

## Penerapan Aplikasi Web Profile Dan Pelatihan Digital Marketing Pada Usaha Budidaya Jamur Tiram Di Denpasar Bali

<sup>1</sup>I Wayan Ardiyasa, <sup>2</sup> Bagus Made Sabda Nirmala, <sup>3</sup> I Putu Ramayasa, <sup>4</sup> Alce Theresia Ndok, <sup>5</sup> Nurul Fitria Ratna Histingdyah

Institut Teknologi dan Bisnis STIKOM Bali

Email: <sup>1</sup> ardi@stikom-bali.ac.id, <sup>2</sup> sabda#@stikom-bali.ac.id, <sup>3</sup> ramayasa@stikom-bali.ac.id, <sup>4</sup> nhonaalce16@gmail.com, <sup>5</sup> fitriarhd1498@gmail.com

---

### ABSTRAK

Mitra UD. Ciri Jamur merupakan Petani Budidaya tanaman Jamur Tiram yang berlokasi di Denpasar Bali. Usaha Budidaya Jamur Tiram yang ditekuni ini sudah berjalan 9 tahun yang dirintis dari tahun 2011. Saat ini, mitra memproduksi Jamur Tiram dalam bentuk Baglog yang sudah siap jual dengan kapasitas 1000 – 30.000 baglog per minggu. Untuk produksi Baglog, mitra mendatangkan bahan baku bibit dari daerah Yogyakarta dengan harga bibit Rp. 30,000 per botol sedangkan bahan media untuk baglog didapatkan langsung dari daerah Bangli yaitu berupa serbuk gergaji, tepung, bekatul dan campuran lainnya. Mitra memiliki 5 orang karyawan untuk memproduksi baglog dengan proses produksi setiap hari. Untuk proses pemasaran, saat ini masih manual selain itu mitra juga sudah memiliki beberapa konsumen dari berbagai desa akan tetapi kurang produktif dikarenakan tidak mampu menjangkau pasar secara luas. Dari permasalahan tersebut, untuk dapat menjangkau pasar secara luas dan mampu meningkatkan penjualan maka diimplementasikan web profile dan memberikan pelatihan digital marketing kepada mitra. Hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah implementasi web profile dan pelatihan digital marketing dengan memanfaatkan social media.

**Kata kunci :** budidaya, jamur, tiram.

### ABSTRACT

*UD. Ciri Jamur are Oyster Mushroom Farmers located in Denpasar Bali. This Oyster Mushroom Cultivation Business has been running for 9 years which was initiated in 2011. Currently, partners produce Oyster Mushrooms in the form of Baglogs which are ready to sell with a capacity of 1000 – 30,000 baglogs per week. For the production of Baglog, partners bring in raw materials for seeds from the Yogyakarta area at a price of Rp. 30,000 per bottle while the media materials for baglog are imported directly from the Bangli area in the form of sawdust, flour, rice bran and other mixtures. Mitra has 5 employees to produce baglog with daily production process. For the marketing process, currently it is still manual, besides that, partners also have several consumers from various villages but they are less productive because they are not able to reach the market widely. From these problems, to be able to reach the market widely and be able to increase sales, a web profile is implemented and provides digital marketing training to partners. The result of this community service activity is the implementation of a web profile and digital marketing training by utilizing social media.*

**Key words:** cultivation, mushroom, oyster

## PENDAHULUAN

Ditengah wabah pandemi virus Covid-19 yang sudah melanda seluruh dunia ini telah berdampak banyak disegala sendi kehidupan manusia. Selain dari faktor kesehatan, wabah virus Covid-19 ini juga mempengaruhi perekonomian dunia yang mengakibatkan banyaknya negara mengalami resesi begitu juga dengan Indonesia, Bali pada khususnya yang terkena dampak sangat signifikan pada sektor pariwisata sampai saat ini belum pulih. Untuk mendorong perekonomian ditengah pandemi wabah virus Covid-19 ini Usaha Kecil Menengah (UKM) menjadi unsur yang sangat penting. Mitra UD. Ciri Jamur yang beralamat di Jl. Subak Dalem No.25, Peguyangan, Kec. Denpasar Utara, Kota Denpasar, Bali 80239 ini merupakan UMKM yang bergerak dibidang Budidaya Jamur Tiram. jamur tiram merupakan jenis sayuran yang mudah dibudidayakan dan termasuk sayuran yang bernilai gizi tinggi dan sangat digemari oleh masyarakat Indonesia, berbagai olahan yang berasal dari jamur tiram juga sangat banyak ditemukan di berbagai daerah di desa maupun kota dan yang paling terkenal adalah kripi jamur dan pepes jamur dan lain sebagainya (Iriyanto, 2017).

