

SOSIALISASI SALURAN DISTRIBUSI PEMASARAN JAMUR TIRAM PADA SMK AGRIBISNIS DANGAU DATUK KOTA BENGKULU

Nirta Vera Yustanti¹, Jusuf Wahyudi², Iswidana Utama Putra³, Ida Anggriani⁴,
Andriyani Prawitasari⁵

^{1,4,5}Universitas Dehasen Bengkulu / Manajemen, Kota Bengkulu

²Universitas Dehasen Bengkulu / Informatika, Kota Bengkulu

³Universitas Dehasen Bengkulu / Bisnis Digital, Kota Bengkulu

E-mail: nirtaverayustanti@unived.ac.id

Abstrak

Kesadaran masyarakat tentang pola hidup sehat dengan makan makanan bergizi yang kaya nutrisi merupakan salah satu faktor yang menyebabkan kenaikan permintaan akan jamur tiram. Jamur tiram dapat diolah menjadi berbagai jenis olahan makanan disamping itu proses membudidayakannya relatif mudah. Pemasaran jamur tiram membutuhkan satu konsep strategi yang utuh dan komprehensif agar mampu membuka saluran-saluran distribusi yang efektif dan maksimal, melalui strategi pemasaran yang tepat dapat menciptakan jalur distribusi produk yang cepat kepada konsumen mengingat jamur tiram merupakan produk yang apabila disimpan terlalu lama akan menimbulkan kerusakan. SMK Agribisnis Dangau Datuk mempunyai beberapa jenis usaha yang diantaranya budidaya jamur tiram, selama ini pemasaran jamur tiram produksi SMK Dangau Datuk ini baru dilakukan untuk Kota Bengkulu saja, dijual ke pasar tradisional dan masyarakat sekitar yang datang langsung ke Dangau Datuk, ketahanan jamur tiram yang tidak lama hanya 3 hari saja merupakan pertimbangan dalam distribusi pemasarannya. Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilatar belakangi tujuan untuk memberikan pengetahuan tentang saluran distribusi pemasaran untuk produk jamur tiram pada SMK Agri Bisnis Dangau Datuk Kota Bengkulu dengan tujuan dapat memperluas jangkauan pasar untuk jamur tiram. Sosialisasi dilakukan dengan metode penyampaian materi dan sesi tanya jawab/diskusi yang pesertanya terdiri dari siswa SMK Agribisnis Dangau Datuk.

Abstract

Public awareness about a healthy lifestyle by eating nutritious foods rich in nutrients is one of the factors that cause an increase in demand for oyster mushrooms. Oyster mushrooms can be processed into various types of processed food that the process of cultivating it is relatively easy. Oyster mushroom marketing requires a complete and comprehensive strategic concept in order to be able to open effective and maximum distribution channels, through the right marketing strategy can create a fast product distribution channel to consumers considering that oyster mushrooms are products that if stored for too long will cause damage. SMK Agribusiness Dangau Datuk has several types of businesses including oyster mushroom cultivation, so far the marketing of oyster mushrooms produced by SMK Dangau Datuk has only been carried out for Bengkulu City, sold to traditional markets and the surrounding community who come directly to Dangau Datuk, the resistance of oyster mushrooms which is not long only 3 days is a consideration in the distribution of distribution. This community service activity is set in the background to provide knowledge about marketing distribution channels for oyster mushroom products at SMK Agri Bisnis Dangau Datuk Kota Bengkulu with the aim of expanding market reach for oyster mushrooms. Socialization was carried out by material delivery methods and question and answer / discussion sessions whose participants consisted of students of SMK Agribusiness Dangau Datuk.

