

**PKM PROSPEK HOME INDUSTRI DAN MENINGKATKAN OMZET
PENJUALAN ONLINE BAGI WARGA RT. 08 RW. X KEL. KEMBANGARUM,
KEC. SEMARANG BARAT, KOTA SEMARANG**

Setyoningsih Wibowo¹, Slamet Budirahardjo², Noora Qotrun Nada³

¹Program Studi Informatika, Universitas PGRI Semarang

²Program Studi Teknik Sipil, Universitas PGRI Semarang

setyoningsihwibowo@upgris.ac.id

Abstract

In the RW environment. 10 There is a creative economic business group that has the aim to increase household income, namely the effort to increase the income of the Family Prosperous Family (UPPKS). This UPPKS consists of a prosperous family. The requirement to become a member of the UPPKS are residents who are married and have their own processed products. With this group the idea emerged to create a home industry in the RT 08 region. Where home industry is a small scale business engaged in a particular home industry. Usually this business only uses one or two houses as a center for production, administration and marketing simultaneously. The function of home industry is to increase economic efficiency, especially in absorbing existing resources. The development of home industry is currently developing quite rapidly in Indonesia, the existence of this home industry is very helpful for the role of the government in poverty alleviation and reducing unemployment. Home industry in Indonesia is quite stable and is able to maintain a balance of conditions when the crisis economy comes. The concept of this dedication is oyster mushroom cultivation, then the harvest is processed into a variety of product variations so that each family has its own product results even from the same raw material, oyster mushrooms. After successfully creating various types of variants followed by learning good packaging and creating eye catching product labels then how to market it offline or online. The implementation method is in the form of a workshop on oyster mushroom cultivation, assistance and evaluation of activities. In accordance with the wishes of residents who want to develop in terms of ecomoni make residents as an independent village with entrepreneurship, the results of the service team from PGRI University Semarang provided several solutions to make it happen. The dedication team has prepared a report and met the compulsory target in the form of (1) Journal of SNHP Proceedings (PGRI University Semarang). (2) published in online media rri.co.id

<https://www.rri.co.id/ipitek/306193/upgris-bangun-prospek-home-industri-jamur-tiram> Mitra (achieved) with the existence of this PKM activity, with the transfer of knowledge from the proposing team in the form of a short course cultivation of oyster mushrooms, diversification of oyster mushrooms, canva graphic design workshops to design packaging, design labels/logos and update existing social media accounts and update existing social media accounts. For online sales, raising online sales turnover, and residents can join the UPPKA group in the RW region. 10 Because it has a home -based business with a variety of product variations, in addition there are also residents who have the initials and enthusiastic to make their own mushroom kumbung at home. Suggestions from this activity are the need for discipline in the maintenance and conditioning of the humidity around the mushroom space due to the high intensity of the environmental temperature, maintaining environmental cleanliness in order to avoid pests such as mice, increase the innovation of oyster mushroom diversification.

Keywords: oyster mushrooms, home industry, packaging design, label design, online sales

Abstrak

Di lingkungan RW. 10 terdapat kelompok usaha ekonomi kreatif yang mempunyai tujuan untuk menambah penghasilan rumah tangga yaitu Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Sejahtera (UPPKS) KARUNIA. UPPKS ini terdiri dari keluarga sejahtera. Syarat untuk menjadi anggota UPPKS tersebut adalah warga yang sudah berkeluarga dan mempunyai produk hasil olahan sendiri. Dengan adanya kelompok ini muncul ide untuk menciptakan *home industry* di wilayah RT 08. Dimana *home industry* adalah suatu usaha dalam skala kecil yang bergerak dalam bidang industry rumahan tertentu. Biasanya usaha ini hanya menggunakan satu atau dua rumah sebagai pusat produksi, administrasi dan pemasaran secara bersamaan. Fungsi *home industry* adalah meningkatkan efisiensi ekonomi, khususnya dalam menyerap sumber daya yang ada. Perkembangan *home industry* saat ini berkembang cukup pesat di Indonesia, keberadaan *home industry* ini sangat membantu peran pemerintah dalam pengentasan kemiskinan dan mengurangi angka pengangguran. *Home industry* di Indonesia cukup stabil dan mampu menjaga keseimbangan kondisi ketika ekonomi krisis datang. Konsep dari pengabdian ini adalah budidaya jamur tiram, kemudian hasil panen diolah menjadi berbagai variasi produk sehingga masing-masing keluarga mempunyai hasil produk sendiri meskipun dari bahan baku yang sama yaitu jamur tiram. Setelah berhasil menciptakan berbagai varian jenis dilanjutkan dengan belajar cara kemasan yang bagus dan menciptakan label produk yang *eye catching* kemudian cara memasarkannya secara *offline* maupun *online*. Metode pelaksanaan berupa workshop budidaya jamur tiram, pendampingan dan evaluasi kegiatan. Sesuai dengan keinginan warga yang ingin berkembang dari segi ekonomi menjadikan warga sebagai desa yang mandiri dengan berwirausaha, hasil tim pengabdian dari Universitas PGRI Semarang memberikan beberapa solusi untuk mewujudkannya. Tim pengabdian telah menyusun laporan dan memenuhi target luaran wajib berupa (1) Jurnal Prosiding SNHP (Universitas PGRI Semarang). (2) Terpublikasi di media online rri.co.id <https://www.rri.co.id/ipitek/306193/upgris-bangun-prospek-home-industri-jamur-tiram-di-kembangarum> (3) Peningkatan pendapatan mitra (tercapai) dengan adanya kegiatan PKM ini, dengan adanya *transfer knowledge* dari tim pengusul berupa *short course* budidaya jamur tiram, diversifikasi olahan jamur tiram, workshop desain grafis canva untuk mendesain kemasan, mendesain label/logo dan meng *update* akun media sosial yang sudah ada untuk penjualan online sehingga menaikkan omzet penjualan online, dan warga bisa bergabung di kelompok UPPKA di wilayah RW. 10 karena telah memiliki usaha rumahan dengan berbagai variasi produk, selain itu juga ada warga yang berinisiatif dan antusias untuk membuat kumbung jamur sendiri dirumah. Saran dari kegiatan ini adalah perlunya kedisiplinan dalam pemeliharaan dan pengkondisian kelembaban disekitar ruang jamur karena intensitas suhu lingkungan saat ini yang tinggi, menjaga kebersihan lingkungan agar terhindar dari hama seperti tikus, meningkatkan inovasi diversifikasi jamur tiram.

