

## Penjangkitan Strategi Kewirausahaan Go Digital pada Pelaku Usaha Mikro Jamur Tiram di Bondowoso

Belia Selva Wulan Septyana<sup>1)</sup>, Yudha Nurdian<sup>2)</sup>

<sup>1)</sup> Fakultas Pertanian, Universitas Jember

<sup>2)</sup> Fakultas Kedokteran, Universitas Jember

yudhanurdian78@gmail.com

**ABSTRAK:** Pada masa pandemi 2021 penyebaran Covid-19 mengalami peningkatan sehingga diberlakukannya pula PPKM yang mengharuskan segala aktivitas diluar rumah dihentikan sementara, hal tersebut tentu sangat mengganggu pada perekonomian baik dari segi bisnis maupun keuangan keluarga. Salah satu bisnis yang masih tetap bertahan pada masa pandemi yakni UMKM. Desa Cindogo memiliki pekerjaan sebagai buruh tani, pemilik warung makan, dan toko klontong, serta beberapa usaha kecil lainnya. Ternyata diketahui pada Desa Cindogo juga terdapat UMKM Jamur Tiram pada Desa Cindogo dimana telah beroperasi selama kurang lebih tujuh tahun akan tetapi sistem penjualan yang diterapkan masih tradisional dan kurang mengikuti perkembangan digital, maka dari itu untuk memajukan perekonomian UMKM Jamur Tiram tersebut terutama di masa pandemi ini maka dilakukan beberapa program kerja KKN yakni, penambahan nilai produk, penjualan secara online, digitalisasi transaksi, dan pembukuan laporan keuangan dengan bantuan excell. Hal tersebut dilakukan supaya dapat menjadi inspirasi bagi para pemilik usaha lainnya di Desa Cindogo.

**Kata kunci:** Covid-19, Jamur Tiram, Pemasaran, Digital

**ABSTRACT:** During the 2021 pandemic, the spread of Covid-19 has increased so that PPKM is also implemented which requires all activities outside the home to be temporarily suspended, this is certainly very disturbing to the economy both in terms of business and family finances. One of the businesses that still survives during the pandemic is MSMEs. Cindogo Village community has jobs as farm laborers, owners of food stalls, and grocery stores. It turns out that it is known that in Cindogo Village there are also Oyster Mushroom SMEs in Cindogo Village which have been operating for approximately seven years but the sales system applied is still traditional and does not follow digital developments, therefore to advance the Oyster Mushroom UMKM economy, especially during this pandemic. Then several KKN work programs were carried out, namely, adding product value, online sales, digitizing transactions, and accounting for financial reports with the help of excel. This is done so that it can be an inspiration for other business owners in Cindogo Village.

**Keywords:** Covid-19, Oyster Mushroom, Marketing, Digital

### PENDAHULUAN

*Coronavirus Disease 2019* atau dikenal Covid-19 yang menyebar ke berbagai negara salah satunya pada negara Indonesia yang saat ini sedang mengalami kondisi krisis terlebih dengan adanya PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat). Krisis pandemi ini menyebabkan terubahnya pola kehidupan masyarakat. Salah satunya yakni melakukan pekerjaan dari rumah (*working from home/WFH*), dan juga menjaga jarak

dengan orang lain apabila sedang diluar rumah. Hal ini berdampak terhadap pola kehidupan masyarakat yang berubah, terlebih sangat menonjol pada adanya pelaksanaan suatu kegiatan secara online ataupun daring. Akan tetapi keadaan tersebut juga tidak dapat dijadikan alasan untuk menghentikan kebiasaan masyarakat seperti sebelumnya, yakni bekerja dan bersosialisasi sesama (Nurdian, Y., dan Muh. Syahril, 2020).

