

PELATIHAN STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS JAMUR & ANALISA BIAYA PENDAPATAN (Pada Petani Jamur di Benjot Cugenang Cianjur)

Sri Mulyeni^{1*}, Rudi Yacub², Herlina Herlina³, Irfan Sophan⁴, Suparno⁵

¹Universitas Nasional Pasim, srimulyeni88@gmail.com

²Universitas Putra Indonesia, rudyacub112@gmail.com

³Universitas Mandiri, herlinalina2674@gmail.com

⁴Universitas Muhammadiyah Sukabumi, irfan.sophan@ummi.ac.id

⁵STIT Nusantara Bekasi, estuecho72@gmail.com

*Corresponding Author: srimulyeni88@gmail.com

Received: 17-03-2023, Revised: 26-04-2023, Accepted: 10-07-2023

Abstrak

Sektor pertanian merupakan bagian dari penyumbang pertumbuhan ekonomi di Indonesia, pada saat ini sektor pertanian dapat dijalankan dengan lebih modern baik dari segi tempat ataupun alat yang digunakan. Petani jamur di Cianjur Cugenang, Jawa Barat adalah tempat tim pengabdian melaksanakan PKM, disini tim memberikan pelatihan strategi pengembangan bisnis jamur, memberikan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk mengembangkan bisnis jamur secara efektif. Sementara itu, analisis biaya pendapatan membantu perusahaan dalam memahami dan mengelola biaya serta pendapatan untuk meningkatkan profitabilitas. Keduanya merupakan langkah penting dalam mengembangkan dan mengelola bisnis jamur yang sukses. Mitra pengabdian sangat antusias menerima setiap materi yang kami sampaikan, harapan semoga materi yang disampaikan dapat dipraktikkan dalam kegiatan bisnis jamur yang dijalankan oleh mitra.

Kata Kunci: Kewirausahaan, Jamur, Pendapatan, Biaya.

Abstract

The agricultural sector is part of the contributor to economic growth in Indonesia, at this time the agricultural sector can be run in a more modern way both in terms of the place and the tools used. Mushroom farmers in Cianjur Cugenang, West Java are where the service team carries out PKM, here the team provides training on mushroom business development strategies, providing the knowledge and skills needed to develop an effective mushroom business. Meanwhile, cost-of-income analysis helps companies understand and manage costs and revenues to increase profitability. Both are important steps in developing and managing a successful mushroom business. The service partners are very enthusiastic about receiving every material we convey, it is hoped that the material presented can be practiced in mushroom business activities run by partners

Keywords: Entrepreneurship, Mushrooms, Income, Expenses.

PENDAHULUAN

Industri pertanian dan agribisnis, jamur telah menjadi salah satu komoditas yang semakin diminati. Potensi pasar yang luas, nilai gizi yang tinggi, dan berbagai manfaat kesehatan membuat bisnis jamur menjadi menarik bagi para pengusaha. Namun, untuk mencapai kesuksesan dalam bisnis jamur, diperlukan pemahaman yang mendalam tentang strategi

pengembangan bisnis dan analisa biaya pendapatan. Pelatihan Strategi Pengembangan Bisnis Jamur & Analisa Biaya Pendapatan bertujuan untuk memberikan pemahaman dan keterampilan kepada peserta dalam mengelola bisnis jamur secara efektif dan efisien. Dalam pelatihan ini, peserta akan diajarkan tentang strategi pengembangan bisnis yang meliputi perencanaan usaha, pemasaran, manajemen operasional, dan strategi pertumbuhan. Selain itu, peserta juga akan mempelajari analisa biaya pendapatan untuk mengoptimalkan keuntungan dan menghindari risiko finansial (Holik & Mulyeni, 2019; Yacub et al., 2022).

