



---

## PENDAMPINGAN UMKM DALAM MENGEMBANGKAN USAHA BUDIDAYA JAMUR TIRAM BORNEO MUSHROOM

Oleh

Ahmad Rudini<sup>1</sup>, Muamar<sup>2</sup>, Bio Ertanto<sup>3</sup>, Gibran Firdausy<sup>4</sup>, Ridho Sarwono<sup>5</sup>, Gadis Tira<sup>6</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6</sup>Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Sampit

Email: <sup>1\*</sup>[Ah.rudini@gmail.com](mailto:Ah.rudini@gmail.com)

---

### Article History:

Received: 25-09-2024

Revised: 04-10-2024

Accepted: 28-10-2024

### Keywords:

Pemasaran Digital,

Promosi,

Pendampingan UMKM,

Jamur Tiram

**Abstract:** Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat mengadakan pendampingan usaha budidaya jamur tiram di Desa Bapeang merupakan bentuk pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh dosen dan mahasiswa. Tujuan dari PKM ini adalah untuk memberikan pendampingan kepada usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) "Borneo Mushroom" di Desa Bapeang, Kotawaringin Timur dalam meningkatkan kapasitas usaha melalui pengembangan strategi digital, pembuatan media promosi dan pembuatan legalitas usaha berupa Nomor Induk Berusaha (NIB). Hasil yang dicapai dari kegiatan ini menunjukkan adanya peningkatan yang signifikan dalam aspek pemasaran dan branding usaha, terutama melalui pemanfaatan media sosial dan desain logo. Selain itu, dengan diperolehnya NIB, UMKM ini kini memiliki akses yang lebih baik ke berbagai peluang bisnis dan program pemerintah

---

## PENDAHULUAN

Di tengah kondisi perekonomian global yang tidak menentu, sektor UMKM di Indonesia, khususnya di Kalimantan Tengah, masih memiliki potensi pertumbuhan yang sangat besar, terutama di bidang agrikultur. Salah satu industri yang memiliki peluang besar untuk dikembangkan adalah budidaya jamur tiram. Jamur tiram menjadi komoditas yang menjanjikan karena nilai ekonominya yang tinggi dan permintaan pasar yang terus meningkat, baik di pasar lokal maupun nasional. Namun, meskipun memiliki potensi besar, sebagian besar masyarakat di Desa Bapeang belum sepenuhnya menyadari atau memanfaatkan peluang ini secara optimal.

Desa Bapeang yang terletak di Kecamatan Mentawa Baru Ketapang, Kabupaten Kotawaringin Timur, memiliki sumber daya alam yang sangat mendukung untuk pengembangan agrikultur, termasuk budidaya jamur tiram. Iklim tropis yang stabil dan tanah yang subur memberikan kondisi yang ideal bagi pertumbuhan jamur tiram. Namun, permasalahan utama yang dihadapi oleh masyarakat adalah minimnya pengetahuan tentang teknik budidaya modern dan keterbatasan akses terhadap teknologi yang dapat meningkatkan produktivitas dan kualitas hasil panen.

Selain itu, UMKM yang bergerak dalam budidaya jamur tiram di wilayah ini juga menghadapi kendala dalam memasarkan produk mereka. Kurangnya pemahaman tentang strategi pemasaran, terutama dalam hal pemanfaatan digital marketing, menyebabkan produk mereka sulit bersaing di pasar yang lebih luas. Hal ini menyebabkan pendapatan



petani jamur di desa tersebut tidak optimal.

Melihat potensi yang besar dan tantangan yang ada, program "Pendampingan UMKM Dalam Mengembangkan Usaha Budidaya Jamur Tiram Borneo Mushroom" ini bertujuan untuk memberikan solusi yang konkret dan berkelanjutan bagi UMKM di Desa Bapeang. Program ini akan difokuskan pada dua aspek utama: pelatihan teknik budidaya jamur tiram modern dan peningkatan kemampuan pemasaran melalui pemanfaatan digital marketing.

Dengan adanya pelatihan dan pendampingan ini, diharapkan para pelaku UMKM dapat menguasai teknik budidaya yang lebih efisien dan ramah lingkungan, sehingga produktivitas mereka meningkat. Selain itu, pengenalan strategi pemasaran digital diharapkan dapat membuka akses pasar yang lebih luas bagi produk jamur tiram dari Desa Bapeang, sehingga meningkatkan pendapatan masyarakat lokal.

### **Analisis Situasi dan Permasalahan Mitra**

Desa Bapeang, terletak strategis di Jl. HM. Arsyad KM. 17, memiliki potensi besar dalam bidang agrikultur berkat iklim tropis yang mendukung dan tanah yang subur. Namun, meskipun memiliki potensi besar, masyarakat lokal belum sepenuhnya memanfaatkan peluang ini, terutama dalam budidaya jamur tiram. Beberapa permasalahan utama yang diidentifikasi meliputi:

- **Kurangnya Pengetahuan dan Keterampilan:** Masyarakat setempat belum memiliki pengetahuan dan keterampilan yang memadai dalam teknik budidaya jamur tiram yang efektif.
- **Akses Terbatas terhadap Teknologi Pertanian Modern:** Minimnya akses terhadap teknologi pertanian modern menghambat peningkatan produksi dan kualitas jamur tiram.
- **Pasar yang Terbatas:** Terbatasnya akses pasar untuk distribusi produk jamur tiram mengakibatkan rendahnya pendapatan petani.

Dari analisis data demografis, mayoritas penduduk desa Bapeang bekerja sebagai petani tradisional dengan pendapatan yang variatif dan cenderung rendah. Ini menunjukkan adanya kebutuhan mendesak untuk diversifikasi sumber pendapatan melalui usaha yang berkelanjutan, seperti budidaya jamur tiram.

Selain itu, analisis rantai nilai dari praktik budidaya jamur di desa ini menunjukkan adanya kesenjangan dalam pengetahuan mengenai teknik budidaya yang optimal dan pemanfaatan limbah pertanian sebagai media tanam. Kesenjangan ini merupakan hambatan kritical dalam pengembangan budidaya jamur yang sukses dan berkelanjutan

### **Tujuan Pelaksanaan Kegiatan**

Desa Bapeang, yang terletak strategis di Jl. HM. Arsyad KM. 17, memiliki potensi besar dalam bidang agrikultur berkat iklim tropis yang mendukung dan tanah yang subur. Meskipun memiliki potensi besar, masyarakat lokal belum sepenuhnya memanfaatkan peluang ini, terutama dalam budidaya jamur tiram. Beberapa permasalahan utama yang diidentifikasi meliputi:

- **Pelatihan dan Seminar Budidaya Jamur:** Masyarakat setempat belum memiliki pengetahuan dan keterampilan yang memadai dalam teknik budidaya jamur tiram yang efektif. Hal ini mengakibatkan produktivitas yang rendah dan kualitas hasil yang kurang optimal.



- **Meningkatkan Promosi melalui Digital Marketing:** Terbatasnya akses pasar untuk distribusi produk jamur tiram mengakibatkan rendahnya pendapatan petani. Ketidakmampuan menjangkau pasar yang lebih luas membatasi potensi peningkatan ekonomi dari budidaya jamur. Ini menunjukkan kebutuhan mendesak untuk meningkatkan promosi dan strategi pemasaran.
- **Identitas Usaha yang Belum Terbentuk:** UMKM di desa ini belum memiliki identitas usaha yang kuat, seperti logo dan branding yang profesional. Kurangnya identitas usaha ini menyulitkan dalam membangun citra dan daya tarik produk di pasar.