Salah satu cara yang dapat diterapkan serta disarankan oleh berbagai tenaga kesehatan untuk menjaga diri supaya tidak terpapar Covid-19 yakni dengan mengkonsumsi berbagai macam makanan sehat dan bergizi, seperti yang telah diketahui secara umum sumber pangan dengan kandungan gizi tinggi dapat ditemukan pada buah dan sayuran serta hasil hewani seperti daging, telur dan susu. Salah satu tanaman yang diketahui memiliki kandungan gizi banyak dan diminati oleh masyarakat baik dari kalangan dewasa hingga anak-anak yakni Jamur Tiram. Jamur tiram varietas putih (*Pleurotus ostreatus*) juga diketahui mengandung gizi baik seperti kandungan lemak, protein, karbohidrat dan berbagai aneka asam amino yang mudah dicerna oleh tubuh, maka dari itu kegiatan budidaya jamur tiram di Indonesia akan sangat berpengaruh untuk meningkatkan ekonomi masyarakat karena harganya yang cukup tinggi dan untuk pemenuhan gizi keluarga, selain itu karena jamur tiram memiliki rasa yang lezat serta mudah dikelola menjadi beberapa jenis produk pangan maka akan sangat tepat apabila dijadikan salah satu bahan baku pengembangan usaha dalam bidang pangan dan diperkirakan dapat meningkatkan perekonomian. Nutrisi yang terkandung pada jamur tiram jauh lebih tinggi apabila dibandingkan dengan jenis jamur kayu lainnya. Kandungan tersebut termasuk pada 18 jenis asam amino, diantaranya yakni seperti tyrosin, treonin, arginin, dan asam glutamat serta jamur tiram juga mengandung protein nabati, vitamin cukup tinggi dan juga tidak mengandung kolesterol (Taufik, dkk, 2019).

Kabupaten Bondowoso merupakan salah satu daerah yang pada bulan juli sepat menjadi area zona hitam dimana tingkat penyebaran Covid-19 meningkat drastis, namun Kabupaten Bondowoso juga diketahui sebagai salah satu kabupaten kecil dengan potensi sumberdaya lahan dan sektor tanaman pertanian yang cukup beragam serta menjadi salah satu kawasan sasaran pengembangan agroindustri pertanian, hal tersebut juga dikarenakan oleh kondisi klimatologi Kabupaten Bondowoso memiliki suhu udara yang sejuk yakni berkisar 20,40C – 25,90C serta letaknya berada diantara pegunungan, disertai curah hujan rata-rata sebesar 6.475mm/tahun yang biasa terjadi pada bulan Juni, sedangkan musim kemarau biasa terjadi pada bulan Juni sampai bulan Oktober.

Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso sebagai salah satu desa dengan luas daerah yang lumayan kecil namun dapat dikatakan padat penduduknya, rata-rata masyarakat Desa Cindogo memiliki pekerjaan sebagai buruh tani serta beberapa usaha kecil lainnya, ada pula salah satu usaha yang menjadi ciri khas Desa Cindogo yakni kerajinan kuningan akan tetapi sangat minim yang memiliki usaha tersebut karena juga membutuhkan modal besar, namun juga sudah ada yang mulai untuk mencoba membuka toko klontong, warung makan yang menjual nasi, bakso, mie ayam, dan rujak, serta pedagang gorengan, akan tetapi pendapatan yang diterima dari pekerjaan tersebut dapat dikatakan belum mampu untuk mengangkat kondisi kehidupan rumah tangga menjadi lebih sejahtera.

## **PERMASALAHAN**

Kawasan Kabupaten Bondowoso terutama di Desa Cindogo termasuk cocok untuk

---

menjadi lokasi budidaya jamur tiram versi putih dan dipastikan dapat mendukung proses perkembangan dengan baik, serta akan cocok menjadi usaha masyarakat Bondowoso karena budidaya jamur tiram termasuk dalam usaha dengan modal cukup rendah akan tetapi harga jual jamur tiram sendiri dapat terus ditigkatkan atau termasuk dalam tingkat perekonomian tinggi, maka dari itu usaha budidaya jamur tiram akan dapat menjadi solusi untuk peningkatan ekonomi masyarakat dan daerah di Kabupaten Bondowoso. Maka dalam program KKN BTV3 UNEJ kali ini penulis berencana akan mengambil sasaran UMKM Jamur Tiram di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso untuk membantu pengembangan usaha dalam pemberian nilai tambah produk dan menjadi usaha yang lebih melek digital.

