

## OPTIMALISASI PRODUKSI DAN STRATEGI PEMASARAN JAMUR TIRAM PUTIH VILLA MUSHROOM AGRIFARM BANDUNG

Adrie Charviandi<sup>1</sup>, Reni Harni<sup>2</sup>, Rizka Noristaman<sup>3</sup>, Yesi Suhartini<sup>4</sup>, Deasy Sandya<sup>5</sup>,  
Yusnaini<sup>6</sup>, dan R. Arif Nugraha K<sup>7</sup>

<sup>1,3,4,5,6,7</sup> Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sali Al-Aitaam, Jl. Aceng Sali Al-Aitaam No. 1 Ciganitri, Bojongsoang, Kab. Bandung, Jawa Barat - Indonesia

<sup>2</sup> Program Studi Akuntansi Perpajakan, Fakultas Vokasi, Universitas Sali Al-Aitaam, Jl. Aceng Sali Al-Aitaam No. 1 Ciganitri, Bojongsoang, Kab. Bandung, Jawa Barat - Indonesia  
E-mail: adriecharviandi@gmail.com

### Abstrak

Budidaya jamur tiram putih telah menjadi salah satu bisnis pertanian yang menarik perhatian banyak petani dan pengusaha di Kabupaten Bandung. Dalam beberapa tahun terakhir, permintaan akan jamur tiram putih terus meningkat seiring dengan kesadaran masyarakat akan manfaat kesehatan yang dimiliki oleh jamur tersebut. Villa Mushroom Agrifarm di Kampung Dangdang, Kecamatan Pangalengan, Kabupaten Bandung, adalah salah satu produsen dan pembudidaya jamur tiram putih yang berperan penting dalam memasok produk-produk berkualitas ke pasar lokal serta pelaku edukasi dalam budidaya jamur tiram. Namun, meskipun memiliki potensi yang besar, Villa Mushroom Agrifarm juga menghadapi berbagai tantangan dalam mengoptimalkan produksi, edukasi dan strategi pemasaran untuk jamur tiram putih mereka. Permasalahan utama yang dihadapi oleh Villa Mushroom Agrifarm meliputi fluktuasi dalam hasil panen, biaya produksi yang tinggi, serta persaingan yang semakin ketat di pasar jamur tiram putih serta minimnya edukator bidang budidaya jamur tiram. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk membantu Villa Mushroom Agrifarm mengatasi permasalahan ini dengan merancang strategi yang lebih efektif dalam produksi dan pemasaran jamur tiram putih mereka serta bagaimana edukasi budidaya jamur tiram ini tersebar luas ke semua kalangan. Adanya pengabdian kepada masyarakat ini setidaknya dapat membantu dalam pemecahan masalah yang dihadapi oleh Villa Mushroom Agrifarm dengan merancang solusi yang tepat, yaitu dengan pemberian edukasi dalam penggunaan sistem pengendalian lingkungan yang lebih canggih, seperti sensor suhu dan kelembaban otomatis yang dapat disesuaikan secara *real-time*, meningkatkan efisiensi ruang dan mengatasi keterbatasan lahan untuk budidaya, adanya sistem monitoring dan evaluasi dalam pengelolaan biaya produksi, termasuk pemantauan terhadap harga bahan baku, upah tenaga kerja, dan peralatan, terjalinnya kerjasama yang baik dengan pemasok bahan baku dan mitra distribusi guna memastikan pasokan yang stabil dan efisiensi dalam distribusi produk ke pasar dan adanya praktik pertanian berkelanjutan seperti daur ulang limbah, penggunaan energi terbarukan, dan manajemen limbah yang bijaksana guna mendukung pertumbuhan bisnis yang ramah lingkungan serta adanya kerjasama dalam pelatihan-pelatihan budidaya jamur tiram di semua kalangan.

**Kata Kunci:** Jamur Tiram, Akuntansi, Optimalisasi Produksi, Strategi Pemasaran Digital dan Edukasi

### 1. Pendahuluan

Budidaya jamur tiram putih adalah salah satu sektor pertanian yang semakin menarik perhatian di Kabupaten

Bandung. Jamur tiram putih (*Pleurotus ostreatus*) telah menjadi komoditas yang diminati karena rasanya yang lezat, kandungan gizi yang tinggi, serta manfaat kesehatan yang terkait

dengannya. Seiring dengan peningkatan kesadaran masyarakat akan pentingnya konsumsi makanan yang sehat, permintaan terhadap jamur tiram putih terus meningkat, baik untuk kebutuhan rumah tangga maupun pasar kuliner (Dahniar, 2015). Villa Mushroom Agrifarm di Kampung Dangdang, Kabupaten Bandung, memainkan peran penting sebagai salah satu produsen jamur tiram putih terkemuka di wilayah tersebut. Villa Mushroom Agrifarm telah berkomitmen untuk menyediakan produk jamur tiram berkualitas tinggi kepada konsumen lokal. Namun, seperti banyak pelaku usaha di sektor ini, Villa Mushroom Agrifarm juga menghadapi berbagai tantangan yang perlu diatasi untuk memaksimalkan potensi bisnisnya. Tantangan utama yang dihadapi oleh Villa Mushroom Agrifarm melibatkan aspek produksi dan pemasaran. Variabilitas hasil panen, biaya produksi yang meningkat, serta persaingan di pasar jamur tiram putih adalah beberapa isu yang harus dihadapi dengan bijak serta minimnya pelatihan-pelatihan dalam budidaya jamur tiram. Oleh karena itu, penting untuk merancang strategi yang tepat guna mengoptimalkan produksi dan meningkatkan penetrasi pasar serta edukasinya.

