

Histori Naskah
Diserahkan : 9 November 2024
Direvisi : 1 Desember 2024
Diterima : 4 Desember 2024

Pertanian Jamur: Strategi Pemberdayaan Komunitas untuk Memperkuat Umkm di Bali

Tettie Setiyarti¹, Anak Agung Gede Putra², Ida Bagus Swaputra³, Ni Gusti
Agung Gde Eka Martiningsih⁴, Ida Ayu Trisna Wijayanthi⁵

^{1,3,5}Program Studi Manajemen, STIMI HANDAYANI, Indonesia

²Fakultas Pertanian, Universitas Tabanan, Indonesia

⁴Fakultas Pertanian dan Bisnis, Universitas Mahasaraswati Denpasar,
Indonesia

*Corresponding Author: Tettie Setiyarti
e-mail: tettie.setiyarti84@gmail.com

ABSTRACT

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a crucial role in global economic growth, accounting for over 90% of total businesses and approximately 60% of employment worldwide. In Indonesia, particularly in Bali, MSMEs not only reflect economic conditions but also embody cultural heritage. With more than 99% of businesses being MSMEs, they significantly contribute to job creation and income. The diversity of MSMEs in Bali, from traditional crafts to modern services like tourism, enhances economic richness and competitiveness. However, they face challenges such as limited access to financing and insufficient business skills, particularly in rural areas. To address these issues, community empowerment emerges as a key strategy for the resilience and sustainability of MSMEs. Strengthening community networks can facilitate collaboration and provide essential training for business growth. A case study of a mushroom farming venture demonstrates how utilizing agricultural waste can promote sustainability while creating new job opportunities. Despite initial success, this venture faces challenges such as limited product diversification and manual financial management. To support this business, a community service team from STIMI Handayani is implementing training and mentoring focused on product diversification and digital financial management. By using participatory methods like Focus Group Discussions (FGD) and Participatory Action Research (PAR), the project aims to empower community members, enhance their skills, and promote sustainable business practices. The program has resulted in increased knowledge and skills in financial management and marketing, providing a valuable foundation for the ongoing success of MSMEs in Bali. Additionally, the initiative has led to the development of training modules and public outreach through media publications, highlighting best practices in the sector.

Keywords: MSMEs; circular economy; mushroom farming; community empowerment; focus group discussions; participatory action research

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam pertumbuhan ekonomi global, menyumbang lebih dari 90% total bisnis dan sekitar 60% lapangan kerja di seluruh dunia. Di Indonesia, khususnya Bali, UMKM mencerminkan kondisi ekonomi dan warisan budaya, dengan lebih dari 99% bisnis di Bali adalah UMKM yang berkontribusi signifikan terhadap penciptaan lapangan kerja dan pendapatan. Keberagaman UMKM di Bali, mulai dari kerajinan tradisional hingga layanan modern seperti pariwisata, memperkaya ekonomi dan meningkatkan daya saing. Namun, mereka menghadapi tantangan seperti akses terbatas ke pembiayaan dan keterampilan bisnis yang tidak memadai, terutama di daerah pedesaan. Untuk mengatasi masalah ini, pemberdayaan komunitas menjadi strategi kunci untuk meningkatkan ketahanan dan keberlanjutan UMKM. Tim pengabdian masyarakat dari STIMI Handayani melaksanakan pelatihan dan pendampingan berfokus pada diversifikasi produk dan manajemen keuangan digital. Dengan metode partisipatif seperti Diskusi Kelompok Terfokus (FGD) dan Penelitian Tindakan Partisipatif (PAR), proyek ini bertujuan memberdayakan anggota komunitas dan meningkatkan keterampilan mereka. Program ini berhasil meningkatkan pengetahuan dalam manajemen keuangan dan pemasaran, menyediakan dasar yang berharga untuk kesuksesan UMKM di Bali ke depan. Inisiatif ini juga menghasilkan modul pelatihan dan publikasi media yang menyoroti praktik terbaik dalam sektor ini, sekaligus mendorong keberlanjutan dan inovasi di antara para pelaku UMKM.

Kata Kunci: UMKM, ekonomi sirkuler, pertanian jamur, pemberdayaan komunitas, focus group discussions, and participatory action research

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam pertumbuhan ekonomi global, berkontribusi lebih dari 90% dari total bisnis dan sekitar 60% lapangan kerja di seluruh dunia (Bank Dunia, 2022; International Labour Organization [ILO], 2023). Di Indonesia, terutama di Bali, UMKM tidak hanya mencerminkan kondisi ekonomi, tetapi juga menjadi simbol kekayaan warisan budaya (Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, 2023). Di Bali, UMKM mencakup lebih dari 99% dari semua bisnis, memberikan kontribusi signifikan dalam penciptaan lapangan kerja dan pendapatan (Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, 2023). Sinergi antara ekonomi dan budaya di Bali mendorong semangat kewirausahaan yang kuat, berakar pada tradisi lokal (Hassan et al., 2021).