## **METODE PELAKSANAAN**

Penyusunan laporan artikel ini juga berdasarkan pada kegiatan Kuliah Kerja Nyata atau KKN BTV3 UNEJ yang dilakukan mulai dari tanggal 11 Agustus 2021 hingga tanggal 09 September 2021, berlokasi di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso, dengan UMKM Jamur Tiram sebagai sasaran dimana sudah tujuh tahun berdiri akan tetapi masih memasarkan secara tradisional, semua bentuk kegiatan yang dilakukan juga selalu mematuhi protokol kesehatan yang diberlakukan oleh pemerintah yakni menggunakan 6M. Metode yang digunakan pada kegiatan Kuliah Kerja Nyata *Back to Village* (KKN BTV3 UNEJ) ini yaitu *Participatory Rural Appraisal* (PRS) dimana metode ini merupakan cara meneliti suatu fenomena dengan melibatkan peran masyarakat didalamnya baik akan membantu untuk menganalisa dan mnegembangkan ilmu pengetahuan selama penelitian dalam kehidupannya, dimana dalam metode ini maka akan terdapat interaksi aktif untuk saling mendapatkan informasi yakni antara mahasiswa terlibat KKN dengan pelaku usaha yang menjadi sasaran. Metode ini juga akan membuat pelaku UMKM akan berperan aktif juga dalam setiap pengambilan keputusan atau memberikan persetujuan untuk proses mengembangkan UMKM di masa *pandemic*. (Emiliasari dan Kosmajadi: 2020).

## **PELAKSANAAN**

Pelaksanaan program KKN BTV3 UNEJ tersebut dapat diketahui terdapat beberapa rancangan atau jadwal kegiatan yang dilakukan untuk mewujudkan susunan 9 poin BMC seperti yang telah dilampirkan, kegiatan tersebut yakni seperti berikut:

1. Minggu pertama, yang dilakukan yakni observasi terhadap sasaran UMKM Jamur Tiram di Desa Cindogo, wawancara tersebut dilakukan semata untuk dapat mengenali lebih dalam lagi terkait sasaran kemudian akan dicocokkan dengan program KKN yang hendak diberikan oleh penulis, serta memahami pula terkait kegiatan usaha yang telah biasa diterapkan sebelumnya dan juga menyampaikan terkait beberapa tambahan kegiattan demi saling menjaga kesehatan semua pelaku.
2. Minggu kedua, penulis mulai melakukan pemberian arahan terkait program kegiatan KKN yang telah disusun sebelumnya, karena jamur tiram dalam UMKM tersebut dijual secara langsung (mentahan) maka inovasi yang diberikan penulis menjadi suatu alternatif tambahan penjualan atau tambahan pendapatan adalah mengubah atau membantu pemilik usaha Jamur Tiram untuk menambah produk jual yakni bukan hanya dijual mentahan saja akan tetapi juga mengolahnya menjadi krispi (jamur tiram krispi), tentunya sebelumnya penulis juga memberitahukan tambahan



- modal yang diperlukan untuk bahan baku.
3. Minggu ketiga, yaitu penulis memulai dengan memberitahukan cara mendaftarkan QRIS terlebih dahulu untuk mengangkat UMKM Jamur Tiram menjadi go digital *marketing*, dengan mendaftar QRIS maka output yang didapat yaitu UMKM Jamur Tiram memiliki barcode pembayaran sendiri sehingga untuk uang pembelian akan langsung masuk kedalam rekening pemilik usaha, hal ini juga dapat membantu mencegah penularan virus covid-19, yang mana pada umumnya virus dapat ditularkan melalui transaksi manual, dengan adanya QRIS barcode pembayaran maka konsumen nantinya hanya *scan barcode* usaha jamur tersebut dan dapat membayar menggunakan *m-banking* atau aplikasi uang digital lainnya serta uang tersebut akan langsung masuk pada rekening pemilik usaha. Pembuatan QRIS menggunakan bantuan jasa dari pihak *LinkAja!* di Bondowoso yang mana pada umumnya proses pendaftaran hingga mendapatkan barcode usaha yakni sekitar 4-5 hari setelah pengajuan berkas usaha.
  4. Minggu keempat, penulis mulai akan membuat akun sosial media untuk UMKM Jamur Tiram promosi serta memasarkan produknya secara online, juga akan membantu pemilik usaha mendaftar pada *e-commerce* sehingga produk olahan dapat dijual dengan jangkauan pasar yang lebih luas, dan yang terakhir dalam program saya yaitu akan mengajarkan cara mencatat laporan keuangan menggunakan digital teknologi, karena pada masa pandemi seperti ini akan sangat penting untuk suatu UMKM memiliki catatan kelola modal dan pengeluaran karena hal tersebut dapat membantu usaha terhindar dari kemungkinan memiliki hutang usaha. Seluruh program kerja yang saya susun tersebut dengan harapan menjadi salah satu jalan yang membantu kemajuan UMKM di masa pandemi Covid-19.



