

OPLIMALISASI DISTRIBUSI OLAHAN JAMUR TIRAM MELALUI PELATIHAN PEMASARAN BERBASIS ONLINE DI LINGKUNGAN TANJUNG GUNUNG, KELURAHAN GERUNG SELATAN

Sri Puji Astuti¹⁾, Ni Made Widayani Pandini²⁾, Lakon Indra³⁾, Ananta Parameswara⁴⁾

¹Biologi/ Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam Universitas Mataram

²Bahasa Inggris/ Fakultas Keguruan dan Ilmu Pengetahuan Universitas Mataram

³Sosiologi/ Fakultas Sosial dan Ilmu Politik Universitas Mataram

⁴Elektro/ Fakultas Teknik Universitas Mataram

*Co-Author: spastuti@unram.ac.id

ABSTRAK. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dari Universitas Mataram, bertemakan optimalisasi distribusi olahan jamur tiram melalui pelatihan pemasaran berbasis online di lingkungan Tanjung Gunung, kelurahan Gerung Selatan, telah selesai dilakukan, dengan peserta yang terdiri atas para petani jamur, pengusaha rumahan olahan jamur, para pemuda dan pemudi. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman kepada para peserta terhadap pentingnya peningkatan produksi melalui teknik pemasaran yang tepat, pemberian pelatihan kepada peserta mengenai pembuatan label kemasan produk jamur tiram agar lebih higienis dan menarik, pelatihan pembuatan fitur-fitur iklan online pemasaran produk dan pelatihan pemasaran melalui media-media sosial. Peserta sangat antusias mengikuti kegiatan ini, berdasarkan hasil monitoring dan evaluasi diperoleh sebanyak 70% peserta kegiatan memahami materi yang disampaikan oleh para narasumber, sebanyak 75% peserta mampu mengikuti dan mengulang teknik-teknik pembuatan label dan fitur-fitur iklan, sekitar 95% peserta sangat termotivasi dan berkomitmen untuk memasarkan produk jamur tiram melalui media online.

Kata Kunci: distribusi online, olahan jamur tiram, Gerung Selatan

ABSTRACT. *The community service activities from Mataram University in Gerung Selatan village have been done. The theme was training activities to maximizing the distribution of oyster mushroom product by online-based marketing in Gerung Selatan village. The target participants were consist of mushroom farmers, entrepreneurs of mushroom-home industry, and teenager. This aims of this project were to transfer knowledge to the audience to increased the distribution of product by marketing techniques, to training the participants to making the packaging labels of oyster-mushroom product, so make it more hygienic and interesting product, to training the teenagers to make online advertising features of product and marketing technique in social media. Participants were very enthusiastic in this activities program. Based on the results of monitoring and evaluation observations were obtained as much as 70% of participants understood the material presented, as many as 75% of participants were able to repeat the techniques of making labels and advertising features, about 95% of participants were very motivated and committed to distribute the oyster-mushroom products through social media.*

Keyword: distribute by social media, oyster-mushroom products, Gerung Selatan village

PENDAHULUAN

Masyarakat Desa Tanjung Gunung sebagian besar bermata pencaharian sebagai petani jamur tiram, buruh pekerja di budidaya jamur tiram, petani, buruh tani dan pedagang. Desa ini berlokasi di Kelurahan Gerung Selatan, Kecamatan Gerung, Kabupaten Lombok Barat. Selain hasil petanian, produk unggulan warga di lingkungan Tanjung Gunung adalah jamur tiram segar dan beberapa olahannya berupa abon, keripik jamur utuh dan keripik jamur suwir (Astuti *et al.*, 2019a). Distribusi produk segar dan olahan jamur tiram dilakukan melalui pasar tradisional dan warung-warung kecil di sekitar lingkungan Tanjung Gunung. Waktu berlangsungnya pemasaran produk ini sangat terbatas antara jam 6 pagi sampai jam 12 siang waktu setempat, para konsumen berasal dari masyarakat di kelurahan Tanjung Gunung dan sekitarnya.

Produksi jamur tiram segar dan produk olahannya terus berlangsung bahkan mengalami peningkatan secara kualitas dan kuantitas, seiring dengan dilakukannya pelatihan dan pendampingan sebagai upaya peningkatan keterampilan petani jamur tiram (Astuti *et al.*, 2019b), dengan teknik pengemasan yang baik dan higienis masa kadaluarsa produk olahan selama 3 bulan. Peningkatan kapasitas produksi terus dilakukan, seiring dengan permintaan pasar terhadap produk olahan jamur tiram cukup tinggi terbukti dengan waktu simpan produk di penjual cukup singkat hanya memakan waktu 1 sampai 2 hari, selain itu permintaan pasar untuk wilayah di luar kelurahan Gerung Selatan dan sekitarnya terus meningkat dan sebagian besar tidak mampu dipenuhi oleh petani karena terbentur masalah operasional distribusi. Tingginya produksi tidak seimbang dengan minimnya informasi terhadap ketersediaan produk olahan harian dan waktu pemasaran yang sangat terbatas hanya di wilayah kelurahan Gerung Selatan dan sekitarnya.

