

## Peningkatan Daya Saing Produk Jamur Tiram di Desa Srikandang Melalui Inovasi Strategi Pemasaran Digital dan Desain Kemasan

Imron Choeri<sup>1</sup>, Diana Putri Ariyanti<sup>2</sup>, Ceaciellya Dhaiya'ul Auliya<sup>3</sup>

<sup>1-3</sup>) Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara,

Corresponding Author: [imronchoeri@unisnu.ac.id](mailto:imronchoeri@unisnu.ac.id)

**Abstract :** Oyster mushrooms (*Pleurotus Ostreatus*) are increasingly in demand in Indonesia due to their ease of cultivation and economic benefits. Oyster mushroom cultivation, which can be carried out throughout the year, does not require large areas of land, and utilizes easily obtained raw materials, provides advantages in the context of urban and rural agriculture and environmental sustainability. However, entrepreneurs in Srikandang Village, Jepara Regency, face challenges in conventional marketing and unattractive packaging design. This research used a qualitative case study approach to identify and develop digital marketing strategies and packaging design improvements. Results show that innovations in packaging design and logo, as well as the implementation of digital marketing strategies through social media, can improve product competitiveness and expand market reach. The implementation increased sales by 20 per cent in three months and improved the digital skills of the entrepreneurs. The programme also brought about positive social and cultural changes, with local communities appreciating digital marketing and packaging design more. The long-term impact is expected to improve the economic and social welfare of the people of Srikandang Village by strengthening the position of oyster mushroom products in the national market.

**Keywords:** *Oyster mushrooms, digital marketing, packaging design, competitiveness, Srikandang Village.*

**Abstrak :** Jamur tiram (*Pleurotus ostreatus*) semakin diminati di Indonesia karena kemudahan budidaya dan manfaat ekonominya. Budidaya jamur tiram yang dapat dilakukan sepanjang tahun, tidak memerlukan lahan luas, serta memanfaatkan bahan baku yang mudah diperoleh, memberikan keuntungan dalam konteks pertanian urban dan perdesaan serta keberlanjutan lingkungan. Namun, pengusaha di Desa Srikandang, Kabupaten Jepara, menghadapi tantangan dalam pemasaran yang masih konvensional dan desain kemasan yang kurang menarik. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan studi kasus untuk mengidentifikasi dan mengembangkan strategi pemasaran digital serta perbaikan desain kemasan. Hasil menunjukkan bahwa inovasi dalam desain

kemasan dan logo, serta penerapan strategi pemasaran digital melalui media sosial, dapat meningkatkan daya saing produk dan memperluas jangkauan pasar. Implementasi ini berhasil meningkatkan penjualan sebesar 20% dalam tiga bulan dan memperbaiki keterampilan digital pengusaha. Program ini juga membawa perubahan sosial dan budaya positif, dengan masyarakat setempat lebih menghargai pemasaran digital dan desain kemasan. Dampak jangka panjang diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial masyarakat Desa Srikandang dengan memperkuat posisi produk jamur tiram di pasar nasional.

**Kata Kunci:** Jamur tiram, pemasaran digital, desain kemasan, daya saing, Desa Srikandang.

## PENDAHULUAN

Jamur tiram (*Pleurotus Ostreatus*) adalah salah satu jenis jamur yang sedang meningkat dalam popularitas untuk dibudidayakan di berbagai daerah, termasuk di Indonesia<sup>1</sup>. Budidaya jamur tiram tidak hanya menawarkan potensi ekonomi yang menjanjikan tetapi juga memberikan manfaat praktis dalam konteks pertanian urban dan perdesaan<sup>2</sup>. Jamur tiram memiliki banyak keunggulan yang membuatnya sangat populer dibandingkan dengan jenis jamur lainnya. Pertama, budidaya jamur tiram dapat dilakukan kapan saja sepanjang tahun, memungkinkan produksi kontinu dan stabil tanpa terganggu oleh musim. Kedua, budidaya jamur tiram tidak memerlukan lahan luas, menjadikannya sebagai pilihan ideal bagi masyarakat yang ingin memanfaatkan lahan pekarangan secara produktif. Ketiga, bahan baku yang digunakan dalam budidaya, seperti serbuk kayu, mudah diperoleh, sehingga meminimalisir biaya produksi. Keempat, proses budidaya jamur tiram relatif mudah, bahkan bagi pemula, jika dibandingkan dengan jenis jamur lainnya. Kelima, masa produksi hingga panen jamur tiram

---

<sup>1</sup> Titania Fetricia, "Upaya Petani Jamur Tiram Putih sebagai Alternatif Usaha dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Kecamatan Sako Kota Palembang," *Jurnal Al-Tatwir* 10, no. 1 (2023): 71-84.