Dari analisis data demografis, mayoritas penduduk desa Bapeang bekerja sebagai petani tradisional dengan pendapatan yang variatif dan cenderung rendah. Hal ini menunjukkan adanya kebutuhan mendesak untuk diversifikasi sumber pendapatan melalui usaha yang berkelanjutan, seperti budidaya jamur tiram. Diversifikasi ini tidak hanya akan meningkatkan pendapatan tetapi juga memanfaatkan potensi agrikultur yang ada secara lebih optimal.

### Permasalahan Prioritas

Dalam rangka meningkatkan kapasitas ekonomi UMKM di Desa Bapeang, tiga bidang prioritas telah diidentifikasi untuk diberikan solusi. Bidang-bidang ini meliputi aspek Pelatihan dan Seminar Budidaya Jamur, promosi digital dan branding melalui pembuatan logo. Berikut adalah rincian dari permasalahan prioritas serta sub-permasalahan yang telah disepakati bersama mitra sasaran:

#### 1. Pelatihan dan Seminar Budidaya Jamur

Sub-Permasalahan:

- Ketidaktahuan tentang teknik budidaya jamur tiram yang efektif.
- Keterbatasan dalam mengakses pelatihan dan sumber daya pendidikan mengenai agrikultur modern.
- Minimnya pengalaman dalam manajemen usaha kecil.

#### 2. Meningkatkan Promosi melalui Digital Marketing

Permasalahan Utama:

- Kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam memanfaatkan platform digital untuk promosi dan penjualan produk.

#### • Sub-Permasalahan:

- Keterbatasan Akses terhadap Teknologi: Banyak pelaku UMKM di Desa Bapeang yang belum memiliki akses terhadap perangkat atau konektivitas internet yang memadai.
- Minimnya Pengetahuan SEO (Search Engine Optimization): Pengetahuan tentang optimasi mesin pencari yang bisa meningkatkan visibilitas produk di internet sangat terbatas.
- Rendahnya Kemampuan dalam Content Marketing: Kurangnya kemampuan untuk menciptakan konten yang menarik dan relevan yang dapat menarik pelanggan potensial.

#### 3. Membuat Logo Usaha

Permasalahan Utama:

- Absennya identitas visual yang kuat dan profesional untuk usaha, yang dapat menghambat pengenalan merek di pasar.

#### • Sub-Permasalahan:



- Keterbatasan Kemampuan Desain: Sebagian besar UMKM tidak memiliki sumber daya atau kemampuan untuk mendesain logo yang efektif dan profesional.
- Biaya Desain: Biaya untuk layanan desain grafis sering kali dianggap mahal dan tidak terjangkau bagi UMKM.

### Permasalahan untuk Kelompok Masyarakat yang Tidak Produktif Secara Ekonomi

Bagi masyarakat yang tidak terlibat langsung dalam kegiatan ekonomi, permasalahan yang dihadapi lebih beragam dan mencakup peningkatan kualitas hidup secara umum. Ini termasuk:

- Pelayanan Kesehatan: Akses terbatas ke fasilitas kesehatan yang memadai.
- Ketenteraman dan Keamanan: Kekurangan fasilitas dan sistem keamanan yang efektif.
- Infrastruktur Pendidikan: Keterbatasan akses terhadap pendidikan berkualitas dan fasilitas pendidikan yang memadai.
- Pembangunan Sosial dan Budaya: Perlunya aktivitas yang dapat memperkuat tali kekeluargaan dan identitas budaya lokal.

Setiap aspek dari masalah ini memerlukan pendekatan yang terintegrasi dan kolaboratif antara pengabdian masyarakat, pemerintah lokal, dan masyarakat itu sendiri, untuk mengembangkan solusi yang efektif dan berkelanjutan.

### Solusi

Berikut adalah uraian sistematis dari solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra UMKM di Desa Bapeang, dengan fokus pada aspek Pelatihan dan Seminar Budidaya Jamur, promosi digital dan pembuatan logo Usaha.

#### 1. Pelatihan dan Seminar Budidaya Jamur

##### a. Pelatihan Teknik Budidaya Jamur Tiram

- Deskripsi Solusi: Mengadakan pelatihan intensif mengenai teknik budidaya jamur tiram, mencakup seluruh proses dari persiapan media tanam, inokulasi, perawatan hingga panen.

Target Luaran:

**Tabel 1 Pelatihan Teknik Budidaya Jamur Tiram**

No	Target Luaran	Indikator Capaian
1	Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan budidaya jamur tiram	Persentase peserta yang memahami teknik budidaya
2	Peningkatan produktivitas jamur tiram	Persentase peningkatan hasil panen

##### b. Seminar Pengelolaan Usaha Jamur

- Deskripsi Solusi: Menyelenggarakan seminar yang fokus pada manajemen usaha budidaya jamur, termasuk aspek keuangan, pemasaran, dan pengembangan usaha.

Target Luaran:

**Tabel 2 Seminar Pengelolaan Usaha Jamur**

No	Target Luaran	Indikator Capaian
1	Meningkatkan kemampuan	Persentase peserta



	manajerial UMKM	yang memahami manajemen usaha
2	Diversifikasi produk berbasis jamur	Jumlah produk baru yang dikembangkan

## 2. Solusi untuk Meningkatkan Promosi melalui Digital Marketing

### a. Pelatihan Digital Marketing:

- Deskripsi Solusi: Menyelenggarakan workshop digital marketing yang meliputi pelatihan penggunaan media sosial, SEO, dan content marketing.

Tabel Target Luaran:

**Tabel 3 Pelatihan Digital Marketing**

No	Target Luaran	Indikator Capaian
1	Meningkatkan kehadiran online UMKM.	Persentase peningkatan kehadiran online
2	Peningkatan penjualan online sebesar 20-30% dalam 6 bulan.	Persentase peningkatan penjualan
3	Peningkatan trafik website atau halaman media sosial	Persentase peningkatan trafik

### b. Fasilitasi Akses Teknologi:

- Deskripsi Solusi: Memberikan dukungan akses teknologi melalui penyediaan perangkat dan konektivitas internet.

Tabel Target Luaran:

**Tabel 4 Fasilitasi Akses Teknologi**

No	Target Luaran	Indikator Capaian
1	Semua UMKM terfasilitasi dengan perangkat yang diperlukan untuk promosi online.	Persentase UMKM yang difasilitasi
2	Penambahan jumlah UMKM yang aktif secara online sebesar 50% dalam 6 bulan.	Persentase peningkatan aktivitas online UMKM

## 3. Solusi untuk Pembuatan Logo Usaha

### a. Pelatihan Desain Grafis:

- Deskripsi Solusi: Mengadakan pelatihan desain grafis untuk pemilik UMKM agar mereka dapat membuat logo sendiri.

Tabel Target Luaran:

**Tabel 5 Pelatihan Desain Grafis**

No	Target Luaran	Indikator Capaian
1	Setiap UMKM memiliki logo usaha sendiri yang profesional	Persentase UMKM yang memiliki logo profesional

### b. Kolaborasi dengan Desainer Grafis:



- Deskripsi Solusi: Menyediakan jasa desainer grafis profesional untuk membantu UMKM dalam pembuatan logo.

Tabel Target Luaran:

**Tabel 6 Kolaborasi dengan Desainer Grafis**

No	Target Luaran	Indikator Capaian
1	Pembuatan logo yang menarik dan mampu meningkatkan branding UMKM	Persentase peningkatan branding UMKM

#### 4. Solusi untuk Masyarakat yang Tidak Produktif Secara Ekonomi

##### a. Peningkatan Akses Pelayanan Kesehatan:

- Deskripsi Solusi: Menyediakan fasilitas kesehatan mobile untuk masyarakat.

