

Nanggroe: Jurnal Pengabdian Cendikia

Volume 3, Nomor 10, Januari 2025, Halaman 82-89

Licensed by CC BY-SA 4.0

ISSN: [2986-7002](https://doi.org/10.5281/zenodo.14818032)

DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.14818032>

Pelatihan Branding Produk Jamur Tiram Putih Segar untuk Pembudidaya Jamur di Desa Penolih, Kecamatan Kaligondang, Kabupaten Purbalingga

Branding Training for Fresh White Oyster Mushroom Products for Mushroom Cultivators in Penolih Village, Kaligondang Subdistrict, Purbalingga Regency

Anri Kurniawan^{1*}, Hanis Adila Lestari², Bivannie Luhsarandini³, Triat Adi Yuwono⁴, Luthfi Wahab⁵, Adityo Nugroho⁶, Agung Prasetyo⁷, Dwi Sukowati⁸

^{1,2,4,5,8}Program Studi Teknik Pertanian dan Biosistem, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Nahdlatul Ulama Purwokerto, Jl Sultan Agung No 42, Windusara, Karangklesem, Purwokerto Selatan

³Program Studi Teknologi Pangan, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Nahdlatul Ulama Purwokerto, Jl Sultan Agung No 42, Windusara, Karangklesem, Purwokerto Selatan

^{6,7}Program Studi Manajemen, Fakultas Sosial Ekonomi Humaniora, Universitas Nahdlatul Ulama Purwokerto, Jl Sultan Agung No 42, Windusara, Karangklesem, Purwokerto Selatan

Korespondensi: anrykurniawan1991@gmail.com.

Abstrak

Pembudidaya Jamur Tiram di Desa Penolih memiliki potensi mengembangkan usaha untuk meningkatkan perekonomian masyarakat. Agro Jamur Penolih sebagai perkumpulan pembudidaya jamur memerlukan pelatihan dan bimbingan untuk meningkatkan usahanya sesuai potensi yang ada. Namun penjualan jamur tiram putih segar masih kiloan yang dijual ke pasar hanya dihargai Rp. 10.000 – 12.000 per kg. Maka dari itu perlu ada pelatihan tentang hal yang menunjang kebutuhan yaitu tentang *branding*, pengemasan dan pemasaran produk jamur tiram. Pelatihan dan pendampingan ini diharapkan mampu meningkatkan nilai jual jamur tiram putih segar menjadi Rp. 15.000 – 20.000 per 500 gram. Kegiatan terdiri dari tahapan persiapan, sosialisasi, pelatihan, pendampingan dan evaluasi. Pelatihan *branding*, pengemasan dan pemasaran jamur tiram putih segar dapat meningkatkan nilai jual produk Agro Jamur Penolih. Peserta memiliki logo baru, kemasan menarik, tata cara pengemasan yang ramah lingkungan serta Teknik pemasaran baik *offline* ataupun *online*.

Kata kunci: Branding, Jamur Tiram Putih, Pengemasan, Pemasaran

Abstract

Oyster Mushroom Cultivators in Penolih Village have the potential to develop businesses to improve the community's economy. Agro Jamur Penolih as a mushroom cultivator association requires training and guidance to improve its business according to existing potential. However, the sale of fresh white oyster mushrooms is still per kilogram sold to the market for only Rp. 10,000 - 12,000 per kg. Therefore, there needs to be training on things that support the needs, namely branding, packaging and marketing of oyster mushroom products. This training and mentoring is expected to be able to increase the selling value of fresh white oyster mushrooms to Rp. 15,000 - 20,000 per 500 grams. Activities consist of stages of preparation, socialization, training, mentoring and evaluation. Branding, packaging and marketing training of fresh white oyster mushrooms can increase the selling value of Agro Jamur Penolih products. Participants have a new logo, attractive packaging, environmentally friendly packaging procedures and marketing techniques both *offline* and *online*.