Keberagaman UMKM di Bali sangat mencolok, mulai dari kerajinan tradisional seperti batik hingga layanan modern seperti pariwisata (Sweeney, 2018). Variasi ini tidak hanya memperkaya perekonomian tetapi juga meningkatkan daya saing (Sweeney, 2018). Dengan mengadaptasi praktek tradisional untuk memenuhi kebutuhan pasar modern, UMKM berkontribusi pada inovasi, yang sangat penting untuk bertahan di tengah perubahan (Hassan et al., 2021). Namun, mereka menghadapi tantangan seperti akses

terbatas ke pembiayaan dan kurangnya keterampilan bisnis yang dapat menghambat pertumbuhan dan keberlanjutan usaha (Brixiova et al., 2019; Hassan et al., 2021).

Salah satu tantangan utama yang dihadapi UMKM di Bali adalah akses ke pembiayaan yang terbatas (Brixiova et al., 2019). Banyak UMKM kesulitan mendapatkan pinjaman dari lembaga keuangan karena persyaratan yang ketat dan riwayat kredit yang kurang memadai (Brixiova et al., 2019). Selain itu, pengusaha kecil sering kali tidak memiliki keterampilan manajerial dan pemahaman tentang keuangan, terutama di daerah pedesaan yang minim sumber daya pendidikan (Bank Dunia, 2020). Perubahan perilaku konsumen dan tren pasar global juga menambah kesulitan dalam beradaptasi (Bank Dunia, 2020).

Tantangan-tantangan ini menunjukkan pentingnya dukungan komunitas yang fokus (Guiso et al., 2004). Beragam penelitian menunjukkan bahwa komunitas yang memiliki jaringan kuat dan aktif mendukung usaha lokal memiliki peluang lebih besar untuk mengalami pertumbuhan ekonomi dan inovasi (Guiso et al., 2004). Oleh karena itu, diperlukan pendekatan komprehensif yang mencakup dukungan finansial, pengembangan keterampilan, dan pemberdayaan komunitas untuk mengatasi tantangan ini (Putnam, 2000).

Pemberdayaan komunitas muncul sebagai strategi kunci untuk meningkatkan ketahanan dan keberlanjutan UMKM (Putnam, 2000). Proses ini melibatkan peningkatan kapasitas individu dan kelompok agar dapat terlibat secara aktif dalam kegiatan ekonomi dan pengambilan keputusan (Putnam, 2000). Ketika komunitas diberdayakan, mereka dapat memfasilitasi kolaborasi dan memberikan akses ke pelatihan yang penting bagi pertumbuhan UMKM (Guiso et al., 2004).

Sebagai contoh, asosiasi bisnis lokal dapat berfungsi sebagai landasan untuk berbagi pengetahuan, memungkinkan pengusaha belajar dari pengalaman satu sama lain, dan mendorong budaya saling mendukung serta inovasi (Harrison & Leitch, 2010). Modal sosial yang kuat, ditandai dengan kepercayaan dan hubungan baik, memfasilitasi kolaborasi dan pemecahan masalah secara kolektif di antara anggota komunitas (Guiso et al., 2004).

Pendekatan kolaboratif ini sangat penting untuk mengatasi tantangan yang dihadapi UMKM di Bali, di mana praktek bisnis tradisional perlu beradaptasi dengan tuntutan pasar modern (Sweeney, 2018). Dengan memanfaatkan sumber daya dan jaringan komunitas, UMKM dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan, berkontribusi pada pengembangan ekonomi yang lebih luas.

Memberdayakan komunitas tidak hanya memperkuat basis ekonomi UMKM, tetapi juga meningkatkan kohesi sosial, memastikan bahwa bisnis lokal dapat berkembang di tengah perubahan pasar. Ketika menghadapi tantangan baru, dukungan dari komunitas yang diberdayakan dapat memberikan ketahanan yang diperlukan untuk berinovasi dan beradaptasi, menciptakan masa depan yang lebih berkelanjutan dan sejahtera bagi semua pemangku kepentingan.

Salah satu jenis UMKM yang kurang mendapat perhatian di Bali adalah usaha pertanian jamur yang memanfaatkan limbah pertanian sebagai media tanam (Sweeney, 2018). Model bisnis ini tidak hanya mengurangi dampak lingkungan, tetapi juga meningkatkan efisiensi penggunaan sumber daya (Sweeney, 2018). Dengan memanfaatkan limbah, para pengusaha dapat menciptakan lapangan kerja baru dan mendorong kewirausahaan dengan biaya awal yang relatif rendah (Hassan et al., 2021).

Inisiatif ini mendukung prinsip ekonomi sirkuler dengan mengurangi limbah dan meningkatkan kesadaran tentang praktek pertanian berkelanjutan di kalangan anggota komunitas (Zhang et al., 2022). Selain itu, meningkatnya permintaan untuk produk jamur memberi peluang bagi petani lokal untuk meningkatkan prospek ekonomi mereka sambil berkontribusi pada keragaman kuliner Bali (Sweeney, 2018). Keberhasilan model ini menjadi inspirasi bagi UMKM lainnya yang ingin berinovasi dan beradaptasi dengan kondisi pasar yang terus berubah (Hassan et al., 2021).

Usaha Tani Nonok Jamur Buahian adalah salah satu usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang telah berhasil mengembangkan budi daya jamur menggunakan baglog dari limbah kulit kopi. Meskipun baru dimulai sejak bulan Desember tahun 2023, usaha ini kini telah memperluas operasionalnya dan memiliki dua kumbung jamur, masing-masing dengan kapasitas 3.000 baglog. Proses panen dilakukan dua kali sehari, pada pagi dan sore, dengan hasil panen berupa jamur segar yang dipasarkan langsung di pasar-pasar tradisional terdekat.