Hortikultura merupakan salah satu subsektor pertanian yang menempati posisi penting dalam memberikan kontribusi bagi perekonomian Indonesia (Putra et al., 2021). Di Cugenang Cianjur Jawa Barat terdapat banyak petani jamur hal ini yang menjadikan motivasi penggerak bagi tim untuk mengadakan pengabdian masyarakat di wilayah ini, bukan hanya mengenai produk jamur yang akan tim sampaikan tetapi pentingnya pengelolaan pendapatan yang baik agar bisnis semakin meningkat dan berkelanjutan (Herlina et al., 2021a). Pentingnya pelatihan ini terletak pada fakta bahwa bisnis jamur membutuhkan pengetahuan dan keterampilan khusus (Sulistyanto et al., 2020). Peserta akan belajar tentang berbagai jenis jamur yang dapat dibudidayakan, teknik budidaya yang efektif, pengendalian hama dan penyakit, serta faktor-faktor penting dalam membangun merek dan pemasaran produk jamur. Selain itu, peserta juga akan diperkenalkan dengan metode analisis biaya pendapatan, termasuk penghitungan biaya produksi, harga jual, dan estimasi pendapatan (Sehani et al., 2021).

Bisnis jamur ini memang telah banyak dilakukan di berbagai daerah dengan sistem produksi yang beragam, kendati demikian setiap pelaku bisnis jamur penting untuk melakukan inovasi produknya agar jamur tersebut memiliki ciri khas atau varian berbeda dengan jamur lain dari daerah lain (Triono, 2020). Melalui diskusi dan sesi interaktif, peserta akan dapat mengidentifikasi peluang dan tantangan dalam bisnis jamur, serta mengembangkan strategi yang tepat untuk mencapai kesuksesan (Herlina et al., 2021c). Dengan mengikuti Pelatihan Strategi Pengembangan Bisnis Jamur & Analisa Biaya Pendapatan, peserta diharapkan dapat mengembangkan pemahaman yang lebih mendalam tentang bisnis jamur dan memiliki keterampilan yang diperlukan untuk mengelola bisnis dengan baik. Diharapkan pula peserta mengikuti pelatihan kewirausahaan dan kepemimpinan guna menunjang keberhasilan usaha mereka yang dapat digunakan dalam pemasaran dan komunikasi internal maupun eksternal (Herlina Sri Mulyeni, 2020; Herlina Sri Mulyeni, 2020). Mereka akan mampu merencanakan strategi pengembangan bisnis yang efektif (Rosmadi et al., 2019; Herlina et al., 2021a), menganalisis biaya pendapatan dengan akurat, dan mengoptimalkan keuntungan dalam industri jamur yang kompetitif (Nur'azkiya et al., 2020; Retnaningsih & Bambang, 2017).

Pelatihan ini tidak hanya bermanfaat bagi individu yang ingin memulai bisnis jamur, tetapi juga bagi mereka yang telah terlibat dalam bisnis jamur namun ingin meningkatkan kemampuan dan pengetahuan mereka (Herlina, Sri Mulyeni, Sri Maria, Siti Titta, 2023; Himawan et al., 2022). Dengan adanya pemahaman yang kuat tentang strategi pengembangan bisnis dan analisa biaya pendapatan, peserta akan memiliki Serta

diharapkan usaha-usaha yang dilakukan dapat berjalan berkesinambungan/*sustainabiliity* (Yacub et al., 2021).

METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat ini, metode yang akan dilaksanakan adalah metode ceramah, demonstrasi, dan praktek. Metode praktek digunakan untuk menambah wawasan peserta dan melatih pola pikir mereka dalam menggali permasalahan serta mencari solusi secara komprehensif. Tim pengabdian masyarakat akan memperagakan budidaya jamur organik dan makanan olahan jamur dalam pelatihan ini. Sasaran yang dianggap strategis untuk dilibatkan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah masyarakat yang berminat membudidayakan jamur. Maka dalam hal ini minat untuk berwirausaha sangat dianjurkan guna meningkatkan perekonomian mereka (Herlina et al., 2021a; Herlina Andy Irawan, 2017). Peserta pelatihan akan diberikan pendampingan untuk meningkatkan keterampilan dalam budidaya jamur, pemeliharaan jamur, dan teknik pemasaran. Tujuan dari pelatihan ini adalah meningkatkan mutu jamur yang dihasilkan dan pendapatan masyarakat.