<sup>2</sup> Sri Agustina, Alia Badra Pitaloka, dan Marta Pramudita, "Pengembangan Inovasi Pangan Lokal Pada Pembuatan Tepung Jamur Tiram di Kelompok Tani Hutan Mekar Hasanah Lebak-Banten" (Fakultas Teknik UNILA, 2021).

adalah yang tercepat di antara berbagai jenis jamur, yang memberikan keuntungan dalam hal perputaran modal. Terakhir, jamur tiram memiliki harga jual yang relatif stabil dan menguntungkan di pasaran, menjadikannya sebagai komoditas yang berpotensi tinggi untuk dikembangkan secara komersial<sup>3</sup>.

Selain manfaat ekonomi, budidaya jamur tiram juga berkontribusi pada keberlanjutan lingkungan<sup>4</sup>. Jamur tiram dapat dibudidayakan dengan memanfaatkan limbah pertanian atau bahan organik, yang membantu mengurangi dampak lingkungan dari limbah tersebut<sup>5</sup>. Selain mengurangi jumlah limbah yang perlu ditangani, proses ini menghasilkan produk yang lebih berharga. Dengan mengolah bahan-bahan yang sering dianggap sebagai sampah, Dengan menghasilkan jamur tiram, kebutuhan akan bahan baku baru berkurang, yang pada gilirannya menurunkan tekanan pada sumber daya alam<sup>6</sup>. Selain itu, budidaya jamur tiram memerlukan energi yang relatif rendah dibandingkan dengan jenis pertanian lainnya, menjadikannya pilihan yang ramah lingkungan<sup>7</sup>. Dengan demikian, kegiatan ini mendukung prinsip ekonomi sirkular dan memberikan kontribusi positif terhadap pengelolaan lingkungan yang lebih berkelanjutan. Implementasi budidaya jamur tiram yang efisien di desa-desa tidak hanya memberikan manfaat ekonomi langsung kepada petani, tetapi juga memainkan peran penting dalam upaya pelestarian lingkungan.

Melihat potensi tersebut, banyak masyarakat yang mulai menyadari peluang

---

<sup>3</sup> Adelya Desi Kurniawati, *Pengembangan Produk Pangan: Rancangan Penelitian dan Aplikasinya* (Malang: Universitas Brawijaya Press, 2023).

<sup>4</sup> Sumartan Martan dkk., "Pemberdayaan Kelompok Budidaya Jamur Tiram Putih (*Pleurotus ostreatus*) melalui Penerapan Teknologi dan Inovasi dalam Peningkatan Produksi, Diversifikasi Produk, Branding Produk, dan Pemanfaatan Limbah," *MALLOMO: Journal of Community Service* 4, no. 1 (2023): 203-17.

<sup>5</sup> Tukimun Tukimun, "Pembangunan Kumbung dalam Upaya Pengembangan Usaha Budidaya Jamur Tiram di Desa Sukomulyo Penajam Paser Utara," *Jurnal Pengabdian Masyarakat Lamin* 3, no. 1 (2024): 44-55.

<sup>6</sup> Ami Zaka Mutiadi, "Peran Home Industry Pala dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat ditengah Pandemi Covid-19 Ditinjau dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi di Kecamatan Meukek Kabupaten Aceh Selatan)" (UIN Ar-Raniry, 2022).