Kata kunci: jamur tiram, pemasaran, saluran distribusi

1. PENDAHULUAN

Salah satu jenis jamur yang mempunyai nilai ekonomis yang tinggi dan semakin diminati oleh masyarakat adalah jamur tiram. Hal ini dapat terlihat dari permintaan yang selalu meningkat setiap tahunnya (Zulfarina, 2019). Jamur tiram dapat diolah menjadi berbagai jenis makanan. Proses membudidayakannya yang relatif mudah dan hasilnya yang sangat menjanjikan. Dalam proses budidaya jamur diawali dengan menyediakan media tanam jamur tiram yang berbahan serbuk kayu dan bekatul yang telah disterilisasi, kompos, tepung jagung kapur dan air dicampur kemudian yang telah dimasukkan kedalam plastik berukuran 1 kg dan diberi bibit jamur F3 penumbuh jamur tiram agar jamur dapat tumbuh pada serbuk kayu dan setelahnya serbuk kayu, yang berada dalam plastik dipres supaya serbuk kayu menjadi padat dan disebutlah sebagai baglog (Agri Suwandi, 2017). Usaha budidaya jamur tiram baik sekarang maupun pada masa mendatang memiliki prospek sangat bagus, Pemahaman masyarakat yang semakin meningkat terhadap pentingnya pola makan yang sehat dan gizi seimbang serta permintaan pasar yang belum dapat terpenuhi dengan baik oleh produsen. Budidaya jamur tiram tidak sulit sehingga sangat memungkinkan untuk dikembangkan baik dalam cakupan usaha kecil maupun besar (Maulana, 2012).

Pengelompokan bisnis pada umumnya dibagi menjadi 3 meliputi produksi, konsumsi dan distribusi. Distribusi merupakan rangkaian kegiatan yang bertujuan untuk menyampaikan suatu produk dari produsen hingga sampai kepada konsumen yang kemudian digunakan dalam untuk memenuhi kebutuhannya. Kebutuhan tersebut baik bersifat konsumtif maupun produktif. Penyampaian produk ini dilakukan dalam suatu rangkaian aktivitas yang melibatkan berbagai pihak yang disebut saluran distribusi. Aktivitas pendistribusian ini sangat penting baik bagi produsen maupun konsumen. Adanya saluran distribusi memungkinkan menyampaikan produknya yang diperlukan oleh konsumen (Assuari, 2013).

. Secara umum, bisnis dapat dikelompokkan menjadi 3 yaitu produksi, konsumsi dan distribusi. Petani atau pelaku budidaya jamur tiram masih banyak yang mengalami kesulitan dalam memasarkan produknya. Bisnis jamur tiram saat ini dan pada masa mendatang masih merupakan bisnis yang memiliki prospek sangat bagus, Hal ini dikarenakan meningkatnya pemahaman masyarakat akan pentingnya pola makan yang sehat dan bergizi serta permintaan pasar yang belum dapat terpenuhi dengan baik oleh produsen. Kegiatan pembudidayaan jamur ini tidak sulit sehingga sangat memungkinkan untuk dikembangkan baik dalam cakupan usaha kecil maupun besar (Maulana, 2012)

Saluran distribusi merupakan salah satu unsur dari bauran pemasaran yang memegang peranan penting dalam kegiatan pemasaran. Terkadang saluran ini sering disebut saluran perdagangan atau saluran pemasaran. Menurut Kotler (2008:279), "Saluran distribusi adalah sekelompok perusahaan dan perorangan yang memiliki hak pemilikan atas produk, atau membantu memindahkan hak pemilikan produk atau jasa ketika dipindahkan dari produsen ke konsumen." Walters dalam Oentoro (2010:207) berpendapat bahwa, "Saluran distribusi adalah sekelompok pedagang dan agen perusahaan yang mengkombinasikan antara pemindahan fisik dan nama dari suatu produk untuk menciptakan kegunaan bagi pasar tertentu. Pemasaran jamur tiram membutuhkan satu konsep strategi yang utuh dan komprehensif agar mampu membuka saluran-saluran distribusi yang efektif dan maksimal, melalui strategi pemasaran yang tepat dapat menciptakan jalur distribusi produk yang cepat kepada konsumen mengingat jamur tiram merupakan produk yang apabila disimpan terlalu lama akan menimbulkan kerusakan.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilatar belakangi tujuan untuk memberikan pengetahuan tentang saluran distribusi pemasaran untuk produk jamur tiram pada SMK Agri Bisnis Dangau Datuk Kota Bengkulu dengan tujuan dapat memperluas jangkauan pasar untuk jamur tiram.. Selama ini pemasaran jamur Tiram produksi SMK Dangau Datuk ini baru dilakukan untuk Kota Bengkuu saja, dijual ke pasar tradisonal dan masyarakat sekitar yang