Dalam perjalanannya Agrifarm menghadapi tantangan signifikan terutama terkait dengan biaya produksi yang terus meningkat dan persaingan di pasar jamur tiram putih yang semakin sengit. Kenaikan biaya produksi, termasuk bahan baku, tenaga kerja, dan peralatan, dapat mengancam profitabilitas bisnis. Oleh karena itu, Agrifarm perlu menerapkan strategi manajemen yang efisien untuk mengatasi kenaikan biaya tersebut. Selain itu, untuk mengatasi tantangan persaingan di pasar jamur tiram putih yang semakin ketat, Agrifarm perlu fokus pada inovasi dalam hasil produksi, strategi pemasaran dan edukasi. Peningkatan kualitas produk dari jamur tiram putih dapat menjadi strategi

untuk menarik perhatian konsumen dan membedakan produk mereka dari pesaing. Agrifarm juga dapat menjalin kerjasama dengan pelaku usaha lokal atau usaha kuliner lainnya untuk memperluas pangsa pasarnya. Penggunaan *platform digital marketing* dapat menjadi sarana efektif untuk mempromosikan produknya kepada konsumen potensial sebagai strategi pemasaran. Strategi yang cukup potensial untuk menghadapi persaingan di Indonesia pada era revolusi industri 4.0 adalah digital marketing (Adrie dkk, 2023), sehingga Agrifarm perlu aktif dalam memanfaatkan *platform digital* untuk membangun citra merek dan berkomunikasi langsung dengan konsumen. Strategi ini tidak hanya dapat meningkatkan visibilitas produk, tetapi juga membangun hubungan yang lebih erat dengan pelanggan.

Dengan merancang strategi holistik yang mencakup inovasi produk, pemasaran yang cerdas, dan manajemen rantai pasok yang efisien serta pemberian edukasi, Agrifarm dapat mengatasi tantangan bisnisnya dan memaksimalkan potensi pertumbuhan di pasar jamur tiram putih di Kabupaten Bandung.

## 2. Hasil dan Pembahasan

Program Pengabdian kolaboratif ini bertujuan untuk meningkatkan transfer pengetahuan dengan menyelenggarakan sesi penyuluhan dan pelatihan ketrampilan. Hal ini dilakukan untuk mempercepat penyebaran pengetahuan pada setiap kegiatan yang dilaksanakan dalam program Pengabdian. Tujuannya adalah agar kelompok petani jamur atau khalayak sasaran dapat memahami konsep secara teoritis dan mendalam mengenai teknologi budidaya jamur, serta dapat menguasai penggunaan aplikasi *digital marketing*.

Dengan adanya pemanfaatan teknologi dalam proses produksi dan menjalankan strategi pemasaran berbasis

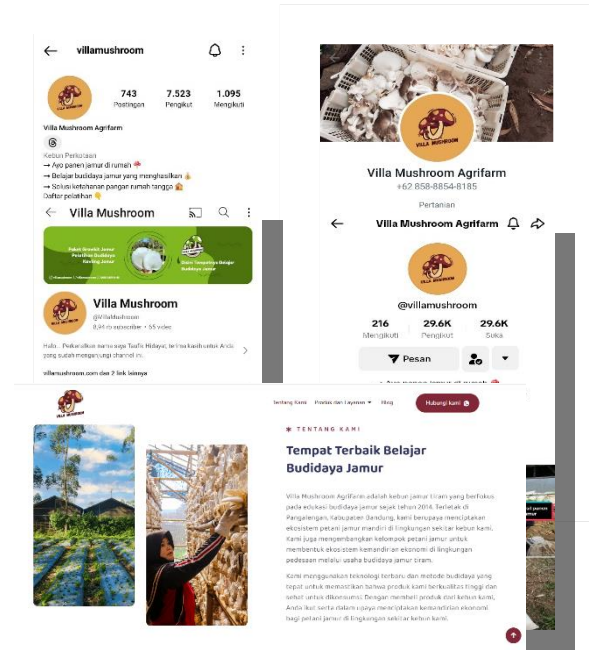
digital, Villa Mushroom mampu melakukan efisiensi dan efektifitasnya serta pengoptimalan hasil produksi. Dengan pemanfaatan sistem monitoring otomatis yang memantau suhu, kelembaban, dan sirkulasi udara dalam ruang budidaya (Himawan, 2014) (lihat gambar 1), Agrifarm dapat mengoptimalkan hasil produksi. Pertumbuhan jamur yang optimal terjadi ketika memenuhi persyaratan tertentu, yaitu suhu ideal antara 27 – 28 °C dan tingkat kelembaban sekitar 85 – 90%. (Suradji Meity, 2011)



Gambar 1. Alat Kendali Otomatis Iklim Kumbung dan Timer Kompor Wood

Hal lain yang diterapkan dalam pengabdian kepada masyarakat ini adalah pengemasan dengan memperhatikan kepadatan isi, penyimpanan yang rapih dan bersih dan perawatan pasca panen jamur tiram guna menjaga hasil produksi untuk sampai kepada konsumen.