<sup>7</sup> Martin Pavlík dan Daniel Halaj, "Production and Investment Evaluation of Oyster Mushroom Cultivation on the Waste Dendromass: a Case Study on Aspen Wood in Slovakia," *Scandinavian Journal of Forest Research* 34, no. 4 (19 Mei 2019): 313-18, <https://doi.org/10.1080/02827581.2019.1584639>.

bisnis dalam budidaya jamur tiram. Salah satu daerah yang turut mengembangkan budidaya ini adalah Kabupaten Jepara, tepatnya di Desa Srikandang, Kecamatan Bangsri. Desa Srikandang menjadi satu-satunya desa di kecamatan tersebut yang fokus pada budidaya jamur tiram. Meskipun terdapat potensi yang besar, para pengusaha di desa ini menghadapi beberapa kendala yang mempengaruhi keberhasilan usaha mereka. Berdasarkan hasil wawancara dengan pelaku usaha, diketahui bahwa pemasaran produk jamur tiram di Desa Srikandang masih mengandalkan metode konvensional. Penjualan produk terbatas pada pasar lokal dan belum memanfaatkan teknologi digital yang dapat memperluas jangkauan pasar. Selain itu, kemasan produk yang ada saat ini dianggap kurang menarik dan tidak informatif, yang mengurangi daya tarik produk di pasar.

Pemasaran jamur tiram oleh Anwar Jamur di Desa Srikandang telah lama menghadapi tantangan signifikan, terutama dalam mengatasi keterbatasan strategi pemasaran konvensional dan desain kemasan yang kurang menarik. Meskipun produk jamur tiram yang dihasilkan memiliki kualitas tinggi dan memenuhi standar, kekurangan dalam strategi pemasaran dan kemasan telah menjadi kendala utama dalam mengembangkan usaha. Strategi pemasaran yang masih mengandalkan metode tradisional, seperti pemasaran lokal dan penjualan langsung, telah membatasi jangkauan pasar dan menghambat potensi pertumbuhan bisnis. Akibatnya, Anwar Jamur hanya mampu menjangkau konsumen di sekitar desa, yang berdampak pada stagnasi pendapatan dan pertumbuhan usaha yang lambat.

Permasalahan utama dalam kegiatan ini adalah rendahnya efektivitas strategi pemasaran yang diterapkan oleh pengusaha jamur tiram di Desa Srikandang. Pemasaran yang masih bersifat konvensional mengurangi daya saing produk dan membatasi akses ke pasar, sementara kemasan yang kurang menarik dan informatif juga menghalangi daya tarik konsumen<sup>8</sup>. Dalam era digital,

---

<sup>8</sup> Luh Gede Putri Kusuma Pekerti, "Menelisis Strategi Daya Saing dan Ketahanan Usaha di Tengah Maraknya Toko Modern," *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis* 7, no. 2 (2022): 157-66.

pemanfaatan platform online dan strategi pemasaran digital sangat penting <sup>9</sup>, namun saat ini mitra pengusaha di desa belum sepenuhnya memanfaatkan media digital. Akibatnya, meskipun produk jamur dari Desa Srikandang memiliki kualitas yang baik, ia belum mampu bersaing secara maksimal di pasar yang lebih luas. Untuk mengatasi masalah ini, diperlukan strategi pemasaran yang inovatif dan menyeluruh.

Selain itu, desain kemasan yang sederhana dan kurang inovatif turut memperburuk situasi. Dalam pasar yang semakin kompetitif, di mana kemasan produk sering kali menjadi elemen krusial dalam keputusan pembelian konsumen, kemasan yang tidak menarik atau kurang menonjol membuat produk jamur tiram Anwar Jamur sulit bersaing. Konsumen cenderung memilih produk dengan kemasan yang lebih modern dan menarik perhatian, yang mereka anggap lebih berkualitas atau memiliki nilai tambah. Oleh karena itu, keterbatasan dalam desain kemasan ini memperkecil peluang produk untuk menembus pasar yang lebih luas dan meraih kesuksesan di tengah persaingan yang ketat. Untuk mengatasi masalah ini, diperlukan inovasi dalam strategi pemasaran dan desain kemasan agar dapat menarik perhatian konsumen dan meningkatkan daya saing produk di pasar luas.

Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang efektif sangat penting untuk keberhasilan usaha budidaya jamur tiram. Menurut <sup>10</sup>, menunjukkan bahwa penerapan strategi pemasaran digital dapat meningkatkan jangkauan pasar dan daya saing produk jamur tiram. Penelitian lain oleh <sup>11</sup>, menemukan bahwa perbaikan desain kemasan dapat meningkatkan persepsi konsumen terhadap kualitas produk dan mendorong peningkatan penjualan. Ini

---

<sup>9</sup> Dela Astria dan Mei Santi, "Pemanfaatan Aplikasi Whatsapp Bisnis dalam Strategi Pemasaran Online untuk Meningkatkan Jumlah Penjualan," *EKSYAR: Jurnal Ekonomi Syari'ah & Bisnis Islam* 8, no. 2 (2021): 246-70.