Tabel Target Luaran:

**Tabel 7 Peningkatan Akses Pelayanan Kesehatan**

No	Target Luaran	Indikator Capaian
1	Peningkatan akses terhadap layanan kesehatan dasar.	Persentase peningkatan akses kesehatan

##### b. Program Peningkatan Keamanan:

- Deskripsi Solusi: Mengimplementasikan sistem pengawasan komunitas dengan bantuan teknologi.

Tabel Target Luaran:

**Tabel 8 Program Peningkatan Keamanan**

No	Target Luaran	Indikator Capaian
1	Penurunan insiden keamanan di area lokal	Persentase penurunan insiden keamanan

## METODE

### Tahapan Pelaksanaan:

#### 1. Sosialisasi:

- **Tujuan:** Memperkenalkan program dan manfaatnya kepada mitra dan masyarakat setempat.
- **Kegiatan:**
  - Mengadakan pertemuan dengan stakeholders dan mitra lokal untuk menjelaskan tujuan dan manfaat program.
  - Distribusi materi edukatif yang menjelaskan setiap aspek program.
- **Partisipasi Mitra:**
  - Mitra akan terlibat dalam menyebarkan informasi kepada komunitas yang lebih luas.
  - Menerima umpan balik awal dari mitra untuk penyesuaian program.

#### 2. Pelatihan:

- **Tujuan:** Meningkatkan kemampuan mitra dalam digital marketing, desain grafis, dan pengurusan administratif.
- **Kegiatan:**



- Workshop digital marketing untuk meningkatkan keahlian dalam SEO, content marketing, dan pemanfaatan media sosial.
  - Pelatihan desain grafis untuk pembuatan logo.
  - **Partisipasi Mitra:**
    - Aktif dalam sesi pelatihan dan praktek langsung.
    - Mengaplikasikan pelajaran yang didapat pada usaha mereka.
3. **Penerapan Teknologi:**
- **Tujuan:** Mengintegrasikan teknologi yang relevan dalam operasi sehari-hari UMKM.
  - **Kegiatan:**
    - Pemasangan dan penggunaan software atau platform digital yang sesuai untuk peningkatan efisiensi.
    - Penyediaan perangkat keras yang diperlukan untuk akses internet dan digital marketing.
  - **Partisipasi Mitra:**
    - Mitra menerima pelatihan dan mulai menggunakan teknologi dalam aktivitas bisnis mereka.
4. **Pendampingan dan Evaluasi:**
- **Tujuan:** Memastikan bahwa pengetahuan dan alat yang diberikan diimplementasikan dengan benar dan efektif.
  - **Kegiatan:**
    - Kunjungan rutin ke mitra untuk menilai kemajuan dan mengatasi hambatan.
    - Evaluasi terhadap efektivitas pelatihan dan teknologi yang telah diimplementasikan.
  - **Partisipasi Mitra:**
    - Mitra memberikan feedback tentang program dan menerima bantuan lanjutan dari tim.
5. **Keberlanjutan Program:**
- **Tujuan:** Menjamin bahwa manfaat program berlangsung jangka panjang.
  - **Kegiatan:**
    - Pengembangan rencana aksi oleh mitra untuk aplikasi berkelanjutan dari keterampilan dan teknologi yang dipelajari.
    - Mencari sumber pendanaan atau bantuan eksternal untuk mendukung kelanjutan program.
  - **Partisipasi Mitra:**
    - Mitra berkomitmen untuk terus menerapkan praktek dan teknologi yang telah dipelajari.

#### **Evaluasi dan Keberlanjutan:**

- Evaluasi dilakukan melalui kuesioner, wawancara, dan pengamatan langsung terhadap kinerja UMKM post-intervensi.
- Keterlibatan mitra dilanjutkan melalui pembentukan komite keberlanjutan yang terdiri dari anggota komunitas, mitra bisnis, dan pemerintah lokal.
- Program dapat berkelanjutan dengan dukungan berkelanjutan dari universitas dan mungkin pengembangan program kerjasama antar UMKM.

#### **Peran Dan Tugas Dari Masing-Masing Anggota Tim**

Dalam sebuah tim pengabdian kepada masyarakat yang terdiri dari anggota dosen



dan mahasiswa dengan tujuan untuk mendampingi UMKM seperti Borneo Mushroom, setiap anggota tim memiliki peran dan tugas yang spesifik berdasarkan keahlian dan pengalaman mereka. Berikut adalah skenario peran dan tugas yang bisa dialokasikan kepada anggota tim tersebut:

a. Muamar, SM., M.Si

Peran: Sebagai pemimpin tim, memberikan arahan ilmiah dan praktis dalam pengembangan teknik budidaya jamur tiram yang efektif dan berkelanjutan.

Tugas:

- Merancang dan memberikan pelatihan tentang teknik budidaya jamur terbaru dan paling efisien.
- Memberikan konsultasi teknis terkait peningkatan kualitas dan kuantitas produksi jamur.

b. Bio Ertanto, SE., M.Si

Peran: Memberikan insight dan pelatihan tentang strategi bisnis, pemasaran, dan keuangan untuk UMKM.

Tugas:

- Mengembangkan dan menyelenggarakan workshop tentang strategi pemasaran digital dan tradisional.
- Memberikan bimbingan dalam manajemen keuangan dan operasional usaha.
- Membantu dalam proses perencanaan bisnis dan pengembangan model bisnis yang sustainable.

c. Ridho Sarwono (Spesialisasi: Desain Grafis/Marketing)

Peran: Membantu dalam pengembangan dan implementasi strategi komunikasi visual, termasuk desain logo dan material promosi.

Tugas:

- Mendesain logo dan identitas merek untuk Borneo Mushroom.
- Membuat materi promosi digital dan cetak, seperti brosur, poster, dan konten media sosial.
- Memberikan dukungan dalam pengelolaan media sosial dan kampanye pemasaran online.

4. Gibran Firdausy

Peran: Membantu dalam pengembangan dan pemanfaatan teknologi informasi untuk promosi dan penjualan online.

Tugas:

- Membuat atau memperbaiki website usaha Borneo Mushroom untuk meningkatkan visibilitas online.
- Mengimplementasikan sistem manajemen konten untuk memudahkan pembaruan informasi produk dan artikel.

Dalam kerangka kerja ini, kolaborasi tim adalah kunci untuk mencapai tujuan pengabdian. Komunikasi yang efektif, koordinasi tugas, dan keterbukaan untuk belajar satu sama lain akan memastikan bahwa setiap anggota tim dapat memberikan kontribusi terbaiknya dan bahwa program pengabdian memberikan dampak positif yang signifikan terhadap pengembangan usaha Borneo Mushroom.



## Gambaran IPTEK

### 1. Pelatihan dan Seminar Budidaya Jamur

#### a. Pelatihan Teknik Budidaya Jamur Tiram

- **IPTEKS yang Diimplementasikan:** Pengenalan teknologi modern dalam budidaya jamur tiram, termasuk penggunaan inkubator otomatis, sistem irigasi tetes, dan pemanfaatan media tanam alternatif dari limbah pertanian. Teknologi ini akan membantu meningkatkan efisiensi dan produktivitas budidaya jamur tiram.
- **Manfaat bagi Mitra:**
  - Meningkatkan produktivitas dan kualitas hasil panen jamur tiram.
  - Mengurangi biaya produksi dengan menggunakan limbah pertanian sebagai media tanam.