Menurut I Wayan Purnadana, ketua kelompok usaha, pendapatan bulanan rata-rata mencapai sekitar Rp 5.000.000,- dengan total hasil panen sekitar 500 kg per bulan. Meskipun hasil ini cukup baik untuk usaha yang baru dirintis, ada peluang besar untuk meningkatkan pendapatan. Jika Usaha Tani Nonok Jamur Buahian dapat mengolah hasil panen jamur menjadi produk olahan, mereka akan memperoleh nilai tambah yang signifikan. Dengan menjadikan jamur dalam bentuk olahan, potensi kerugian akibat jamur yang tidak terjual dalam keadaan segar dapat diminimalisir.

Namun, usaha ini tidak terlepas dari beberapa tantangan. Dua masalah utama yang dihadapi oleh mitra adalah terbatasnya diversifikasi produk jamur dan pengelolaan keuangan yang masih dilakukan secara manual. Saat ini, produk jamur yang dijual masih dalam bentuk segar, dan belum ada upaya untuk mengolahnya menjadi berbagai produk olahan. Hal ini mengakibatkan risiko kerugian jika jamur tidak laku terjual. Selain itu, pengelolaan keuangan yang manual sering kali menyebabkan kesalahan pencatatan yang berdampak pada ketidakpastian finansial, membuat mitra merasa tidak yakin tentang keuntungan yang diperoleh.

Berdasarkan kondisi tersebut, prioritas utama yang perlu diselesaikan adalah: pertama, diversifikasi produk jamur melalui pengolahan pasca panen untuk memberikan nilai tambah dan mengurangi risiko kerugian. Kedua, perbaikan dalam manajemen keuangan agar lebih terstruktur dan akurat, sehingga mitra dapat lebih jelas dalam menghitung keuntungan yang diperoleh.

Untuk mengatasi kedua masalah ini, Tim Pengabdian Masyarakat Pemula (PMP) STIMI Handayani akan melakukan pelatihan dan pendampingan yang sudah disepakati dengan mitra. Pendampingan tersebut mencakup: pertama, pelatihan pengolahan jamur menjadi berbagai produk seperti keripik jamur krispi, nuget jamur, dan balado jamur. Pelatihan ini akan melibatkan satu mahasiswa dari konsentrasi Bisnis Pariwisata, dengan narasumber dari praktisi tata boga. Dalam pelatihan ini, aspek fisik terkait alat produksi olahan jamur juga akan dibahas.

Kedua, Tim PMP STIMI Handayani akan memberikan pelatihan mengenai pembukuan berbasis digital menggunakan program akuntansi sederhana seperti Excel. Pelatihan ini juga akan melibatkan satu mahasiswa dari konsentrasi manajemen keuangan. Dalam pelatihan ini, solusi yang ditawarkan mencakup pendampingan dalam menghitung harga pokok dan tingkat laba. Dengan peningkatan keterampilan manajemen usaha, diharapkan mitra mampu menyusun buku kas, buku penjualan, dan buku pembelian, serta menghitung harga pokok produksi dan laba/rugi. Selain itu, mitra juga akan dilatih untuk menyusun rencana usaha di bidang manajemen modal kerja, manajemen persediaan, sumber daya manusia, dan pemasaran.

Dengan langkah-langkah ini, diharapkan Usaha Tani Nonok Jamur Buah dapat mengatasi tantangan yang dihadapi, meningkatkan pendapatan, dan berkontribusi lebih besar terhadap kesejahteraan masyarakat lokal.

TAHAPAN DAN METODE KEGIATAN

Metode yang digunakan oleh Tim PMP STIMI Handayani dalam seluruh proses pelatihan dan pendampingan program ini meliputi *Focus Group Discussion* (FGD) dan *Participatory Action Research* (PAR). Pendekatan ini sangat penting untuk mengatasi tantangan unik yang dihadapi oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) serta untuk memberdayakan komunitas. FGD memungkinkan diskusi terbuka yang mengidentifikasi masalah spesifik yang dihadapi mitra dan mencari solusi yang paling tepat (Hassan et al., 2021). Dengan melibatkan kolaborasi langsung antara Tim PMP STIMI Handayani dan mitra binaan, metode ini mendorong kerja sama partisipatif, sehingga setiap suara dan masukan dari mitra dapat didengar dan dipertimbangkan dalam proses pengambilan keputusan (Guiso et al., 2004).

Pentingnya menggunakan FGD dan PRA dalam konteks UMKM terletak pada kemampuannya untuk memfasilitasi pemecahan masalah secara kolektif dan inovasi. Metode ini menciptakan lingkungan di mana peserta dapat berbagi pengalaman dan wawasan, yang mengarah pada solusi yang lebih efektif yang disesuaikan dengan kebutuhan lokal (Putnam, 2000). Dalam pengaturan UMKM, di mana sumber daya mungkin terbatas, memanfaatkan pengetahuan kolektif komunitas dapat secara signifikan meningkatkan ketahanan dan keberlanjutan (Brixiova et al., 2019). Selain itu, sifat partisipatif dari metode ini mendorong kepemilikan di antara

anggota komunitas, yang meningkatkan komitmen mereka terhadap inisiatif yang dilakukan (International Labour Organization [ILO], 2023).