Kata Kunci: jamur tiram, *home industry*, desain kemasan, desain label, penjualan online

PENDAHULUAN

Analisis situasi: sejak pasca pandemi, banyak terjadi perubahan pola perilaku pada pelaku usaha, pembelian konsumen dari *offline* ke *online*. Mavilinda, dkk, 2021. Pengguna internet di Indonesia membeli produk secara *online* melalui smartphome. Ini menunjukkan bahwa Perubahan perilaku konsumen tersebut membuat hampir seluruh sektor bisnis harus beradaptasi melalui transformasi digital dalam menjalankan bisnisnya. Kompas, 2020, bahkan dalam rapat terbatas

yang diselenggarakan oleh presiden Republik Indonesia (RI) pada agustus 2020, mengungkapkan bahwa pandemi menjadi momentum bagi para pengusaha untuk melakukan percepatan transformasi digital. Revolusi industri 4.0 telah mendorong terciptanya konsep ekonomi digital di Indonesia. Menurut Kasidi, 2020 pertumbuhan ekonomi mempercepat pertumbuhan ekonomi digital memberikan peluang yang besar bagi para pelaku industri bisnis termasuk pelaku usaha mikro kecil menengah (UMKM) dalam mengembangkan usahanya dan memperluas jangkauan pasar. Ismansyah, dkk, 2020, kebijakan ini selaras dengan visi negara Indonesia untuk menjadi negara digital ekonomi terbesar di Kawasan Asia Tenggara di tahun 2020, yang salah satu kebijakannya berfokus terhadap penguatan pelaku UMKM dan start up lokal. Pengembangan *Digital Entrepreneurship* diharapkan mampu mendukung penguatan ekonomi digital Indonesia di tahun 2025 menjadi yang terbesar di Asia Tenggara, serta turut mendukung percepatan pertumbuhan ekonomi nasional secara berkelanjutan. Avriyanti, 2021, selain itu, *Digital Entrepreneurship* dapat menjadi salah satu alternatif penyelamatan sektor UMKM dari krisis akibat pandemi COVID-19 yang terjadi sejak awal tahun 2020.

Putra, 2020, perkembangan home industry saat ini berkembang cukup pesat di Indonesia, keberadaan home industry ini sangat membantu peran pemerintah dalam pengentasan kemiskinan dan mengurangi angka pengangguran. Home industry di Indonesia cukup stabil dan mampu menjaga keseimbangan kondisi ketika ekonomi krisis datang. Supiani, 2020, di era yang serba online peluang pemasaran menggunakan teknologi digital sangatlah menguntungkan, selain penjual tidak harus mempunyai toko, penjual juga tidak harus kemana-mana untuk menjualnya.