datang langsung ke Dangau Datuk. ketahanan jamur yang hanya 3 hari juga merupakan pertimbangan dalam distribusi pemasarannya

2. METODE PELAKSANAAN

Sebelum melakukan pengabdian, pertama yang dilakukan anggota tim pengabdian telah melakukan observasi awal untuk mengetahui lokasi dan gambaran awal tentang keadaan budidaya jamur tiram yang dilakukan oleh SMK Agribisnis Dangau Datuk, dari observasi awal ini juga ingin melihat kendala apa saja yang terjadi pada proses pemasaran jamur tiram yang dihasilkan. Melakukan wawancara terhadap pengelola dan siswa-siswa yang terlibat dalam budidaya dan pemasaran dari jamur tiram yang dihasilkan. Tahapan kedua tim pengabdian mengurus perizinan untuk kegiatan pengabdian masyarakat yang akan dilakukan. Ketiga Persiapan teknis dan sarana pendukung kegiatan sosialisasi yang akan dilakukan pada kegiatan pengabdian masyarakat ini.

.Adapun sistematika pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini sebagai berikut:

1. Sosialisai yang dilakukan dalam bentuk pemberian materi kepada para siswa SMK Agribisnis Dangau Datuk tentang materi saluran distribusi pemasaran yang telah disusun oleh tim pengabdian, penyampaian materi dilakukan secara bergantian oleh anggota tim.
2. Tanya Jawab dan Diskusi
Pada sesi tanya jawab dan diskusi siswa pada SMK Agribisnis Dangau Datuk diberikan kesempatan untuk bertanya tentang masalah pemasaran, saluran distribusi pemasaran serta mencari solusi dari permasalahan yang ada selama ini. .

Tabel.1 kegiatan pengabdian masyarakat sosialisasi saluran distribusi pemasaran jamur tiram

Hari dan Tanggal	Waktu	Kegiatan
Senin, 20 Maret 2023	09.00 - 10.00 WIB	Pembukaan
	10.00 - 11.00 WIB	Penyampaian Materi
	11.00 - 12.00 WIB	Diskusi dan Tanya Jawab
	12.00 – 12.10 WIB	Penutup

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Hasil

1. Lokasi Kegiatan
Kegiatan pengabdian masyarakat Sosialisasi Saluran Distribusi Pemasaran Jamur Tiram telah dilaksanakan di SMK Agribisnis Dangau Datuk yang beralamatkan di Jl Raya Air Sebakul – Betungan Kota Bengkulu pada
2. Waktu Pelaksanaan
Hari Senin Tanggal 20 Maret 2023
3. Peserta
Yang menjadi peserta sosialisasi pada kegiatan ini siswa di SMK Agribisnis Dangau Datuk Kota Bengkulu
4. Pelaksanaan Kegiatan
Tim pengabdian terdiri dari beberapa orang dosen dari beberapa Program Studi yang ada di Universitas Dehasen Bengkulu. Kegiatan sosialisasi diawali dengan sambutan dari Kepala Sekolah SMK Agribisnis Dangau Datuk, sambutan perwakilan dari tim pengabdian, setelah acara pembukaan kemudian selanjutnya dimulai kegiatan sosialisasi. Sosialisasi ini terdiri dari 2 sesi yaitu pemaparan materi tentang sosialisasi saluran distribusi pemasaran dan sesi tanya jawab atau diskusi. Tim pengabdian juga

berkesempatan untuk melihat langsung tempat budidaya jamur tiram atau kumbung jamur di lokasi SMK Agribisnis Dangau Datuk. Dokumentasi kegiatan yang telah dilaksanakan dapat dilihat pada Gambar 1 Gambar 2, Gambar 3 dan Gambar 4.