Dengan metode ceramah, demonstrasi, dan praktek, peserta pelatihan akan mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang budidaya jamur organik dan makanan olahan jamur. Pendampingan yang diberikan akan membantu peserta meningkatkan keterampilan mereka dalam setiap tahapan budidaya jamur, mulai dari persiapan media tumbuh, proses pemeliharaan, hingga teknik pemasaran. Penyampaian materi menggunakan alat LCD proyektor. Diharapkan dengan adanya pelatihan ini, peserta dapat mengembangkan usaha budidaya jamur yang lebih baik dan meningkatkan pendapatan mereka melalui peningkatan mutu produk jamur yang dihasilkan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi yang tim lakukan dilapangan dalam pengembangan bisnis jamu agar dapat meningkatkan pendapatan tim mulai dengan melakukan identifikasi potensi pasar pelatihan ini membantu peserta untuk mengidentifikasi potensi pasar yang ada untuk produk jamur. Peserta diajarkan cara melakukan riset pasar, mengidentifikasi tren konsumen, dan menentukan target pasar yang tepat. Setelah mitra memahami cara melakukan analisis pasar dan membaca hasil analisis pasar diharapkan mitra PKM mampu mengambil keputusan yang baik berdasar hasil analisis pasar tersebut. Dalam melakukan pengembangan produk jamur mitra dilatih dalam pengembangan berbagai produk jamur yang inovatif dan memenuhi kebutuhan pasar. Mereka belajar tentang teknik budidaya jamur yang efisien, variasi jamur yang populer, dan proses pengolahan produk jamur. Dengan variasi jamu yang populer akan membantu pengembangan produk jamur tersebut.

Strategi pemasaran dan penjualan dalam pelatihan ini dilakukan oleh tim pengabdian masyarakat dengan memberikan wawasan tentang strategi pemasaran dan penjualan yang efektif untuk produk jamur. Peserta diajarkan tentang segmentasi pasar, branding, promosi, distribusi, dan strategi harga yang tepat. Diharapkan mitra mau

menambah pengetahuannya mengenai cara promosi yang lebih efektif dan efisien dengan menggunakan media sosial, berbagai media sosial tim perkenalkan untuk membantu promosi produk jamur mitra PKM.

Tahap berikutnya yang tim PKM lakukan adalah memberikan pengetahuan mengenai pengelolaan produksi dan operasi, produksi dan operasi yang efisien untuk bisnis jamur. Mereka belajar tentang perencanaan produksi, pengendalian kualitas, manajemen stok, serta pengelolaan biaya produksi. Sesi akhir mitra memberikan materi mengenai manajemen keuangan, pelatihan ini membantu peserta memahami aspek keuangan dalam bisnis jamur. Mereka diajarkan tentang perencanaan anggaran, analisis biaya, pengelolaan kas, dan pembuatan laporan keuangan yang sederhana. Hal ini penting dilakukan oleh mitra untuk dapat memantau posisi keuangan mereka serta mengambil keputusan selanjutnya dari laporan keuangan yang mereka buat.



Gambar. 1 Foto Bersama Tim dan Mitra Pengabdian Masyarakat



Gambar. 2 Foto bersama mitra mengecek variasi jamur

Pada sesi pengecekan jamur ini tim pengabdi menjelaskan bahwa pentingnya membuat variasi jamur agar produk lebih beragam. Penting bagi setiap wirausaha dalam melakukan inovasi agar usaha terus berkembang dan mampu bersaing.

Selain fokus pada pengembangan produk jamur tim pengabdian masyarakat juga memberikan pengetahuan kepada mitra tentang analisa biaya dan pendapatan, analisis biaya dan pendapatan ini bagian penting dalam menjalankan suatu usaha termasuk dalam pengembangan bisnis jamur. Dalam analisa ini, perlu dilakukan penelitian dan penghitungan biaya yang terlibat dalam produksi dan pemasaran produk jamur, serta mengevaluasi potensi pendapatan yang dapat dihasilkan. Berikut adalah pembahasan mengenai analisa biaya pendapatan dalam bisnis jamur yang dibahas bersama mitra.

Melakukan analisis biaya produksi dalam analisa biaya pendapatan, mitra perlu melakukan identifikasi dan menghitung semua biaya yang terkait dengan produksi jamur. Biaya produksi meliputi biaya bibit atau benih jamur, media tumbuh, pupuk, bahan kemasan, biaya tenaga kerja, biaya energi, dan biaya perawatan lainnya. Semua biaya ini harus dicatat dengan teliti untuk mendapatkan gambaran yang akurat tentang biaya produksi total. Selain biaya produksi mitra juga dilatih untuk dapat melakukan pembukuan mengenai biaya pemasaran, analisa biaya pendapatan juga harus memperhitungkan biaya yang terkait dengan pemasaran produk jamur. Biaya pemasaran meliputi biaya promosi, iklan, distribusi, branding, dan aktivitas penjualan lainnya. Penting untuk mengidentifikasi semua biaya ini dan menghitung total biaya pemasaran yang dikeluarkan dalam upaya memperoleh pendapatan.