Dengan melihat peluang didepan mata dan warga untuk diberdayakan agar bisa bergabung dalam kelompok UPPKA, namun terkendala dengan ide dan modal. Kendala ini disampaikan oleh bapak Ketua RT dan ibu Ketua PKK kepada kami, tim pengabdian untuk memberikan solusi. Kemudian kami diskusikan secara terpisah yaitu diskusi warga pada saat arisan bulanan bapak-bapak dan pertemuan pkk. Dari hasil diskusi tersebut, maka kami dari tim pengabdian, ketua RT, ibu PKK dan beberapa warga merumuskan kegiatan yang dilaksanakan. Melihat adanya kelompok usaha UPPKA ini menimbulkan ide untuk menciptakan home industry. Warga RT. 08 selama ini hanya menggantungkan penghasilan dari tempat dimana warga bekerja. Dalam rangka untuk menjemput peluang yang ada, maka perlu solusi dan diadakan kegiatan pendampingan di wilayah RT.8 RW.X Kel. Kembangarum, Kec. Semarang Barat, Kota Semarang.

Budidaya jamur tiram ini sebagai bahan baku usaha kuliner home industry yang dibangun. Hasil panen jamur tiram dibuat berbagai aneka ragam produk hasil olahan, maka tiap keluarga mempunyai usaha rumahan sendiri-sendiri. Pada tahap pemasaran tidak luput juga dengan desain

kemasan yang sesuai dengan produk yang dihasilkan. Pemberian label/logo juga menjadi penting karena sebagai identitas sebuah produk yang mudah dikenal. Untuk meningkatkan omzet penjualan maka di era yang serba online, penjualan dilakukan secara online, meskipun juga masih menggunakan cara konvensional yaitu sistem konsinyasi.

Tujuan kegiatan ini sejalan dengan **IKU UPGRIS 2020-2024** dalam bidang pengabdian kepada masyarakat yaitu: (1) Penyelenggaraan pembinaan dan pelatihan bagi masyarakat marginal untuk menghasilkan produk komersial berbasis teknologi tepat guna dan sumber daya lokal serta kesempatan mendapatkan akses pendanaan bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), (2) Peningkatan jumlah penerapan IPTEKS yang dikembangkan UPGRIS untuk masyarakat. Tim PKM ini menyelenggarakan pembinaan dan pelatihan dan penerapan IPTEKS bagi warga RT. 08 sesuai dengan 5 prioritas permasalahan yaitu: budidaya jamur tiram, diversifikasi jamur tiram, desain kemasan, desain label/logo dan penjualan online.

METODE PELAKSANAAN

Tim pengabdian dari Fakultas Teknik dan Informatika, Universitas PGRI Semarang sesuai dengan kepakaran masing-masing. Kepakaran tim pengabdian Program Kemitraan Masyarakat (PKM) Prospek Home Industri dan Meningkatkan Omzet Penjualan Online di RT. 08 RW. X, Kel. Kembangarum, Kec. Semarang Barat, Kota Semarang. Workshop dilakukan dalam beberapa tahapan dengan materi yang berbeda dan dengan narasumber sesuai dengan kepakaran masing-masing. Pada sesi pelaksanaan pengabdian kelompok berkontribusi dalam menyiapkan sarana dan prasarana yang akan digunakan selama pelaksanaan. Warga RT. 08 menyediakan tempat di Balai RW. X, meja dan kursi ditata rapi sesuai dengan jarak yang ditentukan karena masih masa pandemi. Warga menyediakan tempat, dan meja kursi. Selain itu juga menyiapkan segala sesuatunya juga seperti sound system, perkabelan dan beberapa laptop pribadi milik anggota kelompok. Tim pengabdian membantu menyiapkan ini fokus karena warga tidak mempunyai fasilitas ini dan paketan data selama kegiatan workshop pemanfaatan teknologi berlangsung.

Tahap pertama sosialisasi program dan FGD

Tim pengabdian merencanakan semua kebutuhan yang digunakan dalam pelaksanaan pengabdian. Tim pengabdian melakukan FGD (*Forum Group Discussion*) serta MoU kerjasama dengan Bp. Eko Prayitno selaku ketua RT. 08 RW. X, Kel. Kembangarum dan Ibu Iin sebagai Ketua Penggerak PKK, ketua UPPKA RW. 10 Ibu Icha Mochtar, pengurus RT dan pengurus PKK bersama segenap warga menyatakan siap membantu dan bersama-sama menyelesaikan permasalahan dalam mewujudkan *home industry* dengan jamur tiram sebagai bahan baku utama.

Tim pengabdian melaksanakan sosialisasi program ke warga di Balai RT dengan dihadiri tim dan warga. Terlihat pada gambar 1 pada saat pelaksanaan sosialisasi dan FGD dengan warga RT. 08 RW. 10, Kel. Kembangarum.