Jamur tiram umumnya dapat tumbuh di berbagai media, baik yang secara alami (batang pohon berkayu) maupun media lain, seperti serbuk kayu, jerami padi, alang - alang, ampas tebu, kulit kacang, dan bahan media lainnya. Bahan baku media serbuk kayu maupun jerami padi itu sendiri masih ditambah formula lain, yang umumnya terdiri atas bekatul, kapur, gips dan bahan lainnya (Soenanto, 2000). Budidaya Jamur Tiram yang dilakukan oleh mitra adalah produksi Jamur dalam bentuk pembibitan media tanam Baglog dan penyemaian Jamur Tiram sampai dengan siap panen. Mitra UD. Ciri Jamur sudah melakukan budidaya Jamur Tiram selama 9 tahun dengan jumlah produksi Baglog Jamur Tiram 1000-30.000 buah Baglog per minggu.

Selain membuat media tanam dalam bentuk Baglog, mitra juga menyemai Baglog sampai menjadi Jamur siap panen dengan masa panen dari pembuatan baglog setidaknya butuh 7 hari, inkubasi 30 hari, dan 80 hari masa tumbuhnya jamur. Dalam waktu 4 bulan tersebut, setiap baglog dapat dipanen antara 4 sampai 5 kali.

Dari hasil wawancara yang dilakukan secara langsung kepada Mitra, Sistem penjualan yang dilakukan oleh mitra selama ini masih manual dengan cara langsung menaruh hasil Panen Jamur tiram ke pasar dan menjual Baglog kepada konsumen apabila ada pesanan langsung. Untuk harga hasil panen Jamur Tiram dibanderol dengan harga Rp.10.000 – Rp. 20.000 per kilo dan harga Baglog per Pcs dibanderol dengan harga Rp. 3,200.00. Permasalahan yang dihadapi oleh mitra adalah promosi produk yang masih tradisional dan belum memahami strategi pemasaran secara digital sehingga sampai saat ini mitra masih mengalami kendala didalam pemasaran yang belum bisa menjangkau secara luas. Solusi yang ditawarkan kepada mitra dari kegiatan Pengabdian Masyarakat ini adalah dengan membuatkan aplikasi web profile untuk mempermudah para pelaku bisnis dalam membeli dan mencari informasi serta juga mengurangi biaya yang dikeluarkan (Holik et al., 2019) dan sebagai branding produk serta memberikan pelatihan digital marketing dengan memanfaatkan social media. Adapun luaran dari Pengabdian Masyarakat ini adalah Publikasi Jurnal, Modul pelatihan Digital marketing dan pelatihan aplikasi profile produk mitra berbasis web.

## RUMUSAN MASALAH

Adapun permasalahan yang dialami oleh mitra adalah sebagai berikut :

1. Alasan pengusul Bersama mitra tentang menentukan permasalahan dan kendala yang dihadapi oleh mitra yaitu karena dari hasil diskusi terkait dengan permasalahan yang dihadapi adalah promosi produk dan minim pengetahuan didalam melakukan

digital marketing menggunakan social media.