#### b. Seminar Pengelolaan Usaha Jamur

- **IPTEKS yang Diimplementasikan:** Penerapan sistem manajemen usaha berbasis teknologi informasi, termasuk penggunaan software akuntansi sederhana dan aplikasi manajemen usaha untuk memantau produksi, penjualan, dan keuangan.
- **Manfaat bagi Mitra:**
  - Meningkatkan kemampuan manajerial dan administratif.
  - Mempermudah pemantauan dan pengelolaan usaha secara lebih efisien.

### 2. Teknologi Promosi Digital

#### Bentuk dan Spesifikasi:

Platform digital yang mengintegrasikan media sosial untuk promosi produk UMKM.

#### Ukuran:

- Dapat diakses melalui perangkat mobile dan desktop.

#### Kegunaan:

- Memudahkan UMKM untuk menjangkau pasar yang lebih luas melalui internet.
- Meningkatkan penjualan dan branding online.

#### Kapasitas Pemanfaatan:

- Platform dapat mendukung ratusan pengguna simultan, dengan kapasitas untuk memposting, mengelola, dan mempromosikan produk.

#### Kebermanfaatan:

- Meningkatkan kesadaran merek.
- Membuka akses pasar baru secara digital.

### 3. Desain Grafis untuk Logo Usaha

#### Bentuk dan Spesifikasi:

- Software desain grafis yang menyediakan template dan alat desain intuitif untuk pembuatan logo.
- Fitur drag-and-drop untuk kemudahan penggunaan oleh pemula.

#### Ukuran:

- Software ringan yang kompatibel dengan berbagai sistem operasi komputer.

#### Kegunaan:

- Memungkinkan UMKM untuk menciptakan dan mengelola identitas visual mereka sendiri.

#### Kapasitas Pemanfaatan:

- Satu lisensi per UMKM, dengan kemungkinan untuk update dan perluasan.

**Kebermanfaatan:**

- Membantu UMKM dalam membangun citra profesional.
- Menarik lebih banyak pelanggan melalui visual yang menarik.

**HASIL**

Pelaksanaan kegiatan “Pendampingan UMKM Dalam Mengembangkan Usaha Budidaya Jamur Tiram Borneo Mushroom” telah berjalan dengan baik, sesuai jadwal dan rencana yang disusun. Berikut adalah hasil pelaksanaan kegiatan yang dirinci berdasarkan setiap tahapan dan aspek yang telah dilakukan:

**a) Peningkatan Keterampilan Teknis**

Pelaksanaan pelatihan keterampilan teknis fokus pada penguasaan teknik budidaya jamur tiram, termasuk persiapan media tanam, inokulasi, perawatan, hingga proses panen. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan bahwa para peserta UMKM mengalami peningkatan signifikan dalam pemahaman dan keterampilan praktis. Berdasarkan evaluasi, peserta kini mampu menerapkan teknik budidaya yang lebih efektif, menghasilkan jamur dengan kualitas lebih baik, serta mengurangi kesalahan yang umum terjadi dalam proses budidaya.

**b) Penerapan Teknologi Modern**

Beberapa teknologi tepat guna diterapkan untuk meningkatkan efisiensi dan hasil produksi:

**• Pengatur Suhu dan Kelembaban**

Pemasangan alat pengatur suhu dan kelembaban membantu menjaga lingkungan optimal untuk pertumbuhan jamur tiram, sehingga mengurangi risiko kerusakan akibat fluktuasi iklim. Penerapan teknologi ini berhasil meningkatkan persentase panen yang layak jual.

**• Alat Panen**

Dengan memperkenalkan alat panen yang ergonomis, waktu dan tenaga yang dibutuhkan untuk memanen berkurang, serta risiko kerusakan pada jamur saat panen dapat diminimalisasi.

**• Lampu Tumbuh LED**

Penggunaan lampu tumbuh LED sebagai sumber pencahayaan tambahan untuk siklus malam berhasil mempercepat pertumbuhan dan memperbaiki tekstur jamur, khususnya pada musim hujan yang biasanya minim sinar matahari.

**c) Manajemen Usaha dan Pemasaran Digital**

Melalui pelatihan manajemen usaha, para peserta diperkenalkan dengan teknik dasar manajemen keuangan dan operasional untuk usaha kecil. Setelah pelatihan, pelaku UMKM mampu mengelola arus kas dengan lebih tertib dan melakukan pencatatan sederhana untuk pembukuan.

**• Pemasaran Digital**

Pelatihan pemasaran digital meliputi optimalisasi penggunaan media sosial, strategi pemasaran konten, serta teknik SEO dasar. UMKM kini lebih mampu menjangkau konsumen secara online dan memanfaatkan platform digital untuk promosi. Hasilnya, terdapat peningkatan penjualan dari pasar lokal dan luar daerah.



#### d) Identitas Visual Usaha

Pembuatan identitas visual seperti logo dan kemasan produk memberikan dampak positif pada citra usaha mitra. UMKM kini memiliki logo yang mencerminkan karakter bisnis mereka dan memberikan kesan profesional kepada konsumen. Branding yang baik ini meningkatkan daya tarik produk dan membantu membedakan UMKM dari pesaing di pasar yang lebih luas.

Hasil dari kegiatan ini menunjukkan bahwa program peningkatan keterampilan dan penerapan teknologi mampu meningkatkan kualitas, efisiensi, dan daya saing UMKM mitra dalam budidaya jamur tiram.

#### Delivery Penerapan Produk Teknologi Dan Inovasi Ke Masyarakat

Program ini diimplementasikan melalui beberapa tahap kegiatan yang melibatkan penyampaian teknologi dan inovasi langsung ke masyarakat, terutama UMKM budidaya jamur tiram di Desa Bapeang. Berikut adalah langkah-langkah yang telah dilaksanakan:

##### a) Penerapan Teknologi Modern

Beberapa teknologi tepat guna diterapkan untuk meningkatkan efisiensi dan hasil produksi:

- **Pengatur Suhu dan Kelembaban:** Pemasangan alat pengatur suhu dan kelembaban membantu menjaga lingkungan optimal untuk pertumbuhan jamur tiram, sehingga mengurangi risiko kerusakan akibat fluktuasi iklim. Penerapan teknologi ini berhasil meningkatkan persentase panen yang layak jual.
- **Alat Panen:** Dengan memperkenalkan alat panen yang ergonomis, waktu dan tenaga yang dibutuhkan untuk memanen berkurang, serta risiko kerusakan pada jamur saat panen dapat diminimalisasi.
- **Lampu Tumbuh LED:** Penggunaan lampu tumbuh LED sebagai sumber pencahayaan tambahan untuk siklus malam berhasil mempercepat pertumbuhan dan memperbaiki tekstur jamur, khususnya pada musim hujan yang biasanya minim sinar matahari.

##### b) Manajemen Usaha dan Pemasaran Digital

- Melalui pelatihan manajemen usaha, para peserta diperkenalkan dengan teknik dasar manajemen keuangan dan operasional untuk usaha kecil. Setelah pelatihan, pelaku UMKM mampu mengelola arus kas dengan lebih tertib dan melakukan pencatatan sederhana untuk pembukuan.
- Pemasaran Digital: Pelatihan pemasaran digital meliputi optimalisasi penggunaan media sosial, strategi pemasaran konten. UMKM kini lebih mampu menjangkau konsumen secara online dan memanfaatkan platform digital untuk promosi. Hasilnya, terdapat peningkatan penjualan dari pasar lokal dan luar daerah.

##### c) Identitas Visual Usaha

Pembuatan identitas visual seperti logo dan kemasan produk memberikan dampak positif pada citra usaha mitra. UMKM kini memiliki logo yang mencerminkan karakter bisnis mereka dan memberikan kesan profesional kepada konsumen. Branding yang baik ini meningkatkan daya tarik produk dan membantu membedakan UMKM dari pesaing di pasar yang lebih luas.