Gambar 1. Sosialisasi Program dan FGD

Tahap kedua membuat kumbung (rumah jamur), pemeliharaan dan panen

Tahap kedua adalah tahapan memulai kegiatan yaitu pembuatan kumbung (rumah jamur) untuk



tempat budidaya. Kegiatan diawali dengan FGD ketua RT, pemilik lahan kosong dan warga. Dilanjutkan pemesanan baglog jamur tiram di Kab. Ungaran. Pemesanan jamur selama lebih dari satu bulan. Gambar 2 terlihat pengambilan baglog di Kab. Ungaran yang dilakukan secara bertahap karena keterbatasan muatan armada dan penempatan baglog di kumbung jamur yang dialokasikan ke 2 (dua) rumah warga. Kemudian setelah baglog jamur tersedia barulah proses pembuatan rak jamur tiram.



Gambar 2. Pembelian Baglog Jamur Tiram di Kab. Ungaran dan Penempatan Baglog Jamur ke Rumah Jamur

Tim pengabdian, mahasiswa dan warga bersama-sama membangun kumbung jamur tiram yang dapat menampung kurang lebih sebanyak 1000 baglog jamur tiram. Kumbung dibangun menggunakan bambu dibuat rak bersusun. Dalam pembuatan kumbung tidak ada syarat khusus, hanya saja pemilihan tempat disarankan yang lebab udara dan tidak banyak sinar matahari yang masuk ke dalam kumbung. Kegiatan pembuatan rak jamur terlihat pada gambar 3. Setelah semua tersedia seperti rak dan baglog jamur, maka tim pengabdian melaksanakan serah terima ke warga

baglog jamur tiram beserta peralatan budidaya jamur tiram. Kegiatan pembuatan rak jamur tiram dilakukan secara bergotong royong dengan warga untuk kebutuhan 2 (dua) kumbung jamur tiram.



Gambar 3. Proses Pembuatan Rak Jamur Tiram dan Serah Terima Jamur Tiram dan Perlengkapan Budidaya

Pembuatan kumbung jamur tiram yang diberi nama **RUMAH JAMUR TIRAM** ini menjadi sumber bahan baku produk home industry bagi warga. Kegiatan ini dikoordinir oleh dosen dan mahasiswa mbkm dari prodi Teknik Sipil UPGRIS. Budidaya jamur tiram ini dipusatkan pada 2 lokasi yaitu di rumah Pak Kusno dan Pak Adji. Di 2 lokasi ini yang nantinya dikelola bersama-sama oleh warga, dari perawatan, panen hingga penjualan. Selain pengelolaan secara kolektif, beberapa warga juga berinisiatip untuk membudidaya secara mandiri dirumah masing-masing. Terlihat pada Gambar 4 adalah kumbung jamur tiram dirumah warga dan warga yang membudidaya secara mandiri.



Gambar 4. Kumbung Jamur Tiram di Dua Lokasi dan Budidaya Secara Mandiri

Adapun tahapan dalam budidaya ini adalah masa perawatan, masa panen dan pasca panen. Setelah kumbung jadi, jamur tiram siap di budidaya. Pada tahap masa perawatan sehari-hari warga membuat jadwal piket untuk penyiraman rutin. Penyiraman yang terlihat pada gambar 5 dilakukan dengan cara pengkabutan dengan sprayer (tidak boleh terlalu dekat dengan baglog). Ruangan diberi sedikit dengan suhu 21 – 28⁰C, kelembaban 80 – 90% dapat disiasati dengan melakukan pengkabutan sesering mungkin pada ruangan/kumbung jamur dan sekitarnya dan memperlihatkan hasil panen dari para warga.



Gambar 5. Proses Pemeliharaan Jamur Tiram dan Hasil Panen

Diperkirakan masa panen dalam jangka waktu 40 hari setelah pembibitan atau setelah tubuh buah berkembang maksimal yaitu sekitar 2 – 3 minggu setelah tubuh buah terbentuk. Jamur dewasa dicirikan tudung jamur telah mekar maksimal tapi ujung tudung belum keriput dan pecah, jamur berwarna putih bersih dan belum ada tanda-tanda terlalu tua. Cara panen dengan mencabut jamur dengan tangan, lalu digunting bagian akarnya. Bagian akar yang tersisa pada baglog dikeluarkan agar pertumbuhan jamur selanjutnya tidak terganggu. Pengkabutan dilakukan kembali agar jamur tumbuh kembali, 7 hari kemudian akan panen kembali. Pemanenan sebaiknya dilakukan pagi hari untuk mempertahankan kesegarannya. Hasil dari 1000 baglog sekitar 8 – 10 kilo sekali panen. Pada tahap pasca panen yang harus diperhatikan adalah cukup membersihkan kotoran yang menempel dibagian akarnya saja, kebersihan harus terjaga, sehingga daya tahan akan lebih lama.