<sup>10</sup> Angga Nugraha dkk., "Pemberdayaan Masyarakat Melalui Budidaya Jamur Tiram Berbasis Digital Marketing di Desa Imbanagara," *Inovasi Sosial: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 1, no. 3 (2024): 9-18.

<sup>11</sup> Alifian Rizzalul Ahmad, Nur Hafid Fernani, dan Mukhammad Khoirul Anwar, "Pengembangan Usaha melalui Inovasi Kemasan Produk Jamur Tiram di Desa Kertonegoro Kecamatan Jenggawah," *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 4, no. 2 (2023): 1863-65.

sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh <sup>12</sup>, menunjukkan bahwa penggunaan platform digital dalam pemasaran dapat mencapai pasar yang lebih luas dan meningkatkan profitabilitas usaha mikro.

Berdasarkan penjelasan di atas, penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut faktor yang mempengaruhi pemasaran jamur tiram di Desa Srikandang. Selain itu, tujuan penelitian ini adalah untuk menemukan strategi pemasaran yang dapat diterapkan serta mencari strategi alternatif yang dapat diprioritaskan guna mengembangkan usaha budidaya jamur tiram di desa tersebut. Dengan demikian, diharapkan kegiatan usaha jamur tiram di Desa Srikandang dapat berkembang lebih optimal dan memberikan kontribusi ekonomi yang lebih signifikan bagi masyarakat setempat. Program pengabdian berbasis kemitraan ini, yang melibatkan mitra usaha seperti "Anwar Jamur Jepara," akan fokus pada pengembangan strategi pemasaran digital, perbaikan desain kemasan, dan peningkatan keterampilan media sosial untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing produk jamur tiram dari Desa Srikandang.

### **METODOLOGI PENGABDIAN (Cambria12 pt Bold)**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus untuk mengeksplorasi strategi pemasaran jamur tiram di Desa Srikandang, Kecamatan Bangsri, Kabupaten Jepara. Fokus penelitian ini adalah mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi pemasaran serta mengeksplorasi dan mengembangkan strategi yang dapat meningkatkan daya saing produk. Solusi yang diusulkan meliputi penerapan strategi pemasaran digital, perbaikan desain kemasan, serta optimasi saluran distribusi.

Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan pelaku usaha, observasi lapangan terhadap praktik budidaya dan pemasaran, serta dokumentasi

---

<sup>12</sup> Mudrika Aqillah Sifwah dkk., "Penerapan Digital Marketing sebagai Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM," *MANTAP: Journal of Management Accounting, Tax and Production* 2, no. 1 (2024): 109-18.

data sekunder. Proses analisis dilakukan dengan teknik analisis tematik yang melibatkan pengumpulan, pengkodean, dan kategorisasi data untuk mengidentifikasi tema-tema utama<sup>13</sup>. Hasil analisis digunakan untuk menyusun rekomendasi strategis yang dapat diterapkan untuk mengatasi kendala pemasaran yang dihadapi, dengan tahapan implementasi yang dirancang berdasarkan temuan penelitian. Tahapan implementasi dari rekomendasi tersebut dirancang berdasarkan temuan penelitian, dengan memastikan validitas hasil melalui triangulasi data. Pendekatan ini memberikan dasar untuk penyusunan solusi yang efektif dalam meningkatkan strategi pemasaran jamur tiram di desa ini.

## PELAKSANAAN KEGIATAN

Kegiatan budidaya jamur tiram ini dirancang untuk memberikan pemahaman dan keterampilan praktis dalam seluruh proses produksi jamur tiram. Selain itu, program ini juga fokus pada pembaharuan kemasan produk dan peningkatan keterampilan pemasaran digital. Kegiatan ini akan dilaksanakan selama 40 hari, memberikan waktu yang cukup untuk peserta mengikuti seluruh proses dari budidaya hingga pemasaran produk. Kegiatan ini bertempat di rumah produksi Anwar Jamur Jepara yang berlokasi di Desa Srikandang, Kecamatan Bangsri, Kabupaten Jepara. Tempat ini dipilih karena menyediakan fasilitas yang lengkap untuk budidaya jamur tiram dan lingkungan yang mendukung pembelajaran.