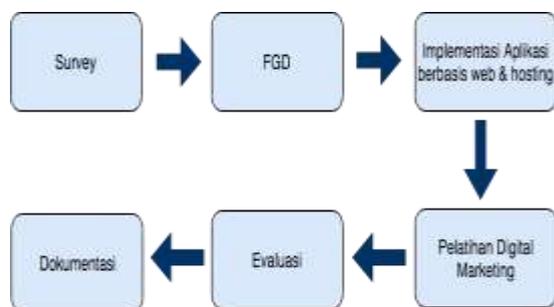
2. Permasalahan yang dialami oleh mitra adalah :

a. Produksi media tanam jamur tiram atau disebut dengan Baglog sejauh ini sudah produktif namun terkendala dalam hal promosi. Karena kondisi saat ini, promosi masih dilakukan hanya sebatas informasi dari konsumen ke konsumen yang sudah pernah membeli Baglog dan Jamur tiram di mitra sehingga langkah promosi yang dilakukan tidak begitu luas.

b. Minimnya pengetahuan tentang Digital Marketing, terlebih lagi mitra hanya lulusan Sekolah Dasar (SD) dan disaat pandemi wabah Covid-19 ini sangat diperlukan untuk memahami teknik Digital Marketing agar mampu menembus pangsa pasar secara luas.

## METODE

Adapun metode yang digunakan didalam pengabdian masyarakat ini adalah sebagai berikut :



Gambar 1. Metode Pelaksanaan

Berikut penjelasan dari alur diatas :

**Survey:** Pada tahap survey, dilakukan kunjungan untuk mendapatkan informasi terkait dengan lokasi mitra.

**FGD (Forum Group Discus):** Pada tahap FGD, tim pengabdian melakukan sosialisasi dan diskusi terkait dengan tujuan dan pelaksanaan pengabdian serta menggali informasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra.

**Implementasi Aplikasi:** Pada tahap ini dilaksanakan implementasi aplikasi berbasis web dan aplikasi dihosting.

Aplikasi ini bertujuan untuk membantu mitra dalam hal promosi produknya.

**Pelatihan Digital Marketing:** Tahap pelatihan marketing sebagai bentuk memberikan wawasan, pengetahuan dan teknis didalam promosi bisnis yang digeluti mitra dengan memanfaatkan teknologi informasi yaitu social media.

**Evaluasi:** Pada tahap evaluasi dilakukan proses mengidentifikasi proses pengabdian, untuk bisa diukur efektivitas dari kegiatan ini.

**Dokumentasi:** Tahap dokumentasi dilakukan untuk mencatat pelaksanaan pengabdian yang sudah dilakukan.

## PEMBAHASAN

Kegiatan Pelatihan pada Pengabdian masyarakat ini dilaksanakan secara daring mengingat kondisi pandemi yang masih belum melandai kondisinya sehingga pelaksanaannya dilakukan secara daring. Untuk lokasi Mitra beralamat di Jl. Subak Dalem No.25, Peguyangan, Kec. Denpasar Utara, Kota Denpasar, Bali 80239.

Usaha yang dilakukan mitra yaitu bergerak dibidang budidaya jamur tiram yang sudah digelutinya 10 tahun. Mitra menjual produk jamur tiram dalam bentuk baglog walaupun ada juga yang dijual jamur tiram secara langsung ketika musim panen tiba.

### 1. Pelaksanaan Survey dan FGD

Pelaksanaan yang dilaksanakan secara daring ini dimulai dari melaksanakan survey dan FGD yang bertujuan untuk mendapatkan informasi keluhan dan kendala yang dialami oleh mitra.



Gambar 1. Bersama mitra dan jamur tiram

Keluhan tersebut meliputi minimnya pengetahuan tentang pemasaran produk menggunakan sosial media dan belum memiliki media/tempat secara *online* untuk memperkenalkan produk jamur tiramnya.



Gambar 2. Jamur tiram dalam bentuk Baglog

Dari permasalahan tersebut, tim pengabdian masyarakat dari ITB STIKOM Bali memberikan solusi terhadap permasalahan mitra. Solusi yang ditawarkan meliputi workshop dan implementasi sebuah aplikasi berbasis web yaitu web profile.

## 2. Pelaksanaan Kegiatan

Berikut adalah uraian mengenai pelaksanaan kegiatan berdasarkan susunan acara yang telah dibuat:

1. Bagian awal dari pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah pengenalan mengenai kegiatan yang dilakukan serta pengenalan terhadap para pelaksana pengabdian dan juga pemberi materi tentang branding pada media sosial Instagram. Selain itu, dijelaskan juga keahlian mentor pemberi materi tentang pentingnya pemasaran online untuk UMKM sebagai sarana digitalisasi dan efisiensi dalam usaha UD. Ciri Jamur. Pada tahap ini dijelaskan mengenai kegiatan yang dilakukan terkait dengan pengabdian masyarakat yang merupakan salah satu kewajiban yang dilakukan terjadi dengan Tri Dharma

Perguruan Tinggi yaitu, Pengabdian Masyarakat.