Tahap ketiga workshop diversifikasi jamur tiram

Workshop dan pendampingan tentang diversifikasi jamur tiram. Kegiatan ini berupa pelatihan dan pendampingan aneka olahan berbahan dasar jamur tiram. Adapun olahannya adalah jamur krispi, rendang, serundeng, tahu mercon dan pentol jamur. Pemilihan diversifikasi produk memperhitungkan bahan pendamping yang mudah didapat dan harga terjangkau, sehingga dalam pemberian harga masih terjangkau masyarakat menengah. Pada gambar 6 warga antusias mengikuti workshop ini. Tujuan workshop diversifikasi ini adalah agar tiap keluarga mempunyai

jenis olahan masing-masing sehingga terwujud beberapa *home industry* dengan olahan produk sendiri. Dengan adanya workshop ini masing-masing ibu rumah tangga mempunyai hasil karya produk sendiri sehingga bisa dilanjutkan ke tahap penjualan dan bisa menjadi penghasilan tambahan dalam rumah tangga.

Setiap ibu rumah tangga yang berhasil dalam pengolahan jamur tiram diusulkan menjadi anggota UPPKA RW. 10 Kel. Kembangarum. Terlihat juga pada gambar 6 ibu-ibu yang berhasil mengolah jamur tiram. Tujuan kelompok UPPKA adalah menumbuhkan jiwa wirausaha dengan mengajak keluarga memiliki produk usaha demi meningkatkan kemandirian perekonomian keluarga, memahami pentingnya berfikir inovatif, kreatif, adaptif dalam menjalankan usaha.



Gambar 6. Workshop Diversifikasi dan Hasil Diversifikasi/Berbagai Olahan

Tahap keempat workshop desain kemasan

Workshop dan pendampingan tentang desain kemasan produk. Kemasan sangat penting untuk menghasilkan produk yang *eye catching*, sebelum menentukan kemasan lebih dulu harus mengidentifikasi produknya, sehingga bisa mempersiapkan bentuk dan bahan yang sesuai dengan produk yang dikemas. Desain kemasan produk yang *eye catching* sangat mendukung ketertarikan minat pembeli. Selain berkaitan dengan penampilan, pemilihan bahan juga harus diperhatikan, syarat kemasan yang baik (1) kemasan tidak bersifat toksik dan meninggalkan residu terhadap makanan (2) kemasan harus mampu menjaga bentuk, rasa, kehygienisan dan gizi makanan (3) senyawa bahan toksik kemasan tidak boleh pindah ke dalam bahan makanan yang dikemas. Terdapat 2 jenis kemasan, (1) kemasan primer, yaitu plastic, botol gelas, kaleng, karton untuk produk minuman dan makanan (2) kemasan sekunder, kotak dari kardus, tas kertas dan kantong plastic. Pemateri kegiatan ini dari dosen dan mahasiswa mbkm dari Prodi Informatika UPGRIS.

Tahap kelima workshop desain label/logo

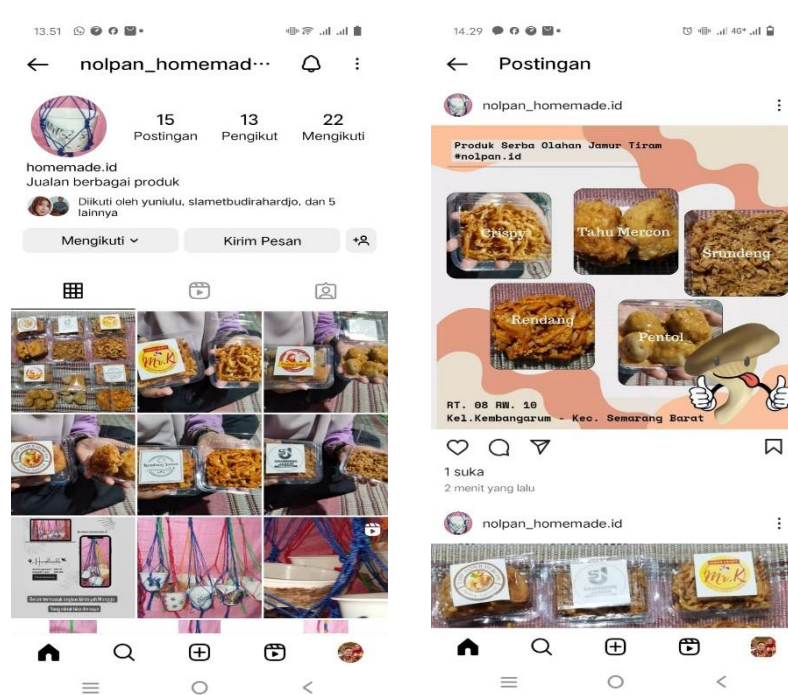
Workshop dan pendampingan tentang label/logo produk. Label/logo sangat penting untuk membangun citra produk yang dihasilkan, sebelum menentukan brand lebih dulu harus mengidentifikasi produknya, sehingga bisa mempersiapkan nama, logo, warna dan slogan. Nama brand harus mempunyai daya tarik yang unik, berbeda dan tidak ditemukan di brand produk competitor. Riset pasar sebelum branding, dilakukan untuk mendukung pembuatan brand. Setelah brand ditentukan proses branding harus konsisten. Proses mendesain logo memiliki beberapa persyaratan label (1) nama produk (2) daftar bahan yang digunakan (3) berat bersih atau isi bersih (4) nama dan alamat pihak yang memproduksi (5) halal bagi yang disyaratkan (6) tanggal dan kode produksi (6) keterangan kadaluwarso (7) nomer ijin edar jika ada (8) kode halal. Terlihat pada gambar 7 adalah hasil dari workshop desain kemasan dan desain logo, hasil budidaya terlihat cantik setelah dikemas dan dilabeli.



