, Sumatera Barat. Usaha ini dilakukan di rumah yang bersebelahan di samping, yang berdiri sejak tahun 2020 yang bernama Purwanti Mushroom, Alamat Blok D Sitiung 2.

Alasan Mendirikan Usaha Jamur Tiram:

1. Budidaya jamur tiram sangat menguntungkan dengan harga di pasaran yang tinggi.
2. Tidak memerlukan lahan pertanian yang luas.
3. Permintaan pasar jamur tiram masih tinggi.
4. Bahan-bahan yang diperlukan dapat diperoleh dengan mudah dan murah.
5. Jamur tiram merupakan pangan alternatif yang lezat, sehat, bergizi tinggi.

2. Metode Kegiatan

Metode kegiatan dibagi atas 2 tahap :

1. Tahap pendataan, penelaah evaluasi berupa masukan dan rekomen

Adapun Langkah-langkah yang dilakukan dalam pengumpulan data yaitu:

- a. Wawancara secara langsung dengan pemilik budidaya jamur tiram.
 - b. Merumuskan masalah yang akan di lakukan pengamatan mengenai jamur tiram yang ada pada tempat tersebut.
 - c. Mengumpulkan data yang akan di perlukan untuk penelitian dengan menggunakan kuesioner.
 - d. Mengelola data dan menganalisa data.
2. Tahap pelaksanaan pendampingan dan pelatihan. Tahap ini dilaksanakan dengan melakukan kegiatan pendampingan berupa saran dan rekomendasi serta memberi pelatihan terkait manajemen usaha.

3. Hasil dan Pembahasan

1. Tahap Pendataan

A. Pengelolaan Jamur Tiram

Produktivitas secara umum mengandung pengertian perbandingan antara hasil yang dicapai dengan keseluruhan sumber daya yang digunakan. Dikatakan produktif adalah apabila hasil lebih besar dari sumber daya yang digunakan. Usaha mandiri ini perlu dikembangkan dimasyarakat untuk meningkatkan kesejahteraan melalui kegiatan kewirausahaan [6][7][8].

Pemanenan jamur dilakukan 7 hari setelah pembibitan dan setelah 6 minggu hingga buah terbentuk. Setelah pemanenan jamur tiram haruslah di sortir terlebih. Jamur tiram yang memenuhi standar jual ke pasar, didistribusikan dengan menggunakan plastic kedap udara. Tetapi untuk jamur yang ukurannya kecil, jamur tersebut diolah untuk tahap selanjutnya seperti untuk produk jamur crispy dan lainnya.

B. Target Pasar dan Pendistribusian Jamur Tiram

Target pasar dan Pendistribusian hasil produksi dengan cara menjual secara langsung kepada konsumen melalui pasar seperti pasar tradisional dan juga melalui media sosial.

C. Omset

Budidaya jamur tiram oleh purwanti bisa meraup atau menghasilkan omset hingga 2 kali lipat dari modal yang dikeluarkan. Misalnya dengan modal Rp. 500.000 bisa mendapatkan keuntungan Rp. 1.000.000 per sekali panen. Pelaku jamur tiram ini mengeluarkan modal awal Rp. 500.000 dan hasil pendapatan sebesar 2 kali lipat dari modal awal. Satu kali periode budidaya jamur tiram memakan waktu kurang lebih 120 hari.

2. Tahap Pendampingan dan Pelatihan

A. Saran Strategi dalam pemasaran

Setelah melakukan analisis, Strategi-strategi yang disarankan untuk digunakan oleh usaha jamur tiram dalam pemasaran di daerah adalah :

- 1) Meningkatkan modal usaha jamur tiram
Modal merupakan hal yang sangat penting dalam mengembangkan suatu usaha. Modal usaha yang digunakan petani jamur tiram putih adalah modal pribadi, maka dari itu petani jamur tiram putih dapat membeli berbagai keperluan yang mendukung pengembangan usaha jamur tiram seperti pembelian baglog bibit jamur, perluasan kumbung jamur untuk memperbanyak jumlah produksi.

- 2) Memanfaatkan pangsa pasar dan daya beli masyarakat dengan harga jual produk yang stabil.

Semakin tingginya permintaan pasar terhadap jamur tiram putih maka memberikan peluang bagi para petani jamur tiram putih untuk meningkatkan jumlah produksinya dan menjual hasil produksinya kepada konsumen dengan harga yang masih terjangkau dibawah perusahaan yang berskala besar. Sehingga usaha jamur tiram putih ini memiliki akses ke pasar yang lebih besar. Harga jamur tiram putih yang masih terjangkau akan membuat para konsumen tertarik untuk mengkonsumsi jamur tiram putih, sehingga daya beli masyarakat untuk mengkonsumsi jamur tiram putih semakin tinggi.

- 3) Memanfaatkan pangsa pasar dengan kemudahan sarana transportasi
Meningkatkan pangsa pasar bisa dilakukan dengan menggunakan transportasi dan memperbanyak tenaga kerja untuk berjualan keliling dengan alasan semakin sering dilakukan jualan keliling maka secara bersamaan mempromosikan jamur tiram. Semakin banyak masyarakat mengetahui jamur tiram maka akan semakin tinggi peluang pasar jamur tiram



Proses Pengelolaan Pabrik Jamur Tiram



B. Pendampingan kepada pemilik Jamur Tiram.

Bentuk pendampingan yang diberikan adalah dengan memberikan :

1. Pelatihan

Pemaparan Materi terkait Analisis Keuangan dan Strategi Pemasaran.