2. Pemaparan pentingnya Digital Marketing dalam usaha UMKM dilanjutkan dan disampaikan secara lebih mendalam. Kepada Mitra, dijelaskan bagaimana pengaruh kuat strategi digital marketing melalui Instagram yang berdampak baik misalnya naiknya awareness terhadap sebuah produk atau usaha. Dampak lainnya yaitu dengan mudahnya banyak calon konsumen atau pengguna media sosial Instagram dalam mengenali usaha UMKM UD. Ciri Jamur ini.

3. Diskusi digital marketing lebih diperdalam pada tahap kegiatan ini. Diskusi pemanfaatan pemasaran digital melalui Instagram yang dibahas disini menekankan bagaimana memanfaatkan Instagram dengan baik dan tepat untuk membantu digitalisasi proses pemasaran dari usaha UD. Ciri Jamur. Selain itu perencanaan posting, pengaturan caption dan hashtag menjadi topik yang banyak diperjelas kembali, agar UD. Ciri Jamur paham bagaimana memanfaatkan Instagram sebagai sarana digital marketing yang efektif.

Berikut dokumentasi kegiatan Pelaksanaan pengabdian yang dilakukan secara daring yaitu workshop Digital marketing, sebagai berikut :



Gambar 3. Pelaksanaan workshop Digital marketing



Gambar 4. Pemaparan materi Digital marketing



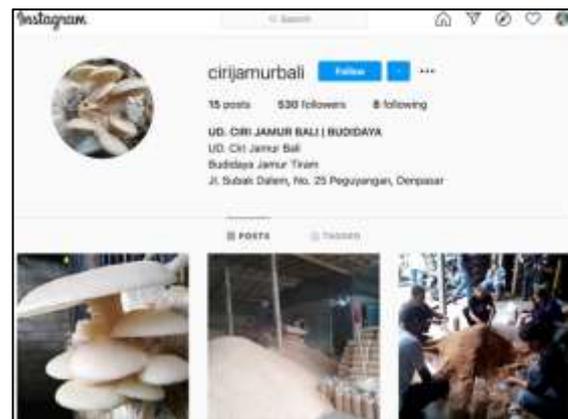
Gambar 5. Pemaparan materi digital marketing

### 3. Implementasi TI pada Mitra

Untuk membantu mitra didalam mempromosikan produk jamur tiramnya, tim pengabdian mengimplementasikan teknologi informasi sebagai solusi dari permasalahan yang dialami oleh mitra antara lain : aplikasi profile produk berbasis web dan pembuatan akun sosial media untuk produknya. Pada aplikasi web dibangun dengan menggunakan aplikasi wordpress yang langsung dihosting untuk bisa digunakan secara langsung oleh mitra, sehingga mitra bisa mempromosikan produk jamur tiram secara luas dan mampu menembus pasar global. Selain melalui aplikasi web, tim pengabdian juga membuatkan akun untuk promosi produk jamur tiram dengan memanfaatkan aplikasi sosial media Instagram dengan nama akun cirijamurbali. Berikut aplikasi web profile dan akun sosial media di Instagram.



Gambar 6. Aplikasi Web Profile UD. Ciri Jamur



Gambar 7. Akun Instagram

Implementasi aplikasi web dan akun Instagram disambut dengan baik oleh mitra, dikarenakan sebelumnya mitra belum memiliki aplikasi dan akun disosial media. Setelah penggunaan oleh mitra, produk bisa dipromosikan secara luas dan lebih produktif.