Gambar 7. Kemasan Hasil Olahan dan Label Hasil Olahan

Tahap keenam workshop meningkatkan omzet penjualan online

Workshop dan pendampingan tentang meningkatkan omzet penjualan online. Narasumber kegiatan ini adalah dosen bersama mahasiswa mbkm dari program studi Informatika UPGRIS, adapun materi yang disampaikan antara lain bagaimana mengelola akun media sosial sebagai media penjualan online. Mahasiswa melakukan pendampingan selama berjalannya kegiatan pengabdian ini. Selain itu juga belajar bagaimana mengoptimalkan pemanfaatan media sosial whatsapp yang terintegrasi dengan facebook. Dengan modal konten yang telah dibuat digunakan sebagai bahan promosi. Gambar 8 adalah akun Instagram yang telah dibangun pada kegiatan sebelumnya kemudian digunakan sebagai media penjualan pada kegiatan kali ini. Warga juga diajarkan bagaimana beretika bersosial media via whatsapp, sehingga teman-teman yang tersimpan di kontak tidak merasa terganggu oleh status atau iklan yang kita posting. Disampaikan juga materi tentang tips dan cara yang bisa dilakukan untuk meningkatkan omzet penjualan online antara lain (1) optimasi pesan media sosial (2) tunjukkan testimoni pelanggan (3) aktif di komunitas online dan (4) memanfaatkan e-commerce untuk berjualan.