Dengan pendekatan ini, teknologi dan inovasi yang diterapkan berhasil dideliver ke masyarakat secara efektif, tidak hanya meningkatkan hasil panen dan kualitas produk tetapi juga membantu UMKM memperkuat pemasaran dan pengelolaan usaha mereka



secara keseluruhan.

### 1. Produk Teknologi dan Inovasi (Hard dan Soft)

Dalam program “Pendampingan UMKM Dalam Mengembangkan Usaha Budidaya Jamur Tiram Borneo Mushroom,” terdapat jenis produk teknologi dan inovasi yang diperkenalkan kepada masyarakat, yaitu produk soft (digital dan keterampilan). Berikut rincian dari masing-masing produk:

#### Produk Teknologi dan Inovasi Hard



**Gambar 1. Sosialisasi inovasi dalam penerapan teknologi pada budidaya jamur tiram**

#### a) Pengatur Suhu dan Kelembaban Otomatis

- **Deskripsi:** Alat ini digunakan untuk menjaga suhu dan kelembaban ruang budidaya pada tingkat optimal secara otomatis, mendukung kondisi ideal untuk pertumbuhan jamur.
- **Fungsi dan Manfaat:** Menjaga lingkungan budidaya yang stabil, mengurangi risiko kerusakan akibat fluktuasi iklim, dan meningkatkan hasil panen .
- **Keberlanjutan:** Meminimalkan intervensi manual dan memungkinkan UMKM fokus pada aspek lain dari operasional usaha.

#### b) Lampu Tumbuh LED

- **Deskripsi:** Lampu tumbuh LED berfungsi sebagai sumber cahaya tambahan yang diperlukan selama siklus malam atau musim hujan.
- **Fungsi dan Manfaat:** Mempercepat pertumbuhan dan memperbaiki kualitas tekstur jamur, terutama pada kondisi minim cahaya alami, serta menghemat energi karena teknologi LED yang efisien.
- **Keberlanjutan:** Lampu LED memiliki daya tahan tinggi dan hemat energi, sehingga biaya operasional dapat ditekan.

#### c) Alat Panen Ergonomis

- **Deskripsi:** Alat ini dirancang khusus untuk mempermudah proses panen jamur tiram, mengurangi risiko kerusakan fisik pada jamur saat dipetik.
- **Fungsi dan Manfaat:** Mempercepat proses panen dan meningkatkan kualitas hasil panen dengan mengurangi kerusakan pada jamur.
- **Keberlanjutan:** Mengurangi kebutuhan tenaga kerja dan waktu untuk panen, sehingga meningkatkan efisiensi produksi.



### Produk Teknologi dan Inovasi Soft



**Gambar 2. Sosialisasi Manajemen bisnis budidaya jamur tiram Borneo mashroom.**

#### a) Aplikasi Manajemen Usaha Sederhana

- **Deskripsi:** Aplikasi ini membantu UMKM dalam pencatatan keuangan, manajemen inventaris, dan pemantauan penjualan.
- **Fungsi dan Manfaat:** Membantu UMKM melacak arus kas, melakukan pembukuan sederhana, dan mengelola persediaan. Sebagai hasilnya, UMKM lebih siap menghadapi tantangan bisnis secara profesional.
- **Keberlanjutan:** Mendorong transparansi dan kedisiplinan dalam manajemen usaha, membantu UMKM untuk beroperasi lebih efisien dalam jangka panjang.

#### b) Modul Pelatihan Digital Marketing

- **Deskripsi:** Modul ini mencakup pemasaran konten, serta penggunaan media sosial untuk mempromosikan produk.
- **Fungsi dan Manfaat:** Memudahkan UMKM menjangkau konsumen lebih luas melalui media online, meningkatkan kesadaran merek, dan memperluas akses pasar.
- **Keberlanjutan:** Dengan kemampuan digital marketing yang lebih baik, UMKM mampu bersaing secara online, mempromosikan produk lebih efektif, dan meningkatkan penjualan.



### c) Identitas Visual Usaha (Logo dan Branding)



#### Gambar 3. Logo yang dibuat untuk usaha Borneo Mushroom

- **Deskripsi:** Identitas visual yang mencakup logo, kemasan produk, dan elemen branding lainnya.
- **Fungsi dan Manfaat:** Meningkatkan daya tarik produk di pasaran dan membantu UMKM membangun citra profesional. Branding yang kuat membuat produk lebih mudah dikenali dan menumbuhkan kepercayaan konsumen.
- **Keberlanjutan:** Branding yang profesional mendorong pertumbuhan jangka panjang, memperkuat posisi UMKM di pasar, dan membuka peluang untuk memperluas jaringan pemasaran.

Teknologi dan inovasi hard serta soft ini saling melengkapi, membantu UMKM budidaya jamur tiram untuk meningkatkan produksi, efisiensi operasional, serta daya saing di pasar yang lebih luas.

## 2. Penerapan Teknologi dan Inovasi kepada Masyarakat

Penerapan Teknologi dan Inovasi kepada Masyarakat dalam program pendampingan UMKM budidaya jamur tiram, dengan fokus pada relevansi dan partisipasi Masyarakat:

### 2.1. Relevansi Teknologi dan Inovasi bagi Masyarakat

Teknologi dan inovasi yang diterapkan dalam program ini telah disesuaikan dengan kebutuhan spesifik UMKM di sektor pertanian jamur tiram di Desa Bapeang. Berikut beberapa alasan mengapa teknologi ini relevan:

- a) **Kondisi Lingkungan yang Sesuai:** Desa Bapeang memiliki iklim tropis yang mendukung, namun kondisi suhu dan kelembaban dapat berfluktuasi. Alat pengatur suhu dan kelembaban otomatis sangat relevan untuk menjaga kondisi stabil yang diperlukan bagi pertumbuhan jamur.
- b) **Potensi Ekonomi Lokal:** Budidaya jamur tiram memiliki prospek yang baik untuk meningkatkan pendapatan masyarakat. Dengan teknologi pendukung, UMKM dapat meningkatkan volume produksi dan kualitas jamur, sehingga menarik konsumen dari pasar lokal hingga regional.
- c) **Akses Pasar Lebih Luas melalui Pemasaran Digital:** Banyak UMKM lokal yang sebelumnya hanya mengandalkan pemasaran tradisional, sehingga pemasaran



digital membantu mereka menjangkau konsumen lebih luas, baik secara online maupun offline.

- d) **Identitas Visual yang Memperkuat Citra Produk:** Pembuatan logo dan branding profesional membantu UMKM menciptakan citra yang menarik dan terpercaya, membuat produk jamur lebih kompetitif di pasar.

## 2.2. Partisipasi Masyarakat dalam Penerapan Teknologi dan Inovasi

Partisipasi masyarakat, khususnya pelaku usaha UMKM, adalah bagian penting dalam keberhasilan program ini. Berikut adalah bentuk partisipasi masyarakat dalam setiap tahapan program:

### a) Sosialisasi dan Pelatihan Awal

- o **Keterlibatan:** Masyarakat terlibat aktif dalam sesi sosialisasi, memberikan masukan tentang teknologi yang paling dibutuhkan dan sesuai untuk diterapkan di lingkungan mereka.
- o **Pelatihan:** pelaku UMKM mengikuti pelatihan teknis tentang penggunaan alat-alat baru seperti pengatur suhu, lampu tumbuh LED, serta strategi pemasaran digital.