Keywords: Branding, White Oyster Mushrooms, Packaging, Marketing

Article Info

Received date: 17 January 2025

Revised date: 23 January 2025

Accepted date: 31 January 2025

PENDAHULUAN

Desa Penolih berada di Kecamatan Kaligondang, Kabupaten Purbalingga Jawa Tengah yang terletak di koordinat 7°23'36"S dan 109°25'44"E. Berdasarkan karakteristik daerah, Penolih berada pada 250 – 335 mdpl dengan rata-rata suhu 27-33°C dan kelembaban 70 – 95% (A. Kurniawan et al., 2024). Potensi desa sangat cocok untuk budidaya tanaman yang memerlukan suhu optimal, termasuk budidaya jamur. Beberapa lokasi banyak melakukan usaha budidaya jamur tiram yang

tersebar mencapai 100 orang yang tergabung ke dalam kelompok.

Jamur memiliki banyak jenis seperti jamur tiram putih, jamur tiram cokelat, jamur kancing, jamur merang, jamur kuping, jamur enoki dan beberapa jamur lainnya yang berasal dari luar negeri. Jamur Tiram putih yang memiliki nama ilmiah *Pleurotus ostreatus* merupakan satu dari jamur yang paling baling banyak di budidayakan. Konsumsi jamur di Indonesia mencapai 47.753 ton pada tahun 2023 dengan tingkat ketersediaan produksi hanya 10% dari total kebutuhan yang ada. Produksi di Desa Penolih dikatakan cukup kecil, sehingga sangat sulit untuk pemasaran produknya, mengingat harga hanya Rp. 10.000 – 12.000 per kg. Padahal jika dilihat dari toko bahan pangan harga jamur mencapai Rp. 15.000 sampai dengan Rp.20.000 per pak dengan berat 500 gram, sehingga potensi peningkatan usaha sangat besar (Zulfarina et al., 2019).

Solusi dalam mengatasi kebutuhan jamur tiram di pasaran yang tinggi, maka harus adanya peningkatan usaha yang memenuhi kebutuhan tersebut dengan kapasitas besar dan kualitas mutu tinggi. Peningkatan itu harus didasari pada pemahaman tentang pemasaran hasil yang memiliki nilai tambah, salah satunya dengan *rebranding*. Salah satu perkumpulan adalah pembudidaya jamur tiram adalah UD Agro Jamur Penolih yang berada di Jalan Sunan Kalijaga, juga beberapa anggota perorangan yang tergabung secara sukarelawan. Masyarakat di Desa Penolih memerlukan tambahan informasi agar usaha terkait peningkatan nilai jual dengan pengemasan dan *packaging*.

Kegiatan pelatihan diharapkan mampu meningkatkan kemampuan pembudidaya jamur tiram di Desa Penolih tentang pentingnya pengemasan dan *branding* dalam pemasaran produk usaha. Implementasi kegiatan ini nantinya bisa meningkatkan nilai tambah dalam usaha budidaya jamur tiram (Anggraeni Kadir et al., 2023).

Tujuan pengabdian masyarakat ini adalah memberi pelatihan tentang pengemasan, branding dalam pemasaran jamur tiram segar untuk meningkatkan nilai tambah warga Desa Penolih.

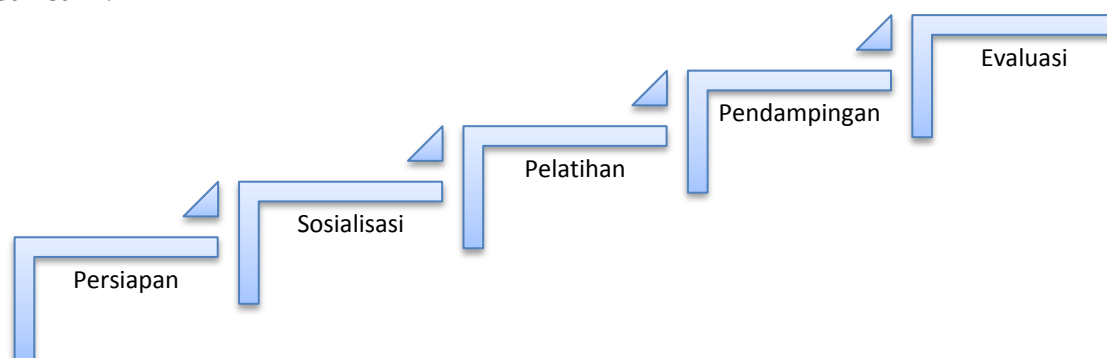
METODE

Waktu dan Tempat

Pelaksanaan pengabdian masyarakat dilakukan pada sabtu s/d minggu, tanggal 11 s/d 13 Oktober 2024 dengan peserta warga desa pembudidaya jamur dan mahasiswa. Tempat pelaksanaan dilakukan di Balai Desa Kotayasa, Kecamatan Sumbang, Kabupaten Banyumas.

Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan yang dilakukan pada pengabdian masyarakat ini menggunakan *Participatory Rural Appraisal* (PRA). Metode ini menggunakan keterlibatan mitra yang menjadi peserta untuk bersama-sama memecahkan masalah, merencanakan program yang dilaksanakan, termasuk materi yang akan disampaikan oleh tim pengabdian. Pada proses pelatihan, digunakan metode ceramah dan diskusi secara lisan yang efektif sehingga transfer pengetahuan tentang pengemasan, *branding*, dan pemasaran. Kegiatan ini memiliki beberapa tahapan pada proses pelaksanaan dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Tahapan Penelitian

1. Tahapan Persiapan

Tahapan dilakukan dengan survei ke lokasi pelaksanaan pelatihan dan masyarakat pembudidaya jamur tiram terkait penentuan pelaksanaan kegiatan. Selain menjadi komunikasi awal juga sebagai dasar dalam materi yang akan disampaikan pada saat pelatihan.

2. Tahapan Sosialisasi

Tahapan dilakukan oleh tim pengabdian kepada kepala desa Penolih, Bapak Suparto dan salah satu penggiat jamur Bapak Dede Setiadi. Proses ini juga sekaligus mengajak pembudidaya jamur untuk datang pada saat pelatihan yang akan dilaksanakan pada keesokan harinya.

3. Tahapan Pelatihan

Tahapan ini dilakukan dengan memberikan materi tentang branding, pengemasan dan pemasaran jamur tiram putih. Sebelum pelaksanaan dilakukan *pretest* pemberian Kuisioner untuk mengetahui kemampuan dari peserta pelatihan, kemudian dilakukan *pos test* setelah pelaksanaan pelatihan.

4. Tahapan Pendampingan

Tahapan pendampingan dilakukan setelah proses pelatihan selesai, kegiatan dibagi menjadi 3 bagian tersendiri, yaitu:

- *Branding*

Setelah pelaksanaan pelatihan, peserta dibantu untuk membuat logo Agro Jamur Penolih, merek “**Fresh Mushroom**” dan pembuatan media sosial seperti facebook dan instagram (Arum et al., 2023).

- *Pengemasan*

Pendampingan dilakukan berupa pembuatan kemasan dari *styrofoam* dan plastik wrapping yang dibungkus rapat dengan berat 200 gram per kemasan.

- *Pemasaran*

Pemasaran dibantu dengan ikut menjual ke beberapa daerah di luar Purbalingga, seperti Banyumas, Banjarnegara, Cilacap, Kebumen hingga Yogyakarta. Selain *offline*, juga dilakukan dengan *online* melalui aplikasi Shopee dan Tokopedia dan media sosial seperti Facebook dan Instagram.

5. Tahapan Evaluasi

Tahapan dilakukan pada akhir kegiatan dengan melihat hasil post test yang telah dilakukan untuk mengetahui tingkat keberhasilan pelatihan. Selain itu setiap kegiatan pendampingan akan dipantau apakah berjalan sesuai dengan rencana yang telah disusun oleh tim pengabdian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pelatihan *branding* jamur tiram putih segar pada pelaksanaannya dilakukan selama 3 hari, 11 sampai dengan 13 Oktober 2024. Pelaksanaan dimulai dari survei, perizinan, sosialisasi, pelatihan, pendampingan dan evaluasi kegiatan yang telah dilaksanakan.