Gambar 8. Penjualan Online

Tahap keenam evaluasi

Evaluasi ini dilakukan untuk memperbaiki setiap kekurangan yang ditemukan selama pengabdian dilaksanakan. Setiap kegiatan dievaluasi dan perbaikan dilakukan berdasarkan hasil evaluasi tersebut. Setelah kegiatan selesai, kemudian diadakan evaluasi dan refleksi hasil kerja penyuluhan. Seberapa besar penguasaan peserta terhadap materi dapat dilihat dari hasil pengetahuan. Keberhasilan kegiatan ini dilihat dari indikator keberhasilan peningkatan pengetahuan, yaitu: Mempunyai pengetahuan tentang budidaya jamur tiram. Mempunyai pengetahuan tentang diversifikasi jamur tiram, sehingga masing-masing keluarga mempunyai produk hasil olahan sendiri. Mempunyai pengetahuan tentang desain kemasan, dengan pemilihan jenis kemasan yang tepat, tampilan kemasan yang menarik menjadi magnet bagi pembeli. Mempunyai label/logo produk dimana label/logo ini memberikan nilai lebih karena informasi tentang produk jelas, produk dapat dengan mudah dikenal masyarakat luas dan keterjangkauan hingga ke pasar modern. Mempunyai pengetahuan mengelola akun media sosial sebagai tempat promosi dengan memanfaatkan teknologi digital, pelaku wirausaha secara leluasa memasarkan produknya dari rumah atau dari mana saja dan memungkinkan perluasan pemasaran hingga ke pasar global sehingga berpeluang menembus ekspor. Hasil penjualan produk yang laris manis dipasarkan, dengan adanya pemesanan jamur sebelum masa panen.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) telah dilaksanakan sesuai dengan tahapan yang telah direncanakan, (1) Tim pengabdian melakukan FGD (*Forum Group Discussion*) serta MoU kerjasama dengan Bp. Eko Prayitno selaku ketua RT. 08 RW. X, Kel. Kembangarum dan Ibu Iin sebagai Ketua Penggerak PKK, ketua UPPKA RW. 10 Ibu Icha Mochtar, pengurus RT dan pengurus PKK bersama segenap warga bersama-sama menyelesaikan permasalahan dalam mewujudkan *home industry* dengan jamur tiram sebagai bahan baku utama. (2) kegiatan workshop dan pendampingan tentang pembuatan kumbung (rumah jamur), pemeliharaan sampai dengan panen. Tahapan memulai kegiatan yaitu pembuatan kumbung (rumah jamur) untuk tempat budidaya. Kegiatan diawali dengan FGD ketua RT, pemilik lahan kosong dan warga. Dilanjutkan pemesanan baglog jamur tiram di Kab. Ungaran. Pemesanan jamur selama lebih dari satu bulan. Pengambilan baglog di Kab. Ungaran dilakukan secara bertahap karena keterbatasan muatan armada dan penempatan baglog di kumbung jamur yang dialokasikan ke 2 rumah warga. Kemudian setelah baglog jamur tersedia barulah proses pembuatan rak jamur tiram. Kumbung dibangun menggunakan bambu dibuat rak bersusun. Pembuatan kumbung jamur tiram yang diberi nama **RUMAH JAMUR TIRAM** ini menjadi sumber bahan baku produk home industry bagi warga. Budidaya jamur tiram ini dipusatkan pada 2 lokasi yaitu di rumah Pak Kusno dan Pak Adji. Di 2 lokasi ini yang nantinya dikelola bersama-sama oleh warga, dari perawatan, panen hingga penjualan. Selain pengelolaan secara kolektif, beberapa warga juga berinisiatif untuk membudidaya secara mandiri dirumah masing-masing. Setelah kumbung jadi, jamur tiram siap di budidaya. Pada tahap masa perawatan sehari-hari warga membuat jadwal piket untuk penyiraman rutin. Penyiraman dilakukan dengan cara pengkabutan dengan sprayer (tidak boleh terlalu dekat dengan baglog). Diperkirakan masa panen dalam jangka waktu 40 hari setelah pembibitan atau setelah tubuh buah berkembang maksimal yaitu sekitar 2 – 3 minggu setelah tubuh buah terbentuk. Cara panen dengan mencabut jamur dengan tangan, lalu digunting bagian akarnya. Bagian akar yang tersisa pada baglog dikeluarkan agar pertumbuhan jamur selanjutnya tidak terganggu. (3) workshop dan pendampingan tentang diversifikasi jamur tiram. Kegiatan ini berupa pelatihan dan pendampingan aneka olahan berbahan dasar jamur tiram. Adapun olahannya adalah jamur krispi, tahu jamur dan lumpia jamur. Pemilihan diversifikasi produk memperhitungkan bahan pendamping yang mudah didapat dan harga terjangkau, sehingga dalam pemberian harga masih terjangkau masyarakat menengah. Tujuan workshop diversifikasi ini adalah agar tiap keluarga mempunyai jenis olahan masing-masing sehingga terwujud beberapa *home industry* dengan olahan produk sendiri. Dengan adanya workshop ini masing-masing ibu rumah tangga mempunyai hasil

karya produk sendiri sehingga bisa dilanjutkan ke tahap penjualan dan bisa menjadi penghasilan tambahan dalam rumah tangga. (4) workshop dan pendampingan tentang desain kemasan Kemasan sangat penting untuk menghasilkan produk yang *eye catching*, sebelum menentukan kemasan lebih dulu harus mengidentifikasi produknya, sehingga bisa mempersiapkan bentuk dan bahan yang sesuai dengan produk yang akan dikemas. Desain kemasan produk yang *eye catching* sangat mendukung ketertarikan minat pembeli. (5) workshop dan pendampingan tentang desain label/logo, Label/logo sangat penting untuk membangun citra produk yang dihasilkan, sebelum menentukan brand lebih dulu harus mengidentifikasi produknya, sehingga bisa mempersiapkan nama, logo, warna dan slogan. Nama brand harus mempunyai daya tarik yang unik, berbeda dan tidak ditemukan di brand produk competitor. (5) workshop dan pendampingan tentang meningkatkan omzet penjualan online. Dengan modal konten yang telah dibuat digunakan sebagai bahan promosi. Dengan menggunakan akun yang telah dibuat pada kegiatan tahun lalu, yaitu dengan akun *nolpan_homemade.id*. Tahap akhir dari kegiatan ini adalah dilakukannya evaluasi, dari hasil evaluasi adanya peningkatan pengetahuan warga tentang bagaimana budidaya jamur tiram, mempunyai pengetahuan bagaimana mengemas dan memberi label pada hasil olahan jamur tiram, peningkatan pengetahuan tentang digital marketing dan mengelola akun media sosial instagram, selain itu juga warga mempromosikan produk melalui akun whatsapp dan tik tok masing-masing sehingga produk dapat dikenal masyarakat luas dan keterjangkauan hingga ke pasar modern. Ada beberapa hambatan yang dialami pada saat kegiatan dilaksanakan diantaranya seperti daya tangkap peserta yang berbeda-beda, sehingga ada materi yang tidak dapat dicerna dengan baik oleh sebagian warga, beberapa warga juga ada yang tidak mempunyai smartphone, keterbatasan waktu kegiatan karena warga bekerja *full time* jadi hanya bisa dilakukan di hari libur atau pada hari kerja tapi di malam hari dan ada juga warga yang tidak berhasil panen, dari hasil evaluasi tempat pemeliharaan jamur berhawa panas karena tidak mengikuti aturan perawatan yang telah dijelaskan.