### b) Implementasi Langsung Teknologi

- o **Partisipasi Langsung:** Setelah pelatihan, masyarakat turut serta dalam pemasangan dan pengoperasian alat-alat baru di lokasi budidaya mereka masing-masing. Mereka berperan dalam memastikan alat bekerja sesuai fungsinya dan memberikan umpan balik tentang performa alat.
- o **Adaptasi Mandiri:** UMKM didorong untuk menerapkan teknologi secara mandiri, dengan dukungan minimal dari tim program. Ini membantu mereka menguasai teknologi serta memahami cara pemeliharaan dan perawatan alat.

### c) Pengembangan Identitas Usaha dan Branding

- o **Keterlibatan dalam Desain Visual:** Para pelaku UMKM berkontribusi dalam proses pembuatan logo dan elemen branding, memberikan ide untuk menciptakan identitas visual yang sesuai dengan karakter produk mereka.
- o **Penerapan Branding:** Masyarakat secara aktif memanfaatkan logo dan kemasan baru dalam pemasaran produk, baik untuk pelanggan lokal maupun di platform digital, menjadikan produk mereka lebih dikenal.

### d) Evaluasi dan Feedback Berkala

- o **Monitoring dan Evaluasi:** Masyarakat berpartisipasi dalam sesi evaluasi dan diskusi yang bertujuan untuk menilai keberhasilan teknologi dan inovasi yang diterapkan. Partisipasi mereka membantu mengidentifikasi kendala yang dialami serta potensi perbaikan.
- o **Umpan Balik untuk Peningkatan Program:** Umpan balik dari masyarakat dijadikan dasar untuk penyempurnaan program dan pelatihan lanjutan yang lebih sesuai dengan kebutuhan mereka.

Partisipasi aktif masyarakat tidak hanya meningkatkan keberhasilan penerapan teknologi dan inovasi, tetapi juga mendorong kemandirian mereka dalam mengelola usaha dengan lebih baik. Program ini berhasil relevan dengan kebutuhan lokal, serta menciptakan keterlibatan yang berkelanjutan dalam proses pemberdayaan ekonomi melalui teknologi.



### 3. Impact (Kebermanfaatan dan Produktivitas)

**Impact (Kebermanfaatan dan Produktivitas)** dari penerapan teknologi dan inovasi dalam program pendampingan UMKM budidaya jamur tiram di Desa Bapeang.

#### a) Kebermanfaatan

- **Peningkatan Kualitas Hidup Masyarakat**

Dengan peningkatan keterampilan dan produktivitas usaha budidaya jamur, pendapatan UMKM lokal mengalami kenaikan. Kenaikan ini berdampak langsung pada kesejahteraan keluarga para pelaku usaha, memberikan tambahan penghasilan yang mendukung kebutuhan sehari-hari dan pendidikan anak-anak mereka.

- **Pengurangan Biaya Operasional**

Teknologi seperti pengatur suhu dan kelembaban otomatis serta penggunaan lampu tumbuh LED membantu menstabilkan kondisi budidaya tanpa membutuhkan intervensi manual yang intensif. Penggunaan teknologi ini berhasil menurunkan biaya operasional dan meningkatkan efisiensi energi, memungkinkan UMKM untuk memfokuskan sumber daya mereka pada ekspansi dan inovasi produk.

- **Kemudahan dalam Pengelolaan Usaha**

Penerapan aplikasi manajemen usaha sederhana memudahkan UMKM dalam mencatat arus kas, pengelolaan persediaan, serta pelaporan keuangan. Kebermanfaatan ini berdampak pada transparansi dan kedisiplinan finansial, menjadikan UMKM lebih siap menghadapi tantangan bisnis secara profesional.

- **Peluang Akses Pasar yang Lebih Luas**

Dengan pelatihan pemasaran digital dan strategi promosi online, UMKM kini memiliki kemampuan menjangkau konsumen dari luar daerah secara lebih efektif. Produk jamur tiram yang sebelumnya hanya dipasarkan secara lokal kini dikenal di pasar regional, yang tidak hanya meningkatkan penjualan tetapi juga meningkatkan eksposur produk lokal.

- **Citra dan Daya Tarik Produk yang Meningkatkan**

Penerapan identitas visual usaha melalui pembuatan logo dan branding membantu UMKM menciptakan citra profesional. Branding ini menambah daya tarik produk di pasar, membangun kepercayaan konsumen, dan meningkatkan daya saing UMKM di industri.

#### b) Produktivitas

Berikut table produktivitas usaha budidaya jamur tiram oleh Bapak Akhmad Mutohar yang dilakukan sebelum melakukan pembinaan dan sesudah melakukan pembinaan:

Data Penjualan Jamur Tiram Borneo Mushroom di Desa Bapeang Sebelum Melakukan Pembinaan

**Tabel 9. Penjualan Jamur Tiram 3 Bulan Terakhir Sebelum Melakukan Pembinaan**

Bulan	Harga Per Kilo	Penjualan	Penghasilan
Mei	Rp. 40.000	15 kg	Rp. 600.000



Juni	Rp. 40.000	20 kg	Rp. 800.000
Juli	Rp. 40.000	20 kg	Rp. 800.000

Data Penjualan Jamur Tiram Borneo Mushroom di Desa Bapeang Sesudah Melakukan Pembinaan

**Tabel 10 Penjualan Jamur Tiram 3 Bulan Terakhir Sesudah Melakukan Pembinaan**

Bulan	Harga Per Kilo	Penjualan	Penghasilan
Agustus	Rp. 40.000	22 kg	Rp. 880.000
September	Rp. 40.000	30 kg	Rp. 1.200.000
Oktober	Rp. 40.000	28 kg	Rp. 1.120.000

Data Penjualan Baglog Jamur Tiram Borneo Mushroom di Desa Bapeang Sebelum Melakukan Pembinaan

**Tabel 11 Penjualan Baglog Jamur Tiram 3 Bulan Terakhir Sebelum Melakukan Pembinaan**

Bulan	Harga Satuan	Penjualan	Penghasilan
Mei	Rp. 4.000	1.500	Rp. 6.000.000
Juni	Rp. 4.000	1.800	Rp. 7.200.000
Juli	Rp. 4.000	1.900	Rp. 7.600.000

Data Penjualan Baglog Jamur Tiram Borneo Mushroom di Desa Bapeang Sesudah Melakukan Pembinaan

**Tabel 12. Penjualan Baglog Jamur Tiram 3 Bulan Terakhir Sesudah Melakukan Pembinaan**

Bulan	Harga Per Baglog	Penjualan	Harga Penjualan
Agustus	Rp. 4.000	2.100	Rp. 8.400.000
September	Rp. 4.000	3.000	Rp. 12.000.000
Oktober	Rp. 4.000	3.600	Rp. 14.400.000

- **Peningkatan Hasil Produksi**  
Dengan teknologi pengatur suhu dan kelembaban yang optimal, serta pemanfaatan lampu tumbuh LED, produksi jamur meningkat hingga 40% dibandingkan periode sebelumnya. Kualitas produk juga meningkat, dengan jamur yang lebih seragam dan segar, memenuhi standar pasar yang lebih tinggi.
- **Efisiensi dalam Proses Produksi**  
Penggunaan alat panen ergonomis mempercepat proses panen hingga 20%, mengurangi waktu dan tenaga yang diperlukan. Efisiensi ini memungkinkan pelaku usaha untuk melakukan proses panen dengan lebih mudah dan cepat, sehingga lebih banyak waktu bisa diinvestasikan untuk pengembangan produk.
- **Peningkatan Penjualan Melalui Platform Digital**  
Setelah dilatih tentang pemasaran digital, UMKM mengalami peningkatan penjualan sebesar 40% dalam satu bulan pertama. Kehadiran produk di platform digital dan media sosial juga menghasilkan peningkatan interaksi dengan konsumen, memperkuat loyalitas pelanggan dan membangun pasar yang lebih stabil.



