

PENGEMBANGAN HOME INDUSTRI PENGOLAHAN JAMUR TIRAM DALAM MEMBUKA PELUANG USAHA BARU DI KABUPATEN PAMEKASAN

Matsaini¹, Sholeh Rachmatullah², Alfi Hasaniyah³

¹Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Madura, Jawa Timur, Indonesia

²Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Teknik, Universitas Madura, Jawa Timur, Indonesia

³Program Studi manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Madura, Jawa Timur, Indonesia

Matsaini@unira.ac.id

Abstrak: Home industri merupakan suatu unit usaha mandiri yang dikerjakan oleh sekelompok orang dalam sebuah keluarga. Salah satu yang masuk katagori Home indusri adalah UD.WARAS dengan jenis usaha pertanian jamur tiram. Pengemasan dari hasil pertanian jamur tiram dikemas dengan plastik dan dijilid menggunakan alat travo listrik dimodifikasi dengan kawat yang jauh dari unsur K3. Pada puncak panen raya banyak jamur yang kurang laku dipasar dikarenakan banyaknya pesaing dari luar daerah dan kemasan yang kalah menarik dari kemasan kompetitor. Pada PKM ini berupaya untuk mengembangkan home industri dengan memberikan bantuan alat pengemasan berupa vacum clener. Metode pada PKM ini memberikan pelatihan pengemasan produk dengan vocum clener, memberikan pendampingan untuk membuat kemasan produk baru dengan menambahkan stempel dan stiker yang lebih bagus, memberikan arahan untuk membuat kerupik krispy jamur tiram, dan menjelaskan akan pentingnya digital marketing di era digitalisasi ini.

Kata Kunci: Home industri, Jamur tiram.

Abstract: Home industry is an independent business unit carried out by a group of people in a family. One that is included in the Home industry category is UD.WARAS with the type of oyster mushroom farming business. The packaging of oyster mushroom agricultural products is packaged in plastic and bound using an electric transformer modified with wires that are far from K3 elements. At the peak of harvesting, many mushrooms are not selling well in the market due to the many competitors from outside the region and the packaging that is less attractive than the competitors' packaging. In this PKM, it seeks to develop a home industry by providing packaging equipment in the form of a vacuum cleaner. The method in this PKM provides training on product packaging with a vocum cleaner, provides assistance to create new product packaging by adding better stamps and stickers, provides directions for making oyster mushroom crispy crackers, and explains the importance of digital marketing in this digitalization era.

Keywords: Home industry, Oyster mushroom.

Pendahuluan

Home industri atau industri rumah tangga merupakan suatu unit usaha mandiri yang dikerjakan oleh sekelompok orang dalam sebuah keluarga atau kerabat dekat (Suryatiyah,1991) dan sifat usanya tradisional (Tambunan, 2002). Salah satu Home Industri yang telah dirintis oleh bapak Arafik di Dusun. Konang ger degeh, Kec.Galis, Kab. Pamekasan, Jawa Timur yang diberi nama UD.WARAS dengan jenis usaha pertanian jamur dan pengolahan makanan dan minuman.

UD. WARAS dalam pembudidayaan jamur tiram yang telah menggunakan sistem pertanian smart farm sejak tahun 2018 hingga saat ini. Smart farm yang digunakan merupakan produk teknologi Universitas Madura hasil penelitian tim pengusul PKM dari

sumber pendanaan RISTEKDIKTI tahun 2018. Smart Farm ini berfungsi untuk menyiram secara otomatis sesuai kondisi suhu dan kelembapan.

Dengan didukungnya Smart Farm hasil panen UD. WARAS mengalami peningkatan yang signifikan, tetapi hasil panen harus secepatnya dijual pada hari yang sama agar tetap layak di konsumsi. Namun UD. WARAS kalah bersaing dengan Competitor yang datang dari luar Madura karena kemasan pesaing lebih menarik, sedangkan UD. WARAS dikemas dengan plastik kiloan yang dipotong dan dijilid menggunakan alat travo listrik dimodifikasi dengan kawat yang jauh dari unsur K3 (Kesehatan, Keselamatan, dan Keamanan Kerja).