KESIMPULAN

Kesimpulan dari kegiatan dengan tema PKM Prospek Home Industri dan Meningkatkan Omzet Penjualan Online bagi Warga RT. 08 RW. X, Kel. Kembangarum, Kec. Semarang Barat, Kota Semarang. terlaksana berjalan sesuai yang direncanakan. Strategi budidaya jamur tiram menjadi solusi bagi warga, dengan budidaya jamur tiram, kemudian hasil panen diolah menjadi berbagai variasi produk sehingga masing-masing keluarga mempunyai hasil produk sendiri meskipun dari bahan baku yang sama yaitu jamur tiram. Fungsi *home industry* adalah meningkatkan efisiensi

ekonomi, khususnya dalam menyerap sumber daya yang ada. Perkembangan home industry saat ini berkembang cukup pesat di Indonesia, keberadaan home industry ini sangat membantu peran pemerintah dalam pengentasan kemiskinan dan mengurangi angka pengangguran. Home industry di Indonesia cukup stabil dan mampu menjaga keseimbangan kondisi ketika ekonomi krisis datang. Setelah berhasil menciptakan berbagai varian jenis dilanjutkan dengan belajar cara kemasan yang bagus dan menciptakan label produk yang *eye catching* kemudian cara memasarkannya secara *offline* maupun *online* warga bisa bergabung di kelompok UPPKA di wilayah RW. 10 karena telah memiliki usaha rumahan dengan berbagai variasi produk. Dengan melihat prospek yang sangat bagus ini beberapa warga menjadi termotivasi untuk membuat kumbung jamur tiram sendiri di rumahnya dan warga yang lain yang tergabung dalam budidaya kolektif berupaya agar budidaya jamur tiram ini terus berkelanjutan dan menjadi mata pencaharian warga yang selama ini kerja serabutan. Hasil penjualan produk yang laris manis dipasaran, dengan adanya pemesanan jamur sebelum masa panen.

SARAN

Perlunya kedisiplinan dalam pemeliharaan dan pengkondisian kelembaban disekitar ruang jamur karena intensitas suhu lingkungan saat ini yang tinggi, menjaga kebersihan lingkungan agar terhindar dari hama seperti tikus, meningkatkan inovasi diversifikasi jamur tiram.

DAFTAR PUSTAKA

- Mavilinda, H.F., Nazaruddin, A., Nofiawaty, Siregar, L.D., Andriana, I., & Thamrin, K.M.H. (2021). “Menjadi UMKM Unggul” Melalui Optimalisasi Strategi Pemasaran Digital Dalam Menghadapi Tantangan Bisnis di Era New Normal. *Journal of Sriwijaya Community Service*, 2 (1): 17-28. Doi:
- Kompas. (2020). Transformasi Digital, Kunci Vital Agar Bisnis Bisa Bertahan di Tengah Pandemi. *Kompas.com*, <https://biz.kompas.com/read/2020/09/18/113428328/transformasi-digital-kunci-vital-agar-bisnis-bertahan-ditengah-pandemi>, diakses 8 Juni 2021.
- Kasidi. (2020). Tantangan Kewirausahaan di Era Ekonomi Digital. *Journal of Economic Education and Entrepreneurship*, Vol. 1, No.1, 2020,
- Ismansyah, Azandy, & Kranggan, Buana. (2020). Technopreneurship Workshop Menggunakan E-Commerce. *Jurnal Abdi Masyarakat*, Vol. 6, No.1, 2020. hal. 17-23. Doi:

Avriyanti, Shinta. (2021). Strategi Bertahan Bisnis di Tengah Pandemi Covid-19 Dengan Memanfaatkan Bisnis Digital. *Jurnal Pemikiran dan Penelitian Administrasi Publik dan Administrasi Bisnis*, Vol.5, No.1. DOI 10.35722/pubbis.v5i1.380

Putra, Edy Eka. 2020. “Peran Home Industri Dalam Meningkatkan Perekonomian Di Desa Desaloka Kecamatan Seteluk Kabupaten Sumbawa Barat (Studi Pada Home Industri Abon Ikan Gabus).” Universitas Muhammadiyah Mataram.

Supiani Supiani, La Sinaini, 2020, Pemanfaatan Strategi Pemasaran Digital menggunakan E-Commerce dalam mempertahankan Bisnis UMKM

<https://www.rri.co.id/ipitek/306193/upgris-bangun-prospek-home-industri-jamur-tiram-di-kembangarum>