A. Proses Persiapan

Kegiatan persiapan dimulai dari awal tim pengabdian datang ke Lokasi mitra, yaitu pembudidaya jamur tiram putih di Desa Penolih, Kecamatan Kaligondang, Kabupaten Purbalingga. Kegiatan meliputi survey, permohonan izin, konsolidasi dengan Kepala Desa dan pemudidaya hingga undangan untuk kegiatan yang dilaksanakan di Balai Desa.



Gambar 2. Lokasi Kegiatan Pelatihan *Branding* Jamur Tiram

B. Proses Sosialisasi

Kegiatan Sosialisasi Pada tahap persiapan ini juga dilakukan persiapan materi dan bahan yang akan digunakan dalam mendukung terlaksana dan kelancaran dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Kegiatan pengabdian juga bertepatan dengan kegiatan Makrab Himpunan Mahasiswa Teknik Pertanian dan Biosistem (HIMATETABI).



Gambar 2. Sosialisasi dengan Kepala Desa Penolih, Bapak Suparno

C. Proses Pelatihan

Kegiatan pelatihan dilakukan dengan tiga sesi pelaksanaan dengan tiga materi berbeda yaitu *branding*, pengemasan dan pemasaran. Peserta terdiri dari 50 orang yang terdiri dari pembudidaya jamur tiram dan mahasiswa prodi Teknik Pertanian dan Biosistem Universitas Nahdlatul Ulama Purwokerto. Metode pelatihan menggunakan ceramah dan diskusi, setelah itu kemudian ada demo percontohan tentang materi yang sudah disampaikan. Pelaksanaan tersebut juga bersamaan dengan program Agro Journey dari Himpunan Mahasiswa Teknik Pertanian dan Biosistem. Pemberian materi dipimpin oleh Bapak Anri Kurniawan, S.TP., M.Sc. selaku ketua tim pengabdian Masyarakat. Kegiatan ini disambut antusias oleh warga mengingat pentingnya peningkatan *branding* bagi pembudidaya jamur tiram.



Gambar 3. Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

A. *Branding*

Proses materi *Branding* disampaikan oleh Bapak Adityo Nugroho dan Bapak Agung Prasetyo. Materi yang disampaikan tentang pentingnya *branding* yang merupakan aspek krusial dalam membangun sebuah produk, terutama jamur tiram putih. Peserta diajak untuk memahami pentingnya sebuah logo dan desain kemasan yang menarik untuk menunjukkan kualitas sebuah produk (Sawitri et al., 2023). Logo diberi nama Agro Jamur Penolih yang dirancang ulang untuk menekankan kesan alami, segar dan higienis dengan menunjukan warna hijau yang melambangkan kesegaran (Kusumadewi et al., 2023).



Gambar 4. Logo Lama dan Logo Baru Agro Jamur Penolih

Desain kemasan sangat mempengaruhi kualitas sebuah produk sehingga diperbaharui dengan mempertimbangkan estetika, fungsi seperti penggunaan kemasan transparan yang memungkinkan konsumen melihat langsung jamur tiram. Perubahan ini diharapkan meningkatkan daya tarik visual sehingga meningkatkan nilai jual produk oleh konsumen jamur tiram putih dari Agro Jamur Penolih.



Gambar 5. Desain Kemasan Fresh Mushroom

B. Pengemasan

Materi pengemasan diberikan oleh ibu Hanis Adila Lestari, S.TP., M.Sc, dan Ibu Bivannie Luhsarandini, S.TP., M.P. Pengemasan yang baik tidak hanya melindungi produk dari gangguan kerusakan tetapi juga sebagai media promosi yang efektif. Peserta diajarkan bagaimana Teknik pengemasan yang sesuai dengan standar keamanan pangan yang ramah lingkungan. Kemasan yang dirancang sesuai desain menggunakan *Styrofoam* dan plastik wrap (Ilham et al., 2023). Hal ini tidak hanya meningkatkan nilai produk di mata konsumen tetapi juga mendukung keberlangsungan hidup pembudidaya jamur di Desa Penolih.