Selain itu, keterlibatan dalam PRA membantu membangun kepercayaan dan memperkuat modal sosial dalam komunitas. Dengan melibatkan pemangku kepentingan dalam proses penelitian, Tim PMP STIMI Handayani dapat mengidentifikasi kebutuhan pelatihan spesifik dan mengembangkan program yang secara efektif menangani kebutuhan tersebut (Sweeney, 2018). Pendekatan kolaboratif ini tidak hanya memberdayakan peserta, tetapi juga meningkatkan keterampilan dan kapabilitas mereka, yang sangat penting untuk pertumbuhan dan keberhasilan UMKM di pasar yang kompetitif (Zhang et al., 2022).

Penerapan FGD dan PAR dalam program PMP sangat relevan untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) serta pemberdayaan komunitas. Metode ini mendorong partisipasi aktif, memanfaatkan pengetahuan lokal, dan memperkuat kolaborasi—semua aspek yang penting untuk mengembangkan praktek bisnis yang berkelanjutan dan membangun komunitas yang tangguh.

Usaha Tani Nonok Jamur Buahian dipilih sebagai mitra karena memenuhi syarat yang ditetapkan oleh Direktorat Riset Teknologi Pengabdian Masyarakat (DRTPM), yaitu sebagai UMKM yang memiliki minimal lima anggota dan memberikan dampak ekonomi bagi masyarakat. Pada tahun 2024 anggota Nonok Jamur sudah berjumlah 15 orang. Tim PMP STIMI Handayani terdiri dari tiga dosen dan dua mahasiswa, sebagai implementasi dari program Merdeka Belajar – Kampus Merdeka (MBKM).

Tim PMP menggunakan metode PAR untuk mengidentifikasi kebutuhan dasar yang diperlukan oleh Usaha Tani Nonok Jamur Buahian dalam mengembangkan usaha mereka. Proses ini melibatkan pembagian seluruh anggota usaha ke dalam beberapa kelompok FGD yang masing-masing membahas dua tema utama: permasalahan produksi dan permasalahan manajemen usaha. Diskusi dilakukan secara kolaboratif antara Tim PMP dan mitra binaan, sehingga tercipta kerja sama yang partisipatif.

Dari serangkaian FGD tersebut, Tim PMP berhasil menginventarisasi dua permasalahan utama yang dihadapi oleh Usaha Tani Nonok Jamur Buahian, yaitu: 1) terbatasnya diversifikasi produk jamur, dan 2) kurangnya pemahaman serta pengetahuan mengenai manajemen usaha yang baik. Setelah masalah teridentifikasi, tim merancang program kerja berdasarkan temuan tersebut sambil menyiapkan kuesioner untuk mengevaluasi efektivitas program.

Proses evaluasi dilakukan tidak hanya di akhir program, tetapi juga sejak awal untuk mengukur peningkatan pengetahuan dan keterampilan anggota Usaha Tani Nonok Jamur Buahian, baik sebelum maupun sesudah pelatihan. Dengan cara ini, tim dapat memahami kondisi awal mitra dan merancang pelatihan yang lebih sesuai dengan kebutuhan mereka.



Gambar 1. Tim PMP bersama I Wayan Purnadana

Pembagian tugas di antara anggota tim pengabdian ditetapkan sebagai berikut: ketua tim, Tettie Setiyarti, bertanggung jawab untuk mengkoordinasi semua kegiatan, termasuk pelatihan manajemen usaha, pencatatan keuangan sederhana, pendampingan dalam pembuatan olahan jamur, serta pelatihan pemasaran produk jamur dan olahannya. Selain itu, ketua juga melakukan evaluasi kegiatan pengabdian dan menyusun laporan hasil yang telah direncanakan.

Anggota 1, Anak Agung Gede Putra, berfokus pada pelatihan dan pendampingan terkait pemeliharaan jamur tiram dan pengolahan pasca panen, sesuai dengan keahlian yang dimiliki. Sementara itu, Anggota 2, Ida Bagus Swaputra, yang memiliki latar belakang dalam manajemen, bertanggung jawab atas kegiatan pelatihan dan pendampingan di bidang manajemen, baik manajemen pemasaran maupun manajemen keuangan.

Dua mahasiswa, Ni Putu Suartini dan Ni Made Budiani, juga terlibat dalam kegiatan ini. Mereka membantu pelaksanaan FGD dengan mencatat notulensi dan melakukan dokumentasi, serta membantu dalam pelaksanaan pengabdian dan penyusunan laporan keuangan. Keterlibatan mahasiswa diharapkan dapat memberikan perspektif baru, mendukung kelancaran proses pengabdian, dan sekaligus memberikan pengalaman praktis bagi mereka.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Program PMP dimulai dengan sosialisasi program yang kemudian dilanjutkan dengan FGD. Tujuan dari FGD ini adalah untuk mengidentifikasi berbagai tantangan yang dihadapi oleh mitra petani binaan. Setelah masalah-masalah tersebut teridentifikasi, solusi yang tepat akan ditentukan untuk mengatasinya. Tahapan pelaksanaan program PMP

mencakup penyelenggaraan pelatihan dan pendampingan di bidang budi daya jamur tiram, pengolahan pasca panen, manajemen keuangan, dan manajemen pemasaran. Seluruh kegiatan ini didasarkan pada modul pelatihan yang telah disiapkan. Partisipasi semua anggota Usaha Tani Nonok Jamur Buah mencerminkan prinsip PAR yang telah dijelaskan sebelumnya. Dengan demikian, proses pelatihan berjalan secara interaktif, yang bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan anggota dalam produksi jamur, diversifikasi produk, serta pengelolaan keuangan dan pemasaran.