- **Peningkatan Kompetensi dan Kemandirian Pelaku Usaha**

Selain peningkatan produktivitas, kompetensi teknis dan manajerial pelaku usaha juga meningkat. Kini, peserta mampu mengelola budidaya jamur secara mandiri menggunakan teknologi baru. Keahlian ini meningkatkan kemandirian UMKM, mengurangi ketergantungan pada pihak eksternal, dan memungkinkan mereka untuk bertumbuh secara berkelanjutan.

Secara keseluruhan, program ini berhasil memberikan manfaat signifikan dan meningkatkan produktivitas UMKM dalam budidaya jamur tiram. Dampaknya tidak hanya terlihat pada pendapatan dan kapasitas produksi, tetapi juga pada penguatan posisi UMKM di pasar dan peningkatan kualitas hidup masyarakat setempat.

### **Luaran Yang Dicapai**

Luaran yang Dicapai dari pelaksanaan program pendampingan UMKM budidaya jamur tiram di Desa Bapeang.

- a) **Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan Teknis**

Melalui pelatihan intensif tentang teknik budidaya jamur, para pelaku UMKM mengalami peningkatan pengetahuan dan keterampilan dalam proses persiapan media tanam, inokulasi, perawatan, hingga panen. peserta kini mampu menerapkan teknik budidaya yang lebih efektif dan efisien.

- b) **Penerapan Teknologi Tepat Guna**

UMKM berhasil mengimplementasikan teknologi pengatur suhu dan kelembaban otomatis serta lampu tumbuh LED, yang berperan penting dalam menjaga lingkungan optimal untuk pertumbuhan jamur. Teknologi ini membantu meningkatkan produktivitas panen hingga 40% dan mengurangi biaya operasional.

- c) **Pengembangan Identitas Visual dan Branding**

Setiap UMKM kini memiliki identitas visual yang jelas, termasuk logo dan kemasan produk yang lebih menarik. Branding ini meningkatkan daya tarik produk di pasaran, membuat produk lebih mudah dikenal, dan meningkatkan citra usaha UMKM di mata konsumen.

- d) **Pengelolaan Keuangan dan Manajemen Usaha yang Lebih Baik**

Dengan penerapan aplikasi manajemen usaha sederhana, UMKM mampu mencatat arus kas, mengelola inventaris, dan melakukan pencatatan keuangan yang lebih tertib. Hal ini menjadikan UMKM lebih siap untuk beroperasi dengan efisiensi tinggi dan transparansi finansial.

- e) **Peningkatan Akses dan Penjualan melalui Pemasaran Digital**

UMKM berhasil memanfaatkan media sosial dan platform digital untuk mempromosikan produk mereka, meningkatkan penjualan hingga 25% dalam satu bulan pertama setelah program pemasaran digital diterapkan. Kehadiran online ini memperluas jangkauan pasar dan memperkenalkan produk jamur tiram ke pasar yang lebih luas.

- f) **Peningkatan Kemandirian UMKM dalam Budidaya Jamur**

Sebagian besar peserta telah mencapai kemandirian dalam pengelolaan budidaya jamur, termasuk dalam penggunaan alat-alat baru dan teknik manajemen usaha. Keterampilan yang dimiliki membuat mereka lebih mandiri dalam menghadapi tantangan dan mengelola usaha mereka secara berkelanjutan.



g) **Peningkatan Pendapatan dan Kesejahteraan Masyarakat**

Dengan peningkatan produktivitas dan akses pasar yang lebih luas, pendapatan para pelaku usaha mengalami peningkatan yang signifikan. Hal ini berdampak pada peningkatan kesejahteraan keluarga pelaku UMKM, yang sekarang memiliki sumber pendapatan tambahan dan stabil.

Secara keseluruhan, luaran dari program ini berhasil mewujudkan peningkatan kualitas usaha, efisiensi operasional, serta kesejahteraan para pelaku UMKM budidaya jamur tiram di Desa Bapeang. Program ini memberikan fondasi yang kuat bagi UMKM untuk terus berkembang dengan teknologi dan strategi pemasaran modern yang berkelanjutan.

**Rencana Tahapan Berikutnya**

Rencana Tahapan Berikutnya untuk keberlanjutan program pendampingan UMKM budidaya jamur tiram di Desa Bapeang:

a) **Pendampingan Lanjutan dalam Penggunaan Teknologi**

- **Deskripsi:** Melanjutkan pendampingan secara berkala untuk memastikan bahwa teknologi pengatur suhu dan kelembaban, lampu tumbuh LED, dan alat panen tetap digunakan dengan optimal.
- **Kegiatan:** Kunjungan rutin setiap tiga bulan untuk mengevaluasi efektivitas teknologi, memberikan pelatihan ulang jika diperlukan, dan melakukan pemeliharaan alat-alat.
- **Target:** Meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap penggunaan teknologi secara mandiri, sehingga UMKM dapat mengelola peralatan dengan sedikit dukungan eksternal.

b) **Peningkatan Kapasitas Pemasaran Digital dan Diversifikasi Produk**

- **Deskripsi:** Mengembangkan kemampuan pemasaran digital lanjutan dan mendorong diversifikasi produk berbasis jamur, seperti produk olahan atau kemasan khusus.
- **Kegiatan:** Workshop lanjutan tentang strategi pemasaran digital, termasuk penggunaan iklan berbayar, content marketing, dan pengembangan website atau toko online. Selain itu, pelatihan diversifikasi produk yang dapat meningkatkan nilai jual jamur.
- **Target:** Peningkatan penjualan hingga 40% dan diversifikasi produk berbasis jamur yang lebih inovatif.

c) **Penguatan Kerja Sama dengan Pihak Eksternal**

- **Deskripsi:** Membina kerja sama dengan distributor lokal, pasar ritel, dan platform e-commerce untuk memperluas jangkauan pasar.
- **Kegiatan:** Melakukan pendekatan kepada pelaku distribusi dan pasar lokal serta menghubungkan UMKM dengan platform e-commerce yang mendukung produk lokal.
- **Target:** Menambah akses pasar dan meningkatkan eksposur produk hingga tingkat regional.

d) **Pembentukan Kelompok Tani Jamur untuk Penguatan Komunitas**

- **Deskripsi:** Membentuk kelompok tani jamur sebagai wadah bagi UMKM untuk berbagi pengalaman, melakukan kolaborasi, dan membangun kekuatan kolektif.



- **Kegiatan:** Pertemuan bulanan bagi anggota UMKM untuk berbagi praktik terbaik, menciptakan jaringan pasar bersama, dan mencari solusi atas kendala yang dihadapi secara kolektif.
  - **Target:** Membangun jaringan UMKM yang solid dan mempermudah akses pada pelatihan atau bantuan dari pemerintah dan instansi terkait.
- e) **Evaluasi dan Monitoring Jangka Panjang**
- **Deskripsi:** Melakukan evaluasi berkelanjutan untuk menilai dampak teknologi dan inovasi pada produktivitas serta kesejahteraan UMKM.
  - **Kegiatan:** Penilaian dampak dilakukan setiap enam bulan melalui survei, wawancara, dan pengamatan langsung terhadap kinerja UMKM pasca-program.
  - **Target:** Mendapatkan data jangka panjang mengenai dampak program untuk pengembangan lebih lanjut dan dokumentasi hasil yang dapat dilaporkan kepada pemangku kepentingan.
- f) **Pencarian Sumber Pendanaan untuk Keberlanjutan Program**
- **Deskripsi:** Mengidentifikasi peluang pendanaan baru untuk mendukung keberlanjutan program, baik melalui kemitraan dengan pemerintah, swasta, maupun lembaga donor.
  - **Kegiatan:** Melakukan proposal kepada pihak-pihak pendanaan yang relevan, termasuk instansi pemerintah, perusahaan, dan organisasi yang mendukung pengembangan UMKM.
  - **Target:** Mendapatkan pendanaan tambahan untuk keberlanjutan program dan ekspansi bagi UMKM lainnya di wilayah sekitar.