Gambar 6. Produk Kemasan Fresh Mushroom

C. Pemasaran

Materi pemasaran diberikan oleh Bapak Triat Adi Yuwono, S.Si. M.Si. dan Bapak Luthfi Wahab, S.Pd.T., M.Sc tentang pemasaran melalui media sosial dan platform e-commerce. Peserta diajarkan pemanfaatan Facebook dan Instagram untuk membangun kesadaran merek (*brand*

awareness) melalui isi konten yang menarik (Wijoyo et al., 2020). Selain itu dibimbing untuk memanfaatkan fitur-fitur promosi seperti Facebook Ads dan Instagram Ads. Upaya peningkatan penjualan, peserta diajarkan untuk mengoptimalkan Tokopedia dan Shopee, mulai dari pembuatan deskripsi produk yang menarik dan informatif, pengaturan harga kompetitif hingga ulasan pelanggan (W. A. Kurniawan et al., 2023).

D. Proses Pendampingan

Setelah proses pelatihan dengan tiga materi, maka dilakukan pendampingan yang dilakukan selama beberapa hari berdasarkan materi yang ada. Harapannya peserta mampu mengimplementasikan kegiatan yang sudah dilakukan pada saat pelatihan (Hasan Basri et al., 2023).

1. Branding



Gambar 7. Proses Pendampingan Branding Jamur Tiram Putih mulai dari Persiapan hingga panen

2. Pengemasan



Gambar 8. Testimoni Kemasan Fresh Mushroom

3. Pemasaran



Gambar 9. Akun Facebook dan Instagram Agro Jamur

E. Proses Evaluasi

Hasil Kuisioner dijadikan sebagai acuan untuk mengukur tingkat kemampuan dari peserta pelatihan branding jamur tiram segar.

SOAL

PILIHAN JAWAN

Apa tujuan utama dari perubahan logo dan desain kemasan pada produk jamur tiram putih?	a. Menambah biaya produksi b. Meningkatkan daya tarik dan kepercayaan konsumen c. Mengurangi kualitas produk
Warna apa yang cocok digunakan dalam desain kemasan jamur tiram putih untuk menonjolkan kesan segar dan alami?	a. Merah dan kuning b. Hijau dan coklat c. Hitam dan putih
Mengapa kemasan transparan penting untuk produk jamur tiram putih?	a. Agar konsumen bisa melihat kualitas produk b. Untuk mengurangi berat kemasan c. Karena lebih murah
Apa keuntungan menggunakan kemasan yang ramah lingkungan?	a. Meningkatkan biaya produksi b. Mendukung pelestarian alam dan menarik konsumen peduli lingkungan c. Membuat produk lebih berat
Apa fungsi utama dari kemasan yang memiliki sirkulasi udara baik?	a. Mempercepat kerusakan produk b. Mempertahankan kesegaran jamur tiram c. Menambah berat produk
Platform media sosial apa yang bisa digunakan untuk mempromosikan jamur tiram putih?	a. Facebook dan Instagram b. Twitter dan LinkedIn c. TikTok dan Snapchat
Apa manfaat menggunakan Facebook Ads dan Instagram Ads?	a. Menghabiskan waktu tanpa hasil b. Menjangkau target pasar yang lebih luas c. Mengurangi jumlah pelanggan
Apa yang harus diperhatikan saat membuat deskripsi produk di Tokopedia atau Shopee?	a. Deskripsi yang singkat dan tidak jelas b. Deskripsi yang informatif dan menarik c. Tidak perlu deskripsi
Mengapa testimoni pelanggan penting dalam pemasaran di media sosial?	a. Karena tidak berpengaruh pada penjualan b. Untuk membangun kepercayaan calon pembeli c. Hanya untuk menghias halaman media sosial
Apa langkah pertama yang harus dilakukan sebelum menjual produk di platform e-commerce seperti Tokopedia atau Shopee?	a. Membuat akun dan mengunggah foto produk dengan deskripsi yang jelas b. Menunggu pelanggan datang sendiri c. Tidak perlu melakukan apa-apa

SIMPULAN

Pelatihan *branding*, pengemasan dan pemasaran jamur tiram putih segar dapat meningkatkan nilai jual produk Agro Jamur Penolih. Peserta memiliki logo baru, kemasan menarik, tata cara pengemasan yang ramah lingkungan serta Teknik pemasaran baik *offline* ataupun *online*.