Pengetahuan terhadap informasi dan teknik pemasaran suatu produk, perlu diketahui dan dipahami oleh seorang entrepreneur, mengingat teknologi pemasaran yang semakin luas mengharuskan setiap pelaku bisnis untuk turut andil dalam dunia maya (online) (Joko, 2011 dan Philip, 20017).

Berdasarkan kondisi tersebut, sangat penting untuk dilakukannya pelatihan yang bertujuan untuk mengoptimalkan distribusi olahan jamur tiram melalui pelatihan pemasaran berbasis online kepada masyarakat di lingkungan Tanjung Gunung dan sekitarnya, dengan harapan (1). permintaan pasar dapat terpenuhi dengan distribusi pemasaran yang lebih luas dan mencakup lintas kabupaten di wilayah Nusa Tenggara Barat, (2). waktu pemasaran yang tidak terbatas karena menerapkan teknik Informasi Teknologi yang dapat di akses kapanpun dan dimanapun, (3). dengan terpenuhinya permintaan pasar, maka akan semakin meningkatkan produksi sehingga dapat menambah lapangan pekerjaan bagi para warga sekitar Kelurahan Gerung Selatan dan wilayah yang lebih luasnya, secara otomatis akan meningkatkan pendapatan warga lokal dan sekitarnya.

ANALISIS PERMASALAHAN

Beberapa analisis permasalahan yang dihadapi oleh petani dan pengusaha jamur tiram dalam mendistribusikan produknya, diantaranya: (1). produksi jamur tiram segar dan aneka produk olahannya, dilakukan secara terus menerus dan sepanjang hari, (2). distribusi jamur tiram segar dan olahannya dilakukan melalui pasar tradisional dan warung-warung kecil yang ada di kelurahan Gerung Selatan dan sekitarnya, (3). waktu buka pasar tradisional sangat terbatas mulai dari jam 6 pagi sampai jam 12 siang waktu setempat, pemasaran jamur tiram dan produk olahannya dilakukan hanya sebatas sampai pasar tradisional, (4). permintaan pasar terus meningkat terhadap kebutuhan

jamur tiram segar dan olahan di wilayah kelurahan Gerung Selatan, kabupaten Lombok Barat dan sekitarnya, (5). terbatasnya informasi terhadap ketersediaan produk dan pemesanan, (6). masih banyaknya tenaga produktif yang masih menganggur dan bekerja tidak tetap.

SOLUSI YANG DITAWARKAN

Pelatihan pemasaran berbasis online ini melibatkan para petani jamur tiram, pengusaha olahan jamur tiram, ibu rumah tangga dan buruh tani, para pemuda dan pemudi yang tergabung dalam pemuda Tanjung Gunung, masyarakat kelurahan Tanjung Gunung, Kepala Kelurahan Gerung Selatan beserta staf, mahasiswa KKN tematik Universitas Mataram (Unram), dan tim Pengabdian Pada Masyarakat (PPM) Unram.

Tahap pertama, dilakukan survey lapangan oleh para mahasiswa KKN tematik Unram yang berkoordinasi dengan tim PPM Unram, kegiatan ini bertujuan untuk merangkum informasi yang ada dilapangan berdasarkan kondisi sebenarnya, menganalisa masalah dan merumuskan solusinya. Dilakukan diskusi antara mahasiswa, para petani jamur tiram, pengusaha olahan jamur, kepala lingkungan Tanjung Gunung dan tim PPM Unram terkait dengan rencana kegiatan yang akan dilakukan. Mahasiswa membantu dalam proses administrasi dan persiapan.

Tahap kedua, dilakukan sosialisasi mengenai pentingnya memperluas wilayah pemasaran produk jamur tiram segar dan olahannya, kegiatan ini melibatkan seluruh peserta. Berdasarkan analisis permasalahan yang dilakukan, ada beberapa solusi yang ditawarkan kepada peserta diantaranya: (1). distribusi pemasaran dilakukan melalui media online dengan durasi waktu sepanjang hari (24 jam), hal ini untuk memberikan solusi terhadap pemasaran yang dilakukan, dimana selama ini hanya melalui pasar tradisonal dan pedagang kelontong sekitar lingkungan Tanjung Gunung dengan durasi waktu antara jam 6 pagi sampai jam 12 siang, (2). dengan demikian para petani dan pengusaha akan lebih produktif dan tetap memproduksi jamur tiram segar serta produk olahannya, (3). teknik pengantaran akan melibatkan jasa kurir dengan memberdayakan pemuda dan pemudi yang ada disekitar lingkungan Tanjung Gunung,

Tahap ketiga, dilakukan pelatihan pengemasan produk olahan jamur tiram agar lebih higienis, sehat dan menarik, kegiatan ini melibatkan para pemuda dan pemudi, pelatihan ini menitik beratkan pada pembelajaran dan pelatihan IT secara langsung, kegiatan ini menggunakan perangkat laptop dan printer yang telah disiapkan oleh para mahasiswa, pelatihan ini mencakup materi pembuatan label produk olahan jamur, pembuatan fitur web iklan untuk produk jamur, dan teknik pemasaran menggunakan media online.