Gambar 1. Alat pengemas produk manual



Gambar 2. Produk Kemasan Jamur Tiram

Berdasarkan informasi yang didapat dari mitra beberapa kendala yang dihadapi oleh mitra yaitu: pengemasan dilakukan dengan plastik kiloan yang dipotong dan dijilid dengan kawat yang dialiri listrik yang jauh dari konsep K3 (Kesehatan, Keselamatan, dan Keamanan kerja). Label kemasan masih menggunakan kertas foto kopi yang bersentuhan langsung dengan jamur dalam kemasan. Belum ada pengolahan hasil panen berupa kemasan produk olahan jamur krispi sehingga petani tidak lagi kebingungan saat masa puncak panen jamur. Terkadang ada sisa hasil penjualan jamur yang tidak terjual atau terserap oleh pasar. Pemasaran dilakukan dengan jalur distribusi sendiri belum bisa

ekspansi ke digital marketing. Belum memiliki sarana promosi melalui media social. Belum adanya pendampingan dari pemerintah daerah.

Bersarkan uraian permasalahan yang dihadapi oleh mitra, maka solusi yang ditawarkan sebagai berikut: memberikan pelatihan pengemasan produk dengan alat yang lebih aman, membuat kemasan produk yang lebih menarik, pengolahan hasil panen berupa kemasan jamur krispi, pembuatan digital marketing untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

Metode

Metode pendekatan yang digunakan dalam pengabdian kepada masyarakat (PKM) ini berupa pelatihan dan pendampingan serta memberikan bantuan alat untuk meningkatkan kualitas produk.

Beberapa kegiatan yang berupa pelatihan, pendampingan dalam pengabdian kepada masyarakat (PKM) yang telah dilakukan oleh team kepada mitra PKM adalah sebagai berikut:

1. Pelatihan Pengemasan Produk

Pelatihan ini dilakukan untuk memberikan pemahaman mengenai fungsi alat untuk mengemas produk yang lebih aman dan memenuhi standar K3 (Kesehatan dan keselamatan kerja), sebelumnya mitra mengemas produk menggunakan alat buatan sendiri menggunakan kawat yang dialiri listrik yang diberikan travo sehingga kawat bisa menghasilkan panas, tentu jauh dari konsep K3 dan lebih beresiko akan terkena sengatan listrik.

2. Kemasan Produk Baru

Pelatihan ini dilakukn untuk memberikan pemahaman kepada mitra akan pentingnya kemasan yang bagus dan menarik, serta pembuatan stiker produk dan stempel produk agar kemasan terlihat bagus dan berkualitas.

3. Pengolahan Hasil Panen

Hasil penen dari budidaya jamur tiram pada puncak panen bisa mencapai 20-24 kg perhari, namun kendalanya tidak semua hasil panen bisa terserap oleh pasar, sedangkan jamur tiram harus terjual semua karena kualitas jamur akan berkurang karena cepat layu dan keesokan harinya tidak akan diminati oleh pelanggan, maka dari itu team memberikan solusi untuk mengolah jamur tiram menjadi krupuk krispi.

4. Pembuatan Digital Marketing

Menjelaskan akan pentingnya digital marketing kepada mitra, sebelumnya pemasaran dilakukan dengan jalur distribusi sendiri belum bisa ekspansi ke digital marketing, memberikan pelatihan kepada mitra dalam pembuatan digital marketing.

Hasil dan Pembahasan

Pada pengabdian kepada masyarakat team pengusul memberikan bantuan alat *Vacum Clener*, plastik 15x30, kemasan ponch, kantong plastik PP, stempel jamur, tinta permanen, stiker produk, untuk mendukung dalam pengembangan home industri seperti pada gambar 3.



Gambar 3. Bantuan alat pengemasan produk

Pelatihan pengemasan produk merupakan kegiatan awal yang dilakukan pada program pengabdian kepada masyarakat, kami team pengusul program pengabdian kepada masyarakat memberikan pelatihan pengemasan produk menggunakan *Vacum Clener*, beberapa pilihan pengemasan diantaranya kemasan dengan udara, kemasan tanpa udara. Seperti yang terlihat pada gambar 4.

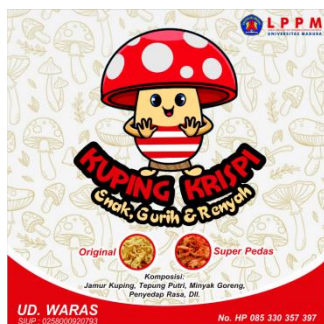


Gambar 4. Pelatihan pengemasan dengan *Vacum Clener*

Kemudian dilanjutkan dengan memberikan kemasan produk baru dengan memberikan stempel dan desain stiker untuk produk home industri agar mudah diingat oleh pelanggan seperti pada gambar 5 dan gambar 6.