Gambar 1. Pembukaan dan Perkenalan dari Tim Pengabdian Masyarakat



Gambar 2. Para siswa serius menyimak dan mendengarkan materi yang diberikan



Gambar 3. Sesi tanya jawab dan diskusi



Gambar 4. Kumbung Jamur Tiram SMK Agribisnis Dangau Datauk



Gambar 5. Keadaan dalam Kumbung Jamur

3.2 Materi pelatihan

Kegiatan sosialisasi yang dilakukan pada siswa SMK Agribisnis Dangau Datuk terdiri dari beberapa materi yang telah disusun oleh tim pengabdian, keseluruhan materi terdiri dari seperti tabel 2 di bawah ini.

Tabel.2 Materi sosialisasi saluran distribusi pemasaran yang disampaikan pada saat pengabdian

Sesi	Materi	Capaian
1	Apa itu Pemasaran dan Pengertian Saluran Distribusi	Diharapkan peserta sosialisasi memahami tentang pemasaran dan Saluran Distribusi
2	Fungsi Saluran Distribusi dan Tahapan Saluran Distribusi	Diharapkan peserta sosialisasi memahami fungsi penentu saluran distribusi
3	Faktor Penentuan Saluran Distribusi	Diharapkan peserta sosialisasi memahami faktor penentu saluran distribusi
4	Jenis-jenis Saluran Distribusi dan Cara Memilih Saluran Distribusi	Diharapkan peserta sosialisasi memahami jenis-jenis saluran distribusi dan cara memilih saluran distribusi

4. KESIMPULAN

Tahapan kegiatan pengabdian masyarakat ini telah selesai dilakukan, yang diawali tahap observasi dan koordinasi oleh perwakilan tim pengabdian dengan pihak SMK Agribisnis Dangau Datuk, hari pelaksanaan sosialisasi sampai pada penutupan kegiatan, maka dapat disimpulkan bahwa kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan telah sesuai dengan rencana dan tujuan yang ingin dicapai. Semua siswa SMK Agribisnis Dangau Datuk yang mengikuti kegiatan sosialisasi menyambut baik kegiatan tersebut, para peserta terlihat sangat serius dan antusias mendapatkan pengetahuan tentang saluran distribusi pemasaran, dengan harapan ke depannya dapat memperluas pemasaran produk yang dihasilkan. Setelah kegiatan pengabdian masyarakat ini ada saran yang dapat diberikan yaitu hendaknya dapat dilanjutkan dengan pelatihan-pelatihan tambahan lainnya yang bisa mendukung perbaikan usaha dari budidaya jamur ini kedepannya agar lebih berkembang misalnya pelatihan tentang *packaging*, *digital marketing*.

DAFTAR PUSTAKA

- Zulfarina dkk. Budidaya Jamur Tiram dan Olahannya untuk Kemandirian Masyarakat Desa. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (Indonesia Journal Of Community Engagement)*. Vol.5, No.3, Desember 2019. Hal 359
- Agri Suwandi dkk , “Perancangan konsep mesin felling pres pada budidaya jamur tiram”. *Journal Teknik Mesin ntirta*. Vol.3 no.1 tahun 2017 hal.1
- Kotler, P. 2008. *Prinsip – Prinsip Pemasaran*. Edisi 12 Jilid 1. Jakarta : Penerbit Erlangga.
- Oentoro, D. 2010. *Manajemen Pemasaran Modern*. Samarinda: Lakbang
- Sofjan Assauri.2013. *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013
- Eri Maulana Sy. 2012. *Panen Jamur Tiap Musim Panduan Lengkap Bisnis dan Budi Daya Jamur Tiram*, Yogyakarta: Lily Publisher