A. Pelatihan dan Pendampingan

Kegiatan pelatihan dalam program ini diawali dengan serangkaian sesi yang dirancang khusus untuk petani jamur tiram. Tujuan utama dari pelatihan ini adalah untuk meningkatkan produktivitas dan keberagaman produk, sehingga usaha para petani menjadi lebih kompetitif di pasar.

Pelatihan pertama fokus pada teknik budi daya jamur tiram yang efisien. Dalam sesi ini, peserta belajar cara memilih bibit berkualitas dan teknik perbanyakan yang tepat. Mereka juga diperkenalkan pada cara mempersiapkan media tanam limbah kulit kopi agar dapat mendukung pertumbuhan jamur dengan baik. Selain itu, pelatihan ini mencakup cara menjaga kelembaban dan suhu lingkungan yang ideal untuk pertumbuhan jamur serta teknik pencegahan hama dan penyakit yang sering menyerang tanaman jamur.



Gambar 2. Jamur Tirami Hasil Panen dari Nonok Jamur Buah

Setelah memahami dasar-dasar budi daya, pelatihan berlanjut ke pengolahan pasca panen. Di sini, peserta diajarkan cara mengelola hasil panen agar tetap berkualitas dan mudah dijual. Materi yang diberikan meliputi teknik pemanenan yang benar, metode penyimpanan yang efektif untuk menjaga kesegaran jamur, dan cara mengolah jamur menjadi produk lain, seperti keripik jamur atau nuget jamur. Pengolahan ini tidak hanya

meningkatkan nilai jual tetapi juga membuka peluang untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

Pelatihan juga menekankan pentingnya diversifikasi produk. Peserta belajar cara menciptakan produk baru berbasis jamur dan mengembangkan resep inovatif untuk menarik minat konsumen. Mereka juga diperkenalkan pada strategi pengemasan yang menarik dan teknik *branding* untuk meningkatkan daya tarik produk. Dengan melakukan diversifikasi, para petani dapat memperluas pilihan produk yang mereka tawarkan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan pendapatan mereka.

Tahapan berikutnya adalah pelatihan manajemen usaha, yang bertujuan untuk meningkatkan aspek manajemen, terutama dalam pembukuan. Ini mencakup pembuatan daftar inventaris, buku kas harian, buku pembelian, buku penjualan, dan laporan keuangan seperti neraca dan laporan laba rugi. Pelatihan ini dilakukan dalam dua tahap: pertama, pelatihan mengenai manajemen keuangan dan pembuatan laporan keuangan menggunakan Microsoft Excel, serta kedua, pelatihan tentang pemasaran, termasuk pengemasan produk dan strategi pemasaran di media sosial. Semua pelatihan manajemen usaha ini didampingi oleh tim PMP dari STIMI Handayani.

Pelatihan pengenalan manajemen keuangan dirancang untuk memberikan pemahaman dasar tentang konsep dan praktek penting dalam pengelolaan keuangan bisnis. Materi yang diajarkan mencakup pengenalan manajemen keuangan, struktur keuangan bisnis, perencanaan keuangan, pengelolaan arus kas, pengambilan keputusan pendanaan, manajemen risiko keuangan, serta studi kasus dan diskusi. Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk memberikan pemahaman menyeluruh tentang manajemen keuangan dan alat yang dibutuhkan untuk mengelola keuangan usaha secara efektif.

Selain itu, tim PMP juga memberikan pelatihan khusus tentang pembuatan laporan keuangan menggunakan Microsoft Excel, hingga menghasilkan laporan laba rugi. Pelatihan ini meliputi pengenalan antarmuka Excel dan fungsi-fungsi dasar yang sering digunakan dalam pembuatan laporan keuangan, seperti SUM, AVERAGE, dan IF; pembuatan format laporan; teknik pengumpulan data keuangan; pengolahan data; pembuatan laporan laba rugi; pembuatan grafik untuk visualisasi data; serta validasi dan revisi laporan. Keseluruhan pelatihan ini bertujuan untuk memberikan peserta keterampilan dalam membuat laporan keuangan menggunakan Excel, yang merupakan salah satu aspek penting dalam manajemen bisnis.

Terakhir, pelatihan mengenai aspek pemasaran dibagi menjadi dua tema utama: strategi pemasaran untuk produk olahan jamur tiram, seperti keripik jamur krispi dan nuget jamur, serta pemasaran digital. Pelatihan tentang strategi pemasaran mencakup pengembangan strategi yang meliputi penetapan harga, diferensiasi produk, dan posisi merek; serta teknik *branding* yang kuat. Sementara itu, pelatihan pemasaran digital meliputi penerapan pemasaran menggunakan media sosial, analisis data untuk

mengoptimalkan kampanye pemasaran, serta praktek terbaik dalam pemasaran digital.