### Evaluasi Kegiatan Pengabdian

Hasil evaluasi kegiatan pengabdian berupa wawancara/kuisisioner yang diisi oleh mitra sebagai berikut :

Tabel 1. Evaluasi Kegiatan

No	Pertanyaan	Index
1	Menurut anda tentang Program Pengabdian Masyarakat dengan mitra usaha seperti UD Ciri Jamur?	80 %

2	Bagaimana menurut anda tentang workshop pada program pengabdian masyarakat yang diperkenalkan kepada anda?	75%
3	Bagaimana proses pemaparan materi workshop oleh instruktur pada Program Pengabdian Masyarakat yang bermitra dengan UD Ciri Jamur?	80%
4	Apakah materi workshop yang diberikan pada Program Pengabdian Masyarakat ini mudah dipahami serta memberikan banyak manfaat bagi anda?	85%
5	Bagaimana menurut anda workshop dengan media promosi yang digunakan oleh instruktur sebagai materi teknik pemasaran yang diberikan?	80%
6	Bagaimana menurut anda metode pemberian workshop (materi dan praktek/pelatihan media promosi )yang digunakan oleh instruktur?	80%
7	Bagaimana anda memahami pemberian materi workshop yang diberikan oleh instruktur pada Program Pengabdian Masyarakat ini?	80%
8	Apakah workshop yang di berikan oleh instruktur mudah untuk implementasikan?	75%
9	Apakah workshop yang diberikan ini membantu anda untuk mengembangkan media promosi seperti dalam materi yang diberikan untuk peningkatan hasil penjualan produk?	75%
10	Apakah workshop ini membantu anda untuk mengembangkan cakupan wilayah pemasaran seperti	75%

	dalam materi yang diberikan untuk pengelolaan hasil usaha?	
Rata-Rata Index (%)		78,5%

Interval Kategori dapat dihitung sebagai berikut .

$$I = 100/4 = 25 \text{ (range interval kategori)}$$

Kategori :

0 - 24.9 % = Kurang

25 - 44,9% = Cukup

45 - 74,9% = Baik

75 - 100% = Sangat Baik

Dari hasil perhitungan Index % dapat diperoleh hasil evaluasi terkait pelaksanaan workshop Perogram Pengabdian Masyarakat pada mitra UD Ciri Jamur tergolong Sangat Baik dengan nilai index 78,5%.

Hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat ITB STIKOM Bali kepada mitra UD. Ciri Jamur, mampu membantu mitra didalam strategi pemasaran Jamur Tiram menggunakan aplikasi sosial media (instragram) dan aplikasi web profile yang membantu mempromosikan produk jamur tiramnya secara daring dan menjangkau pasar seara luas dan dari hasil evaluasi yang dilakukan tergolong sudah baik dengan nilai index 78.5%.

## SIMPULAN

1. Telah dilaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat pada mitra UD. Ciri Jamur yang menghasilkan aplikasi profil berbasis web dan pembuatan akun sosial media Instagram serta pelatihan digital marketing.
2. Hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan meningkatkan pengetahuan dan wawasan mitra untuk memasarkan produk melalui sosial media dan lebih terbantuan dengan adanya aplikasi profil berbasis web dengan hasil kuisioner tergolong baik dengan nilai index 78.5%.
3. Luaran yang dihasilkan dari kegiatan ini adalah aplikasi web profil dan akun Instagram untuk promosi produk pada mitra.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kami haturkan yang setinggi-tingginya kepada ITB STIKOM Bali yang sudah memfasilitasi kegiatan pengabdian masyarakat internal ini sehingga berjalan dengan baik dan lancar, tidak luput juga kami ucapkan terima kasih untuk mitra kami UD.Ciri Jamur yang menerima kami dengan ramah dan bekerjasama dengan baik selama kegiatan pengabdian ini berjalan serta pihak-pihak lainnya yang sudah membantu kegiatan ini.

### DAFTAR PUSTAKA

- Holik, A., H, H., & Aji, A. A. (2019). Pkm Ud Mitra Jamur Dalam Upaya Peningkatan Penjualan Produk Jamur Tiram Menggunakan E-Commerce. *J-Dinamika*, 4(2), 2017–2020. <https://doi.org/10.25047/j-dinamika.v4i2.1090>
- Iriyanto, S. (2017). BUDIDAYA JAMUR TIRAM DAN PENGOLAHAN NYA MENJADI ANEKA PRODUK SEBAGAI ALTERNATIF BERWIRUSAHA. *PROSIDING SEMINAR NASIONAL & INTERNASIONAL*
- Soenanto, H. (2000). *Jamur Tiram*. Aneka Ilmu.