SARAN

Harapan kedepannya pelatihan dapat menyasar factor lain yang dibutuhkan di Desa Penolih seperti implementasi teknologi pada budidaya jamur dan manajemen skala industry untuk membantu perekonomian warga

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih kepada DRTPM Kemenristekdikti yang memberi dana pada pengabdian masyarakat ini.

REFERENSI

- Anggraeni Kadir, J., Yuniantari, N., & Aswendi Salju, L. (2023). PKM Olahan dan Pembuatan Desain Kemasan Produk untuk Pemberdayaan Industri Jamur Tiram Putih. *ABDIMAS TODDOPULI: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 5(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.30605/atjpm.v4i1>
- Arum, D. P., Nurhaliza, S., Putri, B. N. A., Pramesthi, F. A., Hayati, D. H., Negara, M. H. P., & Harby, M. (2023). Pengembangan Produk Branding Sebagai Penguatan Dalam Pemasaran Rumah Produksi Jamur Pada Paimo Farm. *Jurnal Informasi Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 134–146. <https://doi.org/10.47861/jipm-nalanda.v1i2.289>
- Hasan Basri, M., Cholisatur Rizaq, M., & Ernawati. (2023). Brand Identity Jamur Crispy Dua Putri Driyorejo Gresik Untuk Meningkatkan Brand Awareness. *SASAK: DESAIN VISUAL DAN KOMUNIKASI*, 5(2), 123–136. <https://journal.universitasbumigora.ac.id/index.php/sasak/workflow/index/868/5>
- Ilham, B. U., Firman, A., Dwinanda, G., Mubyl, M., & Latief, F. (2023). PENDAMPINGAN BRANDING UMKM MELALUI PENGEMASAN DAN STRATEGI PROMOSI PRODUK DI KABUPATEN JENEPONTO. *Nobel Community Services*, 3(2), 68–72. <https://doi.org/https://doi.org/10.37476/ncsj.v3i2.4408>
- Kurniawan, A., Farisi, H., & Dwi Hirma Windriyati, R. (2024). Optimalisasi Produksi Jamur Tiram di UD Agro Jamur Penolih, Kaligondang, Purbalingga. *MALLOMO: Journal of Community Service*, 5(1), 485–493. <https://doi.org/https://doi.org/10.55678/mallomo.v5i1.1703>
- Kurniawan, W. A., Idris, A. A., Hamka, R. A., Syahrul, K., & Putri, R. (2023). PENINGKATAN BRANDING UMKM MELALUI SOCIAL MEDIA DI KELURAHAN LIMBUNG KECAMATAN BAJENG. *ININNAWA: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 01(02), 207–211. <https://journal.unm.ac.id/index.php/Ininnawa>
- Kusumadewi, R. N., Hernita, N., Rusdiana, A., & Dasuki, T. M. S. (2023). PENDAMPINGAN LABELING DAN PACKAGING DALAM UPAYA MEMBANGUN BRANDING UKM JAMUR TIRAM DESA UJUNGBERUNG KABUPATEN MAJALENGKA. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 1397–1402. <https://doi.org/10.31949/jb.v4i2.3604>
- Sawitri, Priyatiningsih, N., & Harjono, S. (2023). PENGABDIAN MASYARAKAT BRANDING PRODUK UMKM KWT GUYUB LESTARI SUKOHARJO UNTUK PENINGKATAN PENJUALAN. *Communnity Development Journal*, 4(4), 7669–7673.
- Wijoyo, S., Ma'ruf, A., & Aisyah, R. H. S. (2020). Pemberdayaan Masyarakat Dalam Budi Daya Jamur Tiram Di Kabupaten Ngawi. *JMM - Jurnal Masyarakat Merdeka*, 3(2), 40–45. <https://doi.org/https://dx.doi.org/10.51213/jmm.v3i2.58>
- Zulfarina, Z., Suryawati, E., Yustina, Y., Putra, R. A., & Taufik, H. (2019). Budidaya Jamur Tiram dan Olahannya untuk Kemandirian Masyarakat Desa. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (Indonesian Journal of Community Engagement)*, 5(3), 358. <https://doi.org/10.22146/jpk.44054>