Mitra juga diberikan pemahaman cara membukukan pendapatan, pencatatan dari setiap penjualan jamur ini penting dilakukan agar mitra mampu mengontrol saldo kas ataupun pendapatannya setiap bulan, bagaimana cara mengatur pendapatan dan pemisahan antara pendatan dengan pengeluaran, diharapkan mitra juga dapat memisahkan antara pengeluaran pribadi dengan pengeluaran usaha. Analisa biaya dan pendapatan membantu mitra dalam memahami aspek keuangan bisnis mereka secara keseluruhan. Dengan memahami biaya yang terlibat dan potensi pendapatan yang dapat dicapai, mitra dapat membuat keputusan yang lebih baik dalam mengembangkan strategi pengembangan bisnis mereka dan merencanakan tindakan yang diperlukan untuk meningkatkan profitabilitas.

SIMPULAN

Pelatihan strategi pengembangan bisnis jamur bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan dalam mengembangkan bisnis jamur. Pelatihan ini meliputi berbagai aspek, seperti budidaya jamur, manajemen produksi, strategi pemasaran, analisis pasar, dan inovasi produk. Peserta pelatihan diharapkan akan memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang industri jamur, peluang bisnis yang ada, serta langkah-langkah yang diperlukan untuk mengembangkan bisnis jamur dengan sukses. Dengan mengikuti pelatihan ini, para peserta diharapkan dapat meningkatkan kemampuan mereka dalam merencanakan, mengelola, dan mengembangkan bisnis jamur secara efektif.

Analisa biaya pendapatan adalah proses mengidentifikasi, menghitung, dan mengevaluasi semua biaya yang terkait dengan kegiatan bisnis serta pendapatan yang dihasilkan dari kegiatan tersebut. Melalui analisis biaya pendapatan, perusahaan dapat memahami struktur biaya mereka, mengidentifikasi aspek yang dapat dioptimalkan, dan membuat keputusan yang lebih baik terkait alokasi sumber daya dan penetapan harga produk atau layanan. Analisis biaya pendapatan membantu dalam mengevaluasi profitabilitas bisnis, mengidentifikasi titik impas (break-even point), dan mengembangkan strategi untuk meningkatkan laba. Dengan memahami biaya-biaya yang terlibat dan mengoptimalkan pendapatan, perusahaan dapat meningkatkan efisiensi operasional dan profitabilitasnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Herlina, Sri Mulyeni, Sri Maria, Siti Titta, H. (2023). Edukasi Wirausaha Dan Pendampingan Psikologis Pasca Gempa Bumi Cianjur. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Sains Dan Teknologi*, 2(2), 1–23. <https://doi.org/10.58169/Jpmsaintek.V2i2.155>
- Herlina Andy Irawan, H. (2017). The Effects Of Entrepreneurship Learning Methods To Learners Entrepreneurship Interest. *International Journal Pedagogy Of Social Studies*, 2(1), 1. <https://doi.org/10.17509/Ijposs.V2i1.8657>
- Herlina, Disman, Sapriya, & Supriatna, N. (2021a). An Environmental Sustainability-Based Ecopreneurship Learning Process. *Proceedings Of The 2nd International Conference On Social Sciences Education (Icsse 2020)*, 525(Icsse 2020), 177–183. <https://doi.org/10.2991/Assehr.K.210222.027>
- Herlina, H., Disman, D., Sapriya, S., & Supriatna, N. (2021b). The Perceptions Of Building Students' Social Entrepreneurship In A Higher Education Context. *Proceedings Of The Ninth International Conference On Entrepreneurship And Business Management (Icebm 2020)*, 174. <https://doi.org/10.2991/Aebmr.K.210507.069>
- Herlina, H., Disman, D., Sapriya, S., & Supriatna, N. (2021c). Factors That Influence The Formation Of Indonesian Smes' Social Entrepreneurship: A Case Study Of West Java. *Entrepreneurship And Sustainability Issues*, 9(2), 65–80. [https://doi.org/10.9770/Jesi.2021.9.2\(4\)](https://doi.org/10.9770/Jesi.2021.9.2(4))
- Herlina Sri Mulyeni. (2020). *Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Promosi Terhadap Kepuasan Konsumen Traveloka*. 1(1), 38–46. [http://Repository.Upbatam.Ac.Id/Id/Eprint/2164%0ahttp://Repository.Upbatam.Ac.Id/2164/1/Cover S.D Bab Iii.Pdf](http://Repository.Upbatam.Ac.Id/Id/Eprint/2164%0ahttp://Repository.Upbatam.Ac.Id/2164/1/Cover%20S.D%20Bab%20Iii.Pdf)
- Himawan, I., Andriani, A., & Herlina, H. (2022, February 9). Exploring Socio-Cultural Factors That Affect The Potential To Start A Business: In Case Indonesia University Students. *Proceedings Of The First Multidiscipline International Conference, Mic 2021*. <https://doi.org/10.4108/Eai.30-10-2021.2315786>
- Holik, A., & Mulyeni, S. (2019). Financial Awareness Among The Teachers. *Economics Development Analysis Journal*, 8(3), 316–328. <https://doi.org/10.15294/Edaj.V8i3.30330>
- Nur'azkiya, L., Suhaeni, S., & Eka Wijaya, I. P. (2020). Strategi Pengembangan Agribisnis Jamur Merang Di Kabupaten Karawang Provinsi Jawa Barat. *Jurnal Agrimanex: Agribusiness, Rural Management, And Development Extension*, 1(1). <https://doi.org/10.35706/Agrimanex.V1i1.4750>
- Pelatihan Strategi Pengembangan Bisnis Jamur & Analisa Biaya Pendapatan... (Mulyeni, et. al)*