Dalam kegiatan pembaharuan kemasan dan peningkatan keterampilan media sosial untuk Mitra Anwar Jamur Jepara, langkah pertama yang dilakukan adalah menganalisis kemasan awal yang digunakan oleh mitra. Setelah itu, tim pengabdian mendesain ulang kemasan tersebut agar lebih menarik dan mudah dikenali oleh masyarakat. Desain baru ini kemudian dikonfirmasi kepada mitra untuk memastikan kesesuaian dan persetujuan. Setelah mendapat persetujuan, tim

---

<sup>13</sup> Novendawati Wahyu Sitasari, "Mengenal Analisa Konten dan Analisa Tematik dalam Penelitian Kualitatif," dalam *Forum Ilmiah*, vol. 19, 2022, 77-84.

pengabdi memperlihatkan kemasan dan logo baru kepada mitra secara gratis.

Selain itu, tim pengabdi juga membantu meningkatkan keterampilan mitra dalam memasarkan produk jamur di media sosial. Mitra yang sebelumnya hanya menggunakan WhatsApp untuk berjualan, sekarang difasilitasi dengan akun Instagram, Facebook, dan TikTok. Setelah dibuatkan akun-akun tersebut, mitra diajarkan cara mengelola dan mengoptimalkannya, sehingga mitra dapat mulai memasarkan produknya secara mandiri di berbagai platform media sosial.

Gambar-gambar yang disertakan akan membantu memvisualisasikan proses produksi, pengemasan, serta hasil akhir dari program yang dilakukan.



*Gambar 1. Diskusi dengan Pemilik Usaha Jamur Tiram dan Mahasiswa*



*Gambar 2. Proses Produksi Jamur Tiram*





*Gambar 3. Rumah Produksi Jamur Tiram "Anwar Jamur"*



*Gambar 4. Hasil Panen Budidaya Jamur Tiram*



*Gambar 5. Produk Jamur Tiram Setelah Dikemas dan Diberi Logo*

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Hasil-hasil yang telah ditemukan akan diuraikan dengan merinci pengaruh dari strategi pemasaran digital dan inovasi desain kemasan terhadap peningkatan daya saing produk jamur tiram di Desa Srikandang. Pembahasan ini juga akan mencakup analisis terhadap efektivitas program yang telah diimplementasikan, serta dampak yang dirasakan oleh mitra usaha dan Masyarakat setempat. Gambar-gambar yang disertakan akan membantu memvisualisasikan proses produksi, pengemasan, serta hasil akhir dari program yang dilakukan.

Hasil penelitian dan wawancara dengan pemilik usaha jamur tiram menunjukkan bahwa usaha "Anwar Jamur" memiliki potensi untuk bersaing di bidangnya dengan cara melakukan:

1. Perbaikan kemasan. Hal ini merupakan komponen penting dalam strategi pemasaran jamur tiram. Kemasan yang menarik dan inovatif dapat meningkatkan persepsi konsumen terhadap kualitas produk serta membantu membedakan produk dari pesaing. Penelitian ini menemukan bahwa kemasan yang saat ini digunakan oleh pemilik usaha “Anwar Jamur” di Desa Srikandang cenderung sederhana dan kurang mencolok. Oleh karena itu, perlu dilakukan perancangan ulang kemasan yang mempertimbangkan aspek estetika dan fungsionalitas. Kemasan yang baik harus melindungi produk jamur tiram dengan baik dan menarik secara visual.
2. Penambahan desain logo. Penambahan desain logo dapat membedakan produk jamur tiram dari pesaingnya. Adanya logo tidak hanya mencerminkan kualitas dan identitas produk yang lebih tinggi tetapi juga meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk. Desain logo yang inovatif mampu membantu menarik perhatian konsumen. Hal ini sangat penting dalam pasar yang kompetitif, di mana keunikan visual dapat membuat produk lebih mudah dikenali dan diingat. Desain logo yang baik harus sesuai dengan nilai produk dan menarik, sehingga konsumen merasa bahwa logo tersebut mencerminkan kualitas dan keandalan produk jamur tiram.
3. Pemasaran. Pemasaran jamur tiram membutuhkan pendekatan yang komprehensif dan fleksibel sesuai dengan tren pasar yang terus berkembang. Saat ini, terdapat berbagai metode pemasaran, baik secara online maupun offline, yang dapat dimanfaatkan. Untuk pemasaran online, menjaga kualitas produk adalah Langkah awal penting. Produk jamur tiram dapat dipromosikan secara efektif melalui berbagai saluran media sosial dan platform digital lainnya. Memanfaatkan strategi pemasaran digital, seperti iklan berbayar, konten kreatif, dan kolaborasi dengan influencer, dapat meningkatkan visibilitas produk dan menjangkau konsumen yang lebih luas.