1) Analisis Keuangan

- a. Pencatatan keuangan sederhana.
- b. Penyusunan laporan laba rugi dan neraca.
- c. Perhitungan harga pokok produksi.
- d. Manajemen arus kas.

2) Strategi Pemasaran

- a. Analisis pasar dan segmentasi.
- b. Promosi digital melalui media sosial.
- c. Pengembangan produk berdasarkan kebutuhan konsumen.
- d. Teknik membangun brand awareness.

2. Pendampingan dan diskusi

- 1) pencatatan keuangan dan pembukuan secara langsung.
- 2) Membuat dokumen Profil dan Rekomendasi berdasarkan analisis yang telah dilakukan. Peserta memahami pentingnya pencatatan keuangan yang terstruktur.
- 3) Telah dipelajari teknik pemasaran yang relevan untuk usaha mereka. Berdasarkan analisis yang ada.
- 4) Membuat promosi pemasaran digital usaha : pembuatan google maps dan konten di media sosial pemilik.



4. Kesimpulan

Pelaksanaan kegiatan Pendampingan Jamur Tiram ini dimulai dari pendataan, penemuan masalah peninjauan ke lokasi kegiatan, pengumpulan data, analisis usaha dan pemberian saran dan masukan untuk pengusaha tersebut.

Semua tahapan sudah dilakukan. Kendala yang ditemui adalah belum optimal pemanfaatan lahan dan tata Kelola jamur tiram serta pangsa pasar yang belum terdeteksi dengan jelas. Proses produksi sudah dilakukan sesuai prosedur dan pengelola cukup ahli mengatasi masalah produksi yang ada namun perlu proses yang lebih efektif dan efisien untuk mendapatkan hasil maksimal. Penulisan terkait strategi pemasaran yang lebih

cocok dan pengembangan ide ide pasar sudah dilakukan, hal ini diharapkan dapat membantu pemilik usaha untuk mengembangkan usaha lebih baik lagi.

Daftar Rujukan

- [1] A. Panda, M. Dirgantara, and A. Haryono, "Pelatihan pengolahan jamur tiram untuk meningkatkan keterampilan dan pendapatan petani jamur di Desa Tanjung Sangalang," *Agrokreatif J. Ilm. Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 7, no. 1, pp. 7–12, 2021.
- [2] E. Triono, "Budidaya jamur tiram dan pengolahannya sebagai upaya meningkatkan ekonomi kreatif Desa Kaulon," *J. Karinov*, vol. 3, no. 2, pp. 64–68, 2020.
- [3] R. Rosmiah, I. S. Aminah, H. Hawalid, and D. Dasir, "Budidaya jamur tiram putih (*Pluoretus Ostreatus*) sebagai upaya perbaikan gizi dan meningkatkan pendapatan keluarga," *ALTIFANI J. Int. J. Community Engagem.*, vol. 1, no. 1, pp. 31–35, 2020.
- [4] Z. Zulfarina, E. Suryawati, Y. Yustina, R. A. Putra, and H. Taufik, "Budidaya jamur tiram dan olahannya untuk kemandirian masyarakat desa," *J. Pengabd. Kpd. Masy. (Indonesian J. Community Engag.*, vol. 5, no. 3, pp. 358–370, 2019.
- [5] K. Basuki, "濟無No Title No Title," *ISSN 2502-3632 ISSN 2356-0304 J. Online Int. Nas. Vol. 7 No.1, Januari – Juni 2019 Univ. 17 Agustus 1945 Jakarta*, vol. 53, no. 9, pp. 1689–1699, 2019, [Online]. Available: www.journal.uta45jakarta.ac.id.
- [6] Y. Gusteti and J. Juan Colin, "Analysis The Effect of Entrepreneurship Education on E-Commerce Entrepreneur Motivation in Information Systems Students," *Int. J. Manag. Bus.*, vol. 1, no. 1, 2020, doi: 10.46643/ijmb.v1i1.7.
- [7] Febiola, Yesi Gusteti, and Eka Ermawati, "PENGARUH Pendidikan Kewirausahaan, Lingkungan Keluarga Dan Motivasi Terhadap Minat

Berwirausaha (Studi Kasus Mahasiswa Manajemen 2018-2021),” *Manaj. DEWANTARA*, vol. 6, no. 3, pp. 206–216, 2022, doi: 10.26460/md.v6i3.13146.

- [8] Ike Frandika Wibowo, Yesi Gusteti, and Kelik Purwanto, “Pengaruh Saluran Penjualan Dan Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Pelanggan (Studi Kasus Pabrik Tahu Bapik Tarwoto di Nagari Kurnia Selatan, Kec. Sungai Rumbai),” *Manaj. DEWANTARA*, vol. 6, no. 3, 2022, doi: 10.26460/md.v6i3.13145.