Kegiatan ini mengaplikasikan metode *Applied Group Discuss* (AGD), dimana peserta dibagi dalam beberapa kelompok kecil diskusi, hal ini untuk memudahkan peserta untuk bertanya hal-hal teknis dalam kegiatan dan peserta akan lebih fokus, selain itu akan memudahkan dalam hal pendampingan dan evaluasi. Dilakukan evaluasi dari hasil kegiatan ini menggunakan responden peserta secara random.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan optimalisasi distribusi olahan jamur tiram melalui pelatihan pemasaran berbasis online, dengan khalayak sasaran masyarakat lingkungan Tanjung Gunung yang bermata pencaharian sebagai petani jamur tiram, pengusaha rumahan olahan jamur tiram, buruh tani, pemuda dan pemudi di lingkungan tersebut. Persiapan kegiatan diawali dengan diskusi menggunakan metode AGD yang melibatkan kepala lingkungan Tanjung Gunung, tim PPM Unram, Mahasiswa KKN tematik Unram, dan kepala kelurahan Gerung Selatan. Kegiatan ini membahas

mengenai permasalahan yang sedang dihadapi oleh masyarakat di lingkungan Tanjung Gunung, khususnya petani dan pengusaha rumah jamur tiram, kegiatan ini difasilitasi oleh kepala lingkungan dan mahasiswa.

Puncak kegiatan PPM Unram ditandai dengan dilakukannya sosialisasi mengenai pentingnya memperluas pemasaran produk jamur tiram dan strategi pemasaran dengan mengoptimalkan sumberdaya yang ada, materi disampaikan oleh tim PPM ibu Sri Puji Astuti, M.Si dan mitra kegiatan oleh bapak Agus Sutrisno, S.Kom (**Gambar 1**), merancang dan merencanakan strategi pemasaran produk dengan memanfaatkan teknologi IT secara online. Kegiatan dilanjutkan dengan tahap pelatihan yang melibatkan para pemuda dan pemudi lingkungan yang memiliki latar belakang pengetahuan tentang komputer.



Gambar 1. Pengarahan oleh tim PPM dan mitra terkait pemasaran produk jamur tiram

Sesi praktik dibimbing langsung oleh para mahasiswa (**Gambar 2**), pada tahap ini peserta dilatih untuk mendesain model label produk olahan jamur tiram (**Gambar 3**), selain mendapat bimbingan langsung (**Gambar 4**), peserta juga bebas bertanya terkait kesulitan yang ditemui selama proses pelatihan berlangsung.



Gambar 2. Pengarahan dari mahasiswa terkait pelabelan produk jamur tiram



Gambar 3. Hasil desain label bungkus produk jamur tiram

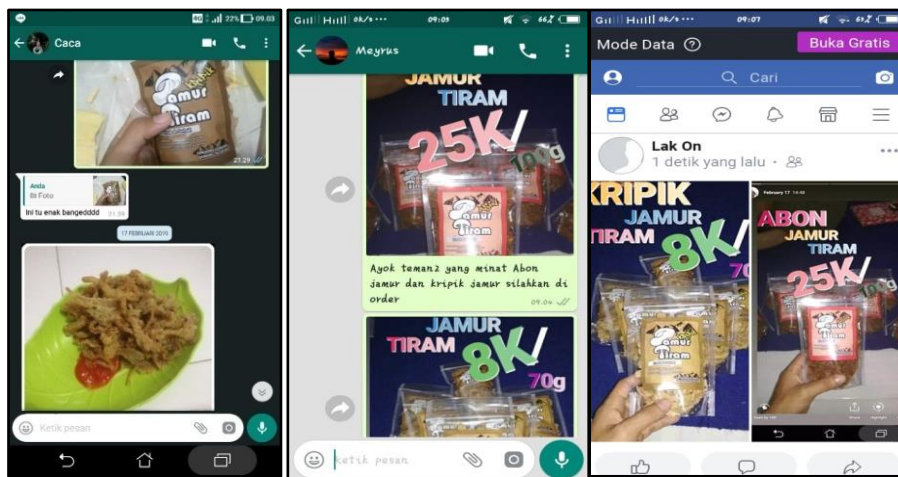
Sesi praktik teknik pemasaran dengan memanfaatkan IT melalui media online, kegiatan ini diikuti oleh peserta yang terdiri atas para pemuda dan pemudi yang telah dipilih dan memiliki latar belakang ilmu komputer (**Gambar 4**). Peserta dibekali pengetahuan mulai dari proses pembuatan email, *fitur-fitur* tambahan dalam media iklan sampai pada teknik memasarkan produk secara online (**Gambar 5 dan Gambar 6**). Meskipun kegiatan PPM hanya berlangsung selama satu hari namun kegiatan pendampingan, monitoring dan evaluasi terus dilakukan.