Selain itu, penting untuk memahami bahwa konsumen saat ini cenderung lebih suka berbelanja secara online. Oleh karena itu, strategi pemasaran yang memanfaatkan platform media sosial seperti Instagram, Facebook, dan Tiktok dapat dioptimalkan untuk menjangkau target. Dengan pendekatan yang tepat, pemasaran online dapat menjadi alat yang kuat untuk mengembangkan usaha jamur tiram dan meningkatkan daya saing di pasar.

Penelitian ini mengungkapkan bahwa pemasaran jamur tiram oleh mitra usaha Anwar Jamur di Desa Srikandang masih menghadapi banyak tantangan, terutama dalam hal pemasaran konvensional dan desain kemasan yang kurang menarik. Melalui penerapan ilmu pengetahuan dan teknologi (ipteks), program ini berhasil mengatasi kendala-kendala tersebut dengan beberapa inovasi kunci. Pertama, Anwar Jamur diperkenalkan dengan desain kemasan baru yang lebih menarik, informatif, dan fungsional, menggunakan teknologi pengemasan modern. Kemasan ini tidak hanya memperbaiki daya tarik visual produk tetapi juga memberikan perlindungan yang lebih baik dan informasi yang jelas kepada konsumen. Kedua, model bisnis baru berbasis digital dikembangkan dengan menggunakan platform jejaring seperti Facebook, Instagram, dan Tiktok yang memungkinkan Anwar Jamur menjangkau pasar yang lebih luas dan beragam.

Hasil dari implementasi ini menunjukkan peningkatan penjualan yang signifikan, sebesar 20% dalam tiga bulan, yang berkontribusi pada peningkatan pendapatan usaha Anwar Jamur. Selain dampak ekonomi yang positif, terjadi juga perubahan sosial dan budaya yang signifikan; Anwar Jamur kini lebih melek digital, aktif menggunakan media sosial untuk berinteraksi dengan konsumen, dan lebih terbuka terhadap inovasi dalam pemasaran. Masyarakat setempat mulai menghargai pentingnya kemasan yang menarik dan pemasaran digital, yang mengubah cara pandang mereka terhadap pemasaran produk lokal. Selama dan setelah pelaksanaan program, Anwar Jamur menunjukkan adaptasi yang baik terhadap teknologi baru, dan terus memanfaatkan platform digital serta desain kemasan yang diperbarui untuk menjaga daya saing produknya di pasar yang lebih

luas. Dampak jangka panjang dari program ini diharapkan dapat memberikan kontribusi signifikan terhadap peningkatan kesejahteraan ekonomi dan sosial masyarakat Desa Srikandang, melalui penguatan daya saing produk jamur tiram dari Anwar Jamur di tingkat nasional

## **PENUTUP**

### **Kesimpulan**

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa usaha jamur tiram "Anwar Jamur" di Desa Srikandang memiliki potensi besar untuk meningkatkan daya saingnya melalui serangkaian langkah strategis yang selaras dengan tujuan pengabdian. Pertama, perbaikan kemasan telah diidentifikasi sebagai komponen kunci dalam strategi pemasaran, di mana kemasan yang lebih menarik dan fungsional dapat meningkatkan persepsi konsumen terhadap kualitas produk serta membedakan produk dari pesaing. Kedua, penambahan dan desain ulang logo terbukti penting untuk menciptakan identitas produk yang kuat, meningkatkan kepercayaan konsumen, dan memudahkan pengenalan produk di pasar yang kompetitif. Ketiga, pendekatan pemasaran yang komprehensif dan adaptif, terutama dengan memanfaatkan media sosial dan platform digital, diperlukan untuk menjangkau konsumen yang lebih luas dan merespon tren belanja online yang berkembang. Temuan ini sejalan dengan tujuan penelitian untuk memperkuat aspek pemasaran dan branding "Anwar Jamur", sehingga memungkinkan usaha ini untuk bersaing di pasar dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

## **BIBLIOGRAFI**

Agustina, Sri, Alia Badra Pitaloka, dan Marta Pramudita. "Pengembangan Inovasi Pangan Lokal Pada Pembuatan Tepung Jamur Tiram di Kelompok Tani Hutan Mekar Hasanah Lebak-Banten." Fakultas Teknik UNILA, 2021.