Gambar 2. Foto Pelatihan Diversifikasi Produk Olahan Jamur Tiram

Setelah mengikuti serangkaian pelatihan tersebut, tahap pendampingan dilakukan untuk membantu anggota Usaha Tani Nonok Jamur Buah menerapkan materi yang telah dipelajari. Ini termasuk praktek pengolahan jamur, pembuatan laporan keuangan dari laporan pembelian, dan penyusunan laporan laba rugi. Selain itu, mereka juga berlatih manajemen pemasaran dengan membuat iklan di platform media sosial seperti Facebook dan Instagram.

B. Evaluasi

Untuk mengevaluasi sejauh mana program pelatihan dan pendampingan yang dijalankan oleh Tim Mitra Pembina (PMP) bersama anggota Usaha Tani Nonok Jamur Buah telah mencapai tujuannya, dilakukan sebuah evaluasi menyeluruh. Evaluasi ini terdiri dari dua tahapan yang krusial, yaitu *pretest* dan *posttest*. Proses *pretest* dilaksanakan setelah tim melakukan inventarisasi masalah melalui diskusi kelompok terarah (FGD). Pada fase ini, semua pihak terlibat dalam diskusi untuk mengidentifikasi kebutuhan dan tantangan yang dihadapi oleh anggota. Hasil dari diskusi ini menjadi dasar untuk merumuskan rancangan program pelatihan yang relevan dan bermanfaat bagi mereka. Dalam tahap ini, sangat penting untuk mendapatkan masukan dari anggota agar program yang disusun benar-benar sesuai dengan kebutuhan mereka. Sementara itu, *posttest* dilakukan setelah seluruh program pelatihan dan pendampingan selesai dilaksanakan, dengan tujuan untuk menilai dampak yang dihasilkan dari kegiatan tersebut dan untuk melihat perubahan pengetahuan serta keterampilan yang diperoleh anggota.

Proses *pretest* dan *posttest* dilakukan dengan menggunakan kuesioner yang dirancang khusus untuk mengukur peningkatan pengetahuan dan keterampilan anggota. Kuesioner ini berfungsi untuk memberikan gambaran yang jelas tentang bagaimana pemahaman anggota telah berubah sebagai akibat dari pelatihan yang diberikan. Dalam kuesioner tersebut terdapat sembilan pernyataan yang bersifat tertutup, di mana responden diminta untuk memilih jawaban yang sesuai dengan pemahaman mereka. Responden

memberikan tanda silang (x) atau checklist (√) pada pilihan yang disediakan, yang mencerminkan tingkat pemahaman mereka terhadap setiap topik (lihat Tabel 1.). Setiap anggota ditanya untuk memilih antara tiga kategori jawaban: "Tidak Tahu dan Tidak Mengerti" jika mereka sama sekali tidak mengetahui tentang topik yang diberikan, "Hanya Tahu tapi Tidak Mengerti" jika mereka mengetahui tetapi tidak bisa mempraktekannya, dan "Tahu dan Mengerti" jika mereka tahu dan bisa mempraktekkan topik tersebut dengan baik.

Tabel 1. Pemberian skor untuk jawaban kuesioner

No.	Jawaban	Kode
1	Tidak Tahu dan Tidak Mengerti	TTTM
2	Hanya Tahu tapi Tidak Mengerti	HTTM
3	Tahu dan Mengerti	TM

Sembilan pernyataan yang terdapat dalam kuesioner mencakup berbagai aspek pengetahuan anggota di bidang produksi jamur, diversifikasi produk, serta pengelolaan keuangan dan pemasaran (lihat Tabel 2.). Dari Tabel 2. dapat kita lihat bahwa sebelum pelatihan dimulai, hasil kuesioner menunjukkan bahwa hanya sekitar 6 persen anggota yang mengaku "Tahu dan Mengerti" mengenai topik-topik yang diajukan. Misalnya, hanya tiga anggota yang memahami cara memilih bibit berkualitas, menjaga kelembaban dan suhu ideal untuk pertumbuhan jamur, serta teknik pencegahan hama dan penyakit yang sering menyerang tanaman jamur. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat kekurangan pengetahuan yang signifikan di kalangan anggota, yang perlu diatasi melalui program pelatihan. Selain itu, hanya satu orang yang memahami bagaimana cara menentukan harga pokok penjual, dan dua orang yang menyadari bahwa media sosial dapat digunakan untuk memasarkan produk mereka.