Gambar 4. Pelatihan pembuatan desain fitur pemasaran produk keripik



Gambar 5. Model flyer iklan produk kripik dan abon jamur tiram



Gambar 6. Pemasaran produk melalui salah satu media online, dalam marketplace facebook dan status whatsapp.

Selama proses kegiatan PPM berlangsung, peserta sangat antusias baik pada bagian sosialisasi maupun selama proses pelatihan dan pendampingan, terutama pada sesi pelatihan IT, para peserta yang merupakan kalangan pemuda dan pemudi sangat aktif bertanya dan aktif mempraktikkan materi-materi yang disampaikan. Pelatihan ini berlanjut sampai pada tahap konsultasi dan pemasaran.

Dukungan kepala lurah setempat terhadap kegiatan ini sangat besar, dengan diberikannya izin bagi semua warga yang ingin belajar dan mengasah keterampilannya, selain itu akses dan kemudahan dalam distribusi produk juga mendapat dukungan dari kelurahan setempat.

Selama proses pelatihan dan sesudahnya dilakukan evaluasi terhadap ketercapaian kegiatan PPM melalui ketercapaian indikator, hasil monitoring tim PPM memperoleh, sebanyak 70% peserta

kegiatan memahami materi yang disampaikan oleh para narasumber, sebanyak 75% peserta mampu mengikuti dan mengulang teknik-teknik pembuatan label dan fitur-fitur iklan, sekitar 95% peserta sangat termotivasi dan berkomitmen untuk memasarkan produk jamur tiram melalui media online.

KESIMPULAN

Kesimpulan dari kegiatan ini adalah dengan adanya sosialisasi, pelatihan dan praktik langsung mampu meningkatkan pemahaman warga terhadap pemasaran online, teknik pelabelan produk yang lebih menarik dan higienis mampu meningkatkan nilai jual produk olahan jamur tiram, selain menambah pengetahuan dan keterampilan warga, kegiatan PPM ini telah memotivasi warga untuk terus meningkatkan kualitas dan kuantitas produk melalui teknik pemasaran yang lebih sederhana. Hasil monitoring dan evaluasi diperoleh sebanyak 70% peserta kegiatan memahami materi yang disampaikan oleh para narasumber, sebanyak 75% peserta mampu mengikuti dan mengulang teknik-teknik pembuatan label dan fitur-fitur iklan, sekitar 95% peserta sangat termotivasi dan berkomitmen untuk memasarkan produk jamur tiram melalui media online.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih disampaikan kepada kepala lingkungan Tanjung Gunung yang telah menyediakan lokasi kegiatan, Kepala kelurahan Gerung Selatan beserta staf yang telah mendukung terselenggaranya kegiatan ini, Mitra jamur Lombok yang telah berbagi pengalaman dan strategi dalam pemasaran produk, Mahasiswa KKN tematik kelurahan Gerung Selatan yang telah berkoordinasi mempersiapkan perlengkapan yang dibutuhkan selama kegiatan, Seluruh masyarakat lingkungan Tanjung Gunung yang turut berpartisipasi dalam kegiatan ini.

REFERENSI

Astuti SP, Sukarman A, Putri CM, Juardi MR, Hamdi MSN. 2019a. Pelatihan pengolah jamur tiram menjadi produk (abon da keripik) yang bergizi dan bernilai ekonomi tinggi sebagai upaya peningkatan pendapatan masyarakat di desa Tanjung Gunung kelurahan Gerung Selatan. *Abdi Mas TPB* 1(2), 16-21. DOI: <https://doi.org/10.29303/amtph.v1i2>.

Astuti SP, Rosida S, Jannati R, Ulan NMAR. 2019b. Peningkatan kapasitas petani melalui pelatihan perawatan dan pemeliharaan budidaya jamur tiram. *Abdi Mas TPB* 1(2), 47-51. DOI: <https://doi.org/10.29303/amtph.v1i2>.

Joko S S. 2011, *Online Entrepreneur*. PT. Elex Media Komputindo. Jakarta.

Philip K. 2007. *Manajemen Pemasaran Indonesia*. Buku 2. Salemba Empat. Jakarta.