- Ahmad, Alifian Rizzalul, Nur Hafid Fernani, dan Mukhammad Khoirul Anwar. "Pengembangan Usaha melalui Inovasi Kemasan Produk Jamur Tiram di Desa Kertonegoro Kecamatan Jenggawah." *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 4, no. 2 (2023): 1863–65.
- Astria, Dela, dan Mei Santi. "Pemanfaatan Aplikasi Whatsapp Bisnis dalam Strategi Pemasaran Online untuk Meningkatkan Jumlah Penjualan." *EKSYAR: Jurnal Ekonomi Syari'ah & Bisnis Islam* 8, no. 2 (2021): 246–70.
- Fetricia, Titania. "Upaya Petani Jamur Tiram Putih sebagai Alternatif Usaha dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Kecamatan Sako Kota Palembang." *Jurnal Al-Tatwir* 10, no. 1 (2023): 71–84.
- Kurniawati, Adelya Desi. *Pengembangan Produk Pangan: Rancangan Penelitian dan Aplikasinya*. Malang: Universitas Brawijaya Press, 2023.
- Martan, Sumartan, Oslan Jumadi, Nur Rahmah Wahyuddin, dan Nur Anny Suryaningsih. "Pemberdayaan Kelompok Budidaya Jamur Tiram Putih (*Pleurotus ostreatus*) melalui Penerapan Teknologi dan Inovasi dalam Peningkatan Produksi, Diversifikasi Produk, Branding Produk, dan Pemanfaatan Limbah." *MALLOMO: Journal of Community Service* 4, no. 1 (2023): 203–17.
- Mutiadi, Ami Zaka. "Peran Home Industry Pala dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat ditengah Pandemi Covid-19 Ditinjau dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi di Kecamatan Meukek Kabupaten Aceh Selatan)." UIN Ar-Raniry, 2022.
- Nugraha, Angga, Ergun Alfauzi, Muhamad Yuda Noor Akbari, Ii Sujai, dan Irfan Nursetiawan. "Pemberdayaan Masyarakat Melalui Budidaya Jamur Tiram Berbasis Digital Marketing di Desa Imbanagara." *Inovasi Sosial: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 1, no. 3 (2024): 9–18.
- Pavlík, Martin, dan Daniel Halaj. "Production and Investment Evaluation of Oyster Mushroom Cultivation on the Waste Dendromass: a Case Study on Aspen Wood in Slovakia." *Scandinavian Journal of Forest Research* 34, no. 4

- (19 Mei 2019): 313–18. <https://doi.org/10.1080/02827581.2019.1584639>.
- Pekerti, Luh Gede Putri Kusuma. “Menelisik Strategi Daya Saing dan Ketahanan Usaha di Tengah Maraknya Toko Modern.” *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis* 7, no. 2 (2022): 157–66.
- Sifwah, Mudrika Aqillah, Zidna Zaena Nikhal, Anggi Puspita Dewi, Neuneu Nurcahyani, dan Ratna Nur Latifah. “Penerapan Digital Marketing sebagai Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM.” *MANTAP: Journal of Management Accounting, Tax and Production* 2, no. 1 (2024): 109–18.
- Sitasari, Novendawati Wahyu. “Mengenal Analisa Konten dan Analisa Tematik dalam Penelitian Kualitatif.” Dalam *Forum Ilmiah*, 19:77–84, 2022.
- Tukimun, Tukimun. “Pembangunan Kumbung dalam Upaya Pengembangan Usaha Budidaya Jamur Tiram di Desa Sukomulyo Penajam Paser Utara.” *Jurnal Pengabdian Masyarakat Lamin* 3, no. 1 (2024): 44–55.