Tabel 2. Tabulasi kuesioner pretest PMP Usaha Tani Nonok Jamur Buah
2024

Indikator	TTTM	HTTM	TM	Jumlah
Saya tahu cara pemilihan bibit berkualitas dan cara perbanyak yang benar (pembuatan baglog)	9	2	3	15
Saya tahu cara menjaga kelembaban dan suhu lingkungan tumbuh yang ideal, serta teknik pencegahan hama dan penyakit yang sering menyerang tanaman jamur	8	4	3	15

Saya tahu cara mengolah produk makanan dari jamur tiram	5	7	3	15
Saya tahu cara membuat laporan pembelian, penjualan, serta laporan laba rugi	10	5	0	15
Saya tahu bisa menentukan harga pokok penjual dari produk yang anda tawarkan	11	3	1	15
Saya tahu bisa menentukan besar laba ditahan untuk pengembangan usaha	11	4	0	15
Saya tahu bahwa ada sosial media yang bisa dipakai untuk memasarkan produk	8	5	2	15
Saya bisa membuat akun sosial media, Facebook dan Instagram untuk keperluan bisnis	13	2	0	15
Saya mengerti cara pengemasan konten untuk diunggah ke sosial media	10	5	0	15
Jumlah	85	37	12	135
Persen	62.96	27.41	2.89	100

Sumber: Data diolah

Data awal ini memberikan gambaran yang jelas bahwa sebelum adanya pelatihan, banyak anggota yang belum memiliki pemahaman yang memadai mengenai aspek-aspek krusial dari usaha mereka. Kekurangan pengetahuan ini berpotensi menghambat kemajuan usaha mereka dan mempersulit pengambilan keputusan yang tepat. Dengan demikian, kondisi ini menekankan pentingnya pelatihan untuk meningkatkan kemampuan mereka dalam menjalankan usaha tani jamur dengan lebih efektif. Program pelatihan yang dirancang harus mampu menjawab kebutuhan tersebut, baik dalam aspek teknis maupun manajerial.

Setelah program pelatihan dan pendampingan dilaksanakan, hasil evaluasi menunjukkan peningkatan yang sangat signifikan pemasaran (lihat Tabel 3.). Dari Tabel 3. dapat kita lihat bahwa hampir semua anggota Usaha Tani Nonok Jamur Buah (97.78 persen) kini mengaku "Tahu dan Mengerti" mengenai keseluruhan topik yang diajukan. Dari data yang diperoleh, hanya satu anggota yang masih "Hanya Tahu tapi Tidak Mengerti" mengenai cara membuat laporan pembelian, penjualan, serta laporan laba rugi. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan telah berhasil menjangkau sebagian besar

anggota, meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mereka dalam aspek-aspek yang sebelumnya kurang mereka pahami.

Tabel 3. Tabulasi kuisioner postest PMP Usaha Tani Nonok Jamur Buahhan 2024

Indikator	TTM	HTM	TM	Jumlah
Saya tahu cara pemilihan bibit berkualitas dan cara perbanyak yang benar (pembuatan baglog)	0	0	15	15
Saya tahu cara menjaga kelembaban dan suhu lingkungan tumbuh yang ideal, serta teknik pencegahan hama dan penyakit yang sering menyerang tanaman jamur	0	0	15	15
Saya tahu cara pemilihan bibit berkualitas dan cara perbanyak yang benar	0	0	15	15
Saya tahu cara membuat laporan pembelian, penjualan, serta laporan laba rugi	0	1	14	15
Saya tahu bisa menentukan harga pokok penjual dari produk yang anda tawarkan	0	1	14	15
Saya tahu bisa menentukan besar laba ditahan untuk pengembangan usaha	0	1	14	15
Saya tahu bahwa ada sosial media yang bisa dipakai untuk memasarkan produk	0	0	15	15
Saya bisa membuat akun sosial media, Facebook dan Instagram untuk keperluan bisnis	0	0	15	15
Saya mengerti cara pengemasan konten untuk diunggah ke sosial media	0	0	15	15
Jumlah	0	3	132	135
Persen	0,00	2.22	97.78	100

Sumber: Data diolah

Peningkatan yang luar biasa ini tidak hanya menggambarkan keberhasilan pelatihan, tetapi juga mengindikasikan bahwa anggota kini lebih siap untuk menghadapi tantangan dalam usaha mereka. Dengan pengetahuan yang lebih baik, mereka diharapkan dapat mengambil keputusan yang lebih baik dalam pengelolaan usaha, termasuk dalam hal pengelolaan keuangan dan pemasaran. Selain itu, kemampuan untuk menggunakan media sosial sebagai alat pemasaran juga menunjukkan bahwa mereka kini memiliki akses ke strategi pemasaran yang lebih modern dan relevan. Penerapan ilmu yang didapat dari pelatihan ini diharapkan tidak hanya meningkatkan hasil produksi, tetapi juga mendorong inovasi dalam pengolahan dan pemasaran produk jamur.



Gambar 3. "Hasil Pelatihan Diversifikasi Produk dan Contoh Pengemasan yang Menarik

Secara keseluruhan, evaluasi melalui kuesioner *pretest* dan *posttest* menunjukkan efektivitas program pelatihan dan pendampingan yang telah dilaksanakan. Peningkatan yang signifikan dalam persentase anggota yang memahami topik-topik penting menunjukkan bahwa pelatihan ini berhasil mencapai tujuan yang diharapkan. Angka keberhasilan ini tidak hanya menjadi indikator pencapaian program, tetapi juga sebagai landasan untuk mengembangkan program-program pelatihan yang lebih lanjut di masa mendatang. Dengan keberhasilan yang telah dicapai, Tim PMP dapat merancang program lanjutan yang lebih spesifik, serta memperkuat aspek-aspek yang masih perlu ditingkatkan. Keberhasilan ini memberikan keyakinan bahwa dengan pelatihan yang tepat dan dukungan yang memadai, anggota Usaha Tani Nonok Jamur Buahian dapat terus meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka, sehingga usaha mereka semakin berkembang dan berkelanjutan. Upaya ini juga menciptakan kesempatan untuk membangun komunitas petani yang lebih solid dan berdaya saing di

pasar, serta berkontribusi pada pengembangan ekonomi lokal yang lebih luas.