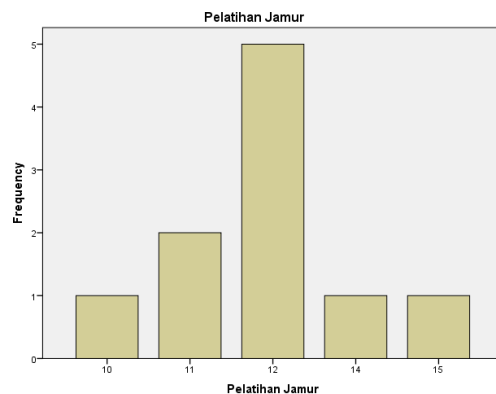
Dalam strategi pemasaran villa mushroom memanfaatkan *platform digital marketing* seperti *Whatsapp Business*, *Instagram*, *Youtube*, *Tiktok* dan *Website* dengan memaksimalkan gambar-gambar, video sampai dengan testimoni para pelanggan dan orang-orang yang pernah mengikuti pelatihan budidaya jamur tiram di Villa Mushroom Agrifarm. *Platform* digital ini bukan hanya sekedar melakukan penetrasi pasar dalam penyaluran hasil produksi tetapi juga dimanfaatkan untuk melakukan promosi edukasi budidaya dengan target adanya pelatihan-pelatihan yang dapat dirasakan oleh masyarakat/konsumen secara langsung (lihat gambar 2).



Gambar 2. Aplikasi Digital Marketing (Whatsapp Business, Instagram, Tiktok, Youtube dan Website)



Gambar 3. Foto bersama tim PKM dengan Villa Mushroom Agrifarm



Gambar 4. Kepuasan peserta dengan kegiatan PKM (olah data dengan spss 24, 2024)

Dalam pelaksanaan PKM ini, tim juga menyebarkan kuesioner berkaitan kepuasan atas kegiatan PKM ini. Peserta yang ikut serta dalam pengisian kuesioner sebanyak 10 orang. Hasil kuesioner yang mengukur tingkat kepuasan peserta terhadap PKM dengan menggunakan skala penilaian dari 1 hingga 5, hasil rata-rata puas yang tinggi mencerminkan kepuasan peserta yang signifikan terhadap berbagai aspek kegiatan (lihat gambar 4). Analisis dari data kuesioner menyoroti poin-poin positif yang memperkuat kepercayaan peserta terhadap kegiatan ini, memberikan wawasan berharga bagi perbaikan dan pengembangan di masa depan.

### 3. Kesimpulan

Dari kegiatan yang telah dilaksanakan, dapat disimpulkan bahwa:

- a) Berdasarkan partisipasi peserta (masyarakat) dalam kegiatan di Villa Mushroom Agrifarm, Kampung Dangdang, Kab. Bandung, masyarakat mendapatkan ilmu dan praktek langsung bagaimana mengatasi variabilitas hasil panen sehingga mendapatkan hasil produksi jamur tiram yang optimal.
- b) Berjalannya pelatihan *Digital Marketing* khususnya penggunaan *Platform Bisnis Digital* dengan pemanfaatan aplikasi *Whatsapp business*, *instagram*, *youtube*, dan *website* dalam memperkenalkan dan memasarkan jamur tiram dengan pendampingan dari pelaksana program Pengabdian Masyarakat Kolaboratif Prodi Manajemen dan Prodi Akuntansi Perpajakan Universitas Sali Al-Aitaam .
- c) Pembuatan proposal untuk merambah calon-calon pembudidaya jamur melalui proposal kerjasama dalam pelatihan budidaya jamur tiram untuk semua kalangan.

### 4. Referensi

- Charviandi, Adrie. Dkk. Manajemen Pemasaran (*Perspektif Digital Marketing*). Eureka Media Aksara. Purbalingga. 2023.
- Dahniar dkk., *PKW (Program Kemitraan Wilayah) di Desa Karang Indah Kecamatan Mandasana Kabupaten Barito Kuala Kalimantan Selatan Sebagai Sentra Agrowisata Jamur Konsumsi. Laporan PKW (Program Kemitraan Wilayah)*, Banjarmasin Kalimantan Selatan. 2015.
- Himawan, Asep S., dan Sugeng santoso, *Analisa dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online (Digital Marketing) pada CV Selaras Batik Menggunakan Analisis Deskriptif*. Scientific Journal of Informatics, Vol. 1, No. 1, Mei 2014.
- Suradji Meity., *Budidaya Jamur Merang, Penebar Swadaya*, Depok Jawa Barat. 2011.