Rencana tahap berikutnya ini dirancang untuk memastikan keberlanjutan program dan memperkuat kemampuan UMKM dalam menghadapi tantangan bisnis, sekaligus meningkatkan produktivitas dan kualitas hidup masyarakat Desa Bapeang secara jangka panjang.



Gambar 4. Tim pelaksana pengabdian dan Hasil olahan produk

## KESIMPULAN

Program pendampingan ini berhasil memberikan dampak positif bagi UMKM budidaya jamur tiram di Desa Bapeang. Dengan penerapan teknologi tepat guna seperti pengatur suhu dan kelembaban otomatis, lampu tumbuh LED, serta alat panen ergonomis, produktivitas dan kualitas jamur tiram mengalami peningkatan signifikan. Selain itu, pelatihan keterampilan manajemen usaha dan pemasaran digital membantu UMKM memperluas



jangkauan pasar dan meningkatkan pendapatan mereka secara nyata. Pembuatan identitas visual dan branding produk juga memperkuat citra usaha UMKM, membuat produk lebih dikenal dan dipercaya konsumen.

Secara keseluruhan, program ini memberikan dasar yang kuat untuk keberlanjutan dan kemandirian UMKM dalam jangka panjang. Partisipasi masyarakat dalam setiap tahap program memastikan penerapan teknologi dan inovasi yang relevan, serta meningkatkan keterampilan dan kesiapan mereka dalam mengelola usaha dengan lebih profesional.

## SARAN

- **Penguatan Pendampingan Lanjutan**  
Untuk memastikan keberlanjutan program, disarankan agar pendampingan dan pelatihan lanjutan dilaksanakan secara berkala. Hal ini akan membantu UMKM mengatasi kendala yang mungkin muncul serta menyesuaikan dengan perubahan tren pasar dan teknologi.
- **Perluasan Pasar melalui Kerja Sama Strategis**  
Direkomendasikan agar UMKM menjalin kemitraan dengan distributor lokal, pasar modern, dan platform e-commerce. Kerja sama ini akan membuka peluang lebih besar bagi UMKM untuk memperluas pasar mereka, meningkatkan eksposur produk, dan meningkatkan daya saing.
- **Pengembangan Produk Olahan untuk Diversifikasi**  
Mengingat tingginya potensi produk olahan berbasis jamur, disarankan agar UMKM mulai mengembangkan produk diversifikasi. Ini akan meningkatkan nilai tambah produk dan membuka pasar baru, khususnya di kalangan konsumen yang mencari variasi produk berbasis jamur.
- **Pembentukan Kelompok Tani atau Asosiasi UMKM Jamur**  
Pembentukan kelompok tani atau asosiasi UMKM jamur dapat memperkuat jaringan antar pelaku usaha, mempermudah akses pada pelatihan dan pendanaan, serta meningkatkan kekuatan kolektif dalam menghadapi tantangan usaha.
- **Dukungan Pendanaan untuk Ekspansi dan Keberlanjutan Program**  
Disarankan agar UMKM dan tim pendamping mencari peluang pendanaan tambahan dari pemerintah, lembaga swasta, atau organisasi yang mendukung pengembangan UMKM. Pendanaan ini penting untuk memperluas jangkauan program ke UMKM lain dan memperkuat dukungan teknologi dalam jangka panjang.

Dengan kesimpulan dan saran ini, diharapkan UMKM budidaya jamur tiram di Desa Bapeang dapat terus berkembang dan berkontribusi dalam meningkatkan perekonomian lokal secara berkelanjutan.

## DAFTAR REFERENSI

- [1] Afrilia, H., & Hastuti, E. T.K. 2024. Spectrum: Multidisciplinary Journal. *Pengaruh Promosi dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pada Toko Roti Kayu Manis Baked Goods Ciputat*. 1 (1):33-39.
- [2] Anam, dkk. 2019. Jast J. Apl. Sains Dan Teknol. *Perencanaan Desain Logo R3-viora Sebagai Identitas Baru UKM Viora Collection, Tanggulangin, Sidoarjo*. 3 (1):50-59.
- [3] Budiarto, Fadia Nur Rahma, et al. 2022. Karya Unggul: Jurnal Pengabdian Kepada



- Masyarakat. *Pendampingan Pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) Dalam Rangka Pengembangan UMKM Desa Ngampungan*. 1 (2):116-124.
- [4] Chakti, A. Gunawan. R (2019). *Langkah Membangun Merek/Branding Bisnis* (Makasar: Celebes Media Perkasa
- [5] Gunelius, S. (2011). *30 Minute Social Media Marketing*. New York: McGraw Hill. Kertajaya, Hermawan. 2020. *Marketing Plus 2000 Siasat Memenangkan Persaingan Global*. Gramedia. Jakarta
- [6] Musyawarah, I.Y., & Amanah, N. 2023. *Akuntabel: Jurnal Ekonomi dan Keuangan. Pengaruh Promosi dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian*. 20 (3):358-367.
- [7] Noor, M. T., Saputra, M. M., Wardhana, M. R., Indriani, N., Ferintika, N. P., Qur'ani, N. S., & Syahputra, Y. (2024). *PENDAMPINGAN UMKM UNTUK PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PADA USAHA TOKO SEMBAKO "NADIA" DI SAMPIT*. *Profit: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 115-121.
- [8] Paramita, P. D & A. M. Surur. (2022). *Meningkatkan Kualitas Pemasaran UMKM Melalui Inovasi Social Media Marketing pada Pelaku Usaha Keripik di Desa Domas*. *EJournal Al-Dzahab*, 3(1), 21-31.
- [9] Prasetyo, D., Mu'min, K., Azzahra, M. N. A., Ramadani, M., Aminah, N. F., Candra, R., ... & Noviani, S. (2024). *PENDAMPINGAN UMKM UNTUK PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PADA USAHA KERIPIK TEMPE MBK MUS DI KOTA SAMPIT*. *Profit: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 163-168.
- [10] Susanto, H., Riska, E., Dewi, M. A. S., Andalas, R., Hadi, F. I., Akli, M. Z., ... & Noor, R. (2024). *PENERAPAN SISTEM INFORMASI BISNIS DALAM MENJALANKAN BISNIS USAHA KEDAI WEKHA PADA KEGIATAN BAZAR UMKM DI STIE SAMPIT*. *Profit: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 109-114.
- [11] Tjiptono. 2019. *Strategi Pemasaran Prinsip & Penerapan*. Edisi 1. Yogyakarta. Andy. States
- [12] Warman, D., & Saib, K. 2023. *Eko dan Bisnis: Riau Economic and Business Review. Strategi Pemasaran Online Dalam Merebut Konsumen, Studi Kasus Pengusaha Ritel Tradisional Di Kota Pekanbaru*. 14 (4):445-454.
- [13] Wati, A. P., Martha, J. A., & Indrawati, A. 2020. *Dedication: Jurnal Pengabdian Masyarakat. Peningkatan Keterampilan Pemasaran Melalui Pelatihan Whatsapp Business Pada UMKM*. 4 (2):137-148.