Gambar 5. Desain stempel produk



Gambar 6. Desain stiker produk

Pada puncak panen budidaya jamur UD. WARAS selalu tidak habis dijual ke pasar, biasanya jamur yang tidak laku ini diberikan ke tetangga, jika hal ini tidak ada alternative lain maka home industri ini akan mengalami kerugian dalam jangka panjang, maka team pengusul memberikan arahan dan mendampingi untuk di kelola menjadi kripik srispy seperti pada gambar 6.



Gambar 7. Krupik krispy jamur tiram

Diera digitalisasi ini rasanya tidak lepas yang manaya digital marketing, maka dari itu kami team pengusul pengabdian kepada masyarakat memberikan penjelasan akan pentingnya digital marketing menggunakan market place seperti toko pedia, namun pada prakteknya terkendala pihak mitra mengenai falititas hand phonenya tidak menggunakan android.

Kesimpulan

1. PKM ini telah memenuhi semua target yaitu: Dalam pengembangan home industri memberikan bantuan alat pengemasan produk jamur tiram berupa *Vacum Clener*, plastik 15x30, kemasan ponch, kantong plastik PP, stempel jamur, tinta permanen, stiker produk. Memberikan pelatihan pengemasan menggunakan *vocum clener*, membaut kemasan produk baru dengan memberikan stiker yang lebih bagus, mengolah hasil panen dalam bentuk krupuk krispi, memberikan arahan untuk di jual di market place, menyusun laporan akhir, dan menyusun artikel.

2. PKM pengembangan home industri budidaya jamur tiram diberikan pada UD. SUMBER WARAS di Dusun. Konang ger degeh, Kec.Galis, Kab. Pamekasan, Jawa Timur.
3. Manfaat yang diperoleh dalam PKM ini adalah bisa meningkatkan dan mengembangkan kualitas produk dengan kemasan yang lebih baik pada usaha pertanian jamur tiram dengan nama usaha UD. SUMBER WARAS

Ucapan Terimakasih

Artikel ini dapat diselesaikan dengan baik dan tepat waktu atas bantuan banyak pihak, terutama LPPM Universitas Madura, fakultas Teknik, Universitas Madura, petani jamu UD waras dan banyak pihak yang tidak bisa kami sebutkan satu persatu, Kegiatan PKM di Dusun. Konang Ger Degeh, Kec.Galis, Kab. Pamekasan, Jawa Timur ini diharapkan bermanfaat bagi semua pihak khususnya pada pengabdian sejenis dan berikutnya agar lebih fokus untuk pendampingan pemasaran online karena kualitas dan pengemasan sudah bagus serta telah memenuhi standart pasar, namun pelaku usaha home industri ini masih kesulitan untuk memasarkan di market place, maka penting untuk memberikan bantuan alat untuk akses ke market place dan mendampingi pembuatan akun di market place.

Referensi

- Suratijah. 1991. Industri Kecil dan Rumah Tangga (Pengertian, Definisi, dan Contohnya). Yogyakarta: UGM.
- Muliawan, J.U. 2008. Manajemen Home Industri: Peluang Usaha di Tengah Krisis. Yogyakarta: Banyu Media.
- Tambunan, Tulus T.H. 2002. Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia (Beberapa Isu Penting). Jakarta: Salemba empat.
- Suryana. 2006. Kewirausahaan Pedoman Praktis Kiat dan Proses Menuju Sukses. Jakarta: Salemba Empat.
- Harimurti. 2012. Manajemen Usaha Kecil. Yogyakarta: BPFE.
- Fuadi, Munir. 2008. Pengantar Hukum Bisnis- Menata Bisnis Modern di Era Global. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Tohar, M. 2000. Membuka Usaha Kecil. Yogyakarta: Kanisius.
- Sugirianta, I. B. K., Saptaka, A. A. N. G., & A, I. G. L. S. (2017). IbM KELOMPOK USAHA KECIL JAMUR TIRAM: UPAYA PENINGKATAN PRODUKSI DAN PERBAIKAN MANAJEMEN. SEMINAR NASIONAL HASIL-HASIL PENGABDIAN 2017, 321326. Retrieved from <http://prosiding.upgris.ac.id/index.php/abdi17/abdi2017/paper/view/1906>
- Dewi, K., Lumembang, C., Elektro, D. T., & Ujungpandang, P. N. (2017). IbM PEMBUDIDAYA DAN PEMBUAT BAGLOG JAMUR TIRAM PUTIH DATARAN, 2017(7), 35–40.