- Putra, D. P., Salihat, R. A., & Desi, Y. (2021). Pkm Usaha Produksi Jamur Tiram Danolahannya Di Nagari Bisati Sungai Sariak Kecamatan Vii Koto Kabupaten Padang Pariaman. *Logista - Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1), 153. <https://doi.org/10.25077/Logista.5.1.153-160.2021>
- Retnaningsih, N., & Bambang, N. C. (2017). Strategi Pengembangan Jamur Tiram (*Pleurotus Ostreatus*) Di Kelompok Tani Aneka Jamur Desa Gondangmanis Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar. *Sepa: Jurnal Sosial Ekonomi*, 14(1), 61–68.
- Rosmadi, M. L. N., Herlina, H., K, E. W., & Tachyan, Z. (2019). The Role Of Indonesian Human Resources In Developing Msmes Facing The Industrial Revolution 4.0. *Budapest International Research And Critics Institute (Birci-Journal): Humanities And Social Sciences*, 2(1). <https://doi.org/10.33258/Birci.V2i1.165>
- Sehani, S., Herlinda, H., Mardiah, A., & Dewi, R. (2021). Peningkatan Kualitas Ekonomi Masyarakat Melalui Pelatihan Kewirausahaan Budidaya Jamur Organik Yang Ramah Lingkungan Di Pekanbaru. *Comsep: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 143–151. <https://doi.org/10.54951/Comsep.V2i2.74>
- Sulistyanto, A., Dwinarko, Sjafrizal, T., & Mujab, S. (2020). Strategi Komunikasi Pemasaran Produksi Pertanian Jamur Tiram Pada Kelompok Tani “Anugerah Makmur” Di Dusun Cibuerium, Serangpanjang, Kabupaten Subang. *Intelektiva: Jurnal Ekonomi, Sosial Dan Humaniora*, 1(11).
- Triono, E. (2020). Budidaya Jamur Tiram Dan Pengolahannya Sebagai Upaya Meningkatkan Ekonomi Kreatif Desa Kaulon. *Jurnal Karinov Universitas Negeri Malang*, 3(2).
- Yacub, R., Herlina, H., & Himawan, I. S. (2021). The Effects Of Sustainability Orientation, Sustainability Education, And Risk Perception Towards Green Entrepreneurship Among Young Generations. *Proceedings Of The Ninth International Conference On Entrepreneurship And Business Management (Icebm 2020)*, 174.
- Yacub, R., Herlina, & Himawan, I. S. (2022). How Cultural Intelligence Develop Students’ Social Entrepreneurship In Indonesia? *Jurnal Economia*, 18, No.2, 256–273.