PENUTUP

Dari keseluruhan proses pelaksanaan program pengabdian masyarakat yang dilaksanakan melalui kemitraan dengan Usaha Tani Nonok Jamur Buah di Banjar Buah, Kecamatan Tabanan, Kabupaten Tabanan, dapat disimpulkan bahwa fokus utama pemberdayaan terletak pada peningkatan kemampuan manajemen usaha. Program ini menekankan pada pengembangan pengetahuan dan keterampilan anggota dalam dua aspek kunci: pembukuan dan pencatatan transaksi keuangan. Dengan memanfaatkan alat bantu seperti *laptop* dan program MS. Office, anggota Usaha Tani Nonok Jamur Buah diharapkan dapat mengelola keuangan usaha mereka dengan lebih efektif dan efisien.

Selain itu, pelatihan juga difokuskan pada peningkatan keterampilan dalam bidang pemasaran. Pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh dalam pemasaran, baik melalui media sosial maupun metode pemasaran konvensional, sangat penting untuk memastikan keberlanjutan usaha. Dengan memanfaatkan strategi pemasaran yang tepat, anggota dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing produk olahan jamur mereka.

A. Simpulan

Program ini berhasil menghasilkan berbagai luaran dan capaian yang signifikan. Pertama, terdapat peningkatan yang jelas dalam pengetahuan dan keterampilan anggota di bidang manajemen keuangan dan pemasaran. Kedua, modul pelatihan yang dikembangkan untuk manajemen keuangan dan pemasaran menjadi sumber referensi berharga bagi anggota, yang bisa digunakan dalam proses pembelajaran mereka ke depan.

Selain itu, program ini juga menghasilkan publikasi berupa artikel di media massa, baik elektronik maupun cetak, yang bertujuan untuk menyebarkan informasi mengenai keberhasilan dan praktek baik dalam pengelolaan usaha tani jamur. Publikasi di jurnal nasional juga menjadi salah satu capaian yang menunjukkan komitmen untuk berbagi pengetahuan dengan masyarakat akademik dan praktisi lainnya. Di samping itu, konten video yang dipublikasikan di YouTube dapat menjangkau audiensi yang lebih luas, memberikan inspirasi dan pengetahuan kepada petani lainnya tentang praktek terbaik dalam usaha tani.

B. Ucapan Terima Kasih

Kami ingin mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Jakarta melalui dana DRTPM serta Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Indonesia Handayani. Dukungan mereka sangat berarti bagi terlaksananya program Pengabdian Masyarakat Pemula (PMP) di Usaha Tani Nonok Jamur Buah, Banjar Buah, Kecamatan Tabanan, Kabupaten Tabanan, Bali. Keberhasilan program ini merupakan hasil kerja keras dan

kolaborasi antara semua pihak yang terlibat, dan kami berharap agar program ini dapat memberikan dampak positif yang berkelanjutan bagi anggota usaha tani dan masyarakat luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Bocken, N. M. P., Short, S. W., Rana, P., & Evans, S. (2016). A literature and practice review to develop sustainable business model archetypes. *Journal of Cleaner Production*, 65, 42-56.
- Brixiova, Z., Nkuembe, M., & E. M. (2019). Financing Micro, Small and Medium Enterprises in Africa. *World Bank*.
- Geissdoerfer, M., Vladimirova, K., & Evans, S. (2018). Sustainable business model development: A conceptualization. *Journal of Cleaner Production*, 198, 199-216.
- Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2004). The role of social capital in financial development. *American Economic Review*, 94(3), 526-556.
- Harrison, R. T., & Leitch, C. M. (2010). Entrepreneurial learning: A social process of creating knowledge. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 16(2), 113-124.
- Hassan, A., Sweeney, J. C., & Hossain, M. (2021). Traditional knowledge and innovation: The case of Indonesian micro-enterprises. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 27(6), 1482-1499.
- International Labour Organization (ILO). (2023). *Tren Pekerjaan Global untuk Pemuda 2023*. ILO.
- Ministry of Cooperatives and Small and Medium Enterprises. (2023). Report on the State of MSMEs in Indonesia.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling Alone: Keruntuhan dan Kebangkitan Komunitas Amerika*. Simon & Schuster.
- Sweeney, J. C. (2018). The role of micro-enterprises in tourism development in Bali: Insights from the mushroom farming sector. *Tourism Management Perspectives*, 26, 1-10.
- World Bank. (2020). The role of MSMEs in economic recovery: Perspectives from Indonesia. *World Bank Publications*.
- World Bank. (2022). MSME Finance Gap: Assessment of the MSME Finance Market in Indonesia. *World Bank Publications*.
- Zhang, Y., Wang, L., & Geng, Y. (2022). The circular economy and sustainable development: A literature review. *Sustainable Development*, 30(4), 1234-1248.