Gambar 1. Bisnis Model Canvas Pengembangan UMKM Jamur Tiram

## HASIL DAN LUARAN

Berdasarkan penjelasan latar belakang dan metodologi yang telah disusun oleh penulis maka berikut merupakan hasil yang dipaparkan oleh penulis selama pengerjaan

program KKN BTV3 UNEJ di Desa Cindogo Kecamatan Tapan Kabupaten Bondowoso dengan sasaran UMKM Jamur Tiram,

### **Persiapan Administrasi dan Survei Lokasi**

Pada awal mula persiapan Kuliah Kerja Nyata BTV3 maka terdapat beberapa administrasi yang harus dilengkapi oleh mahasiswa yang hendak melaksanakan, berkas administrasi tersebut yakni surat pernyataan mahasiswa yang bersangkutan, surat izin orang tua mahasiswa, surat izin kantor desa, serta surat keterangan sehat atau tidak sedang terpapar Covid-19. Setelah semua berkas diurus kemudian mahasiswa bersangkutan akan mengunggah pada laman *sd.unej.ac.id* tentunya dalam mempersiapkan berkas tersebut mahasiswa juga telah disarankan untuk berkonsultasi dengan DPL atau Dosen Pendamping Lapangan apabila terdapat kendala. Selanjutnya yakni kegiatan survei lokasi sasaran yang dilakukan sebelum mengikuti upacara penerjunan Mahasiswa KKN *Back To Village 3* pada tanggal 11 Agustus 2021. Hasil survey lokasi yang didapat yaitu usaha yang telah dijalankan selama tujuh tahun tersebut ternyata selama ini masih memasarkan secara tradisional biasanya rantai pasok hanya pada para pedagang di pasar tradisional, kemudian hasil panen olahan jamur tiram juga biasa dijual secara mentah atau langsung, untuk konsumen akhir pada UMKM Jamur Tiram tersebut yakni masyarakat sekitar di Desa Cindogo, kemudian diketahui pula bahwa selama pandemi berlangsung UMKM Jamur Tiram tersebut sempat melakukan obral harga karena jumlah pembeli yang menurun. Kegiatan wawancara dengan sasaran dilaksanakan pada tanggal 12 Agustus 2021 setelah upacara penerjunan KKN BTV3 UNEJ 2021, bukti kegiatan dapat dilihat pada gambar 2.



**Gambar 2.** Wawancara dengan pemilik UMKM Jamur Tiram

### **Pelaksanaan Program Kerja**

Karena terdapat empat program yang penulis susun yakni selaku dari salah satu mahasiswa Universitas Jember pelaksana Kuliah Kerja Nyata *Back To Village 3* maka dalam pembahasan ini akan diuraikan secara runtuk, 4 program tersebut sebagai berikut:

#### **1. Pemberian inovasi produk Jamur Tiram menjadi krispi**

Pendampingan pembuatan Jamur Tiram krispi mulai dari pengolahan hingga pengemasan dilakukan selama kurang lebih satu minggu pada minggu kedua mahasiswa KKN BTV3, terdapat beberapa bumbu rempah yang digunakan dengan dihaluskan kemudian diberi air sedikit, kemudian terdapat pula tepung terigu dan beras supaya

produk bisa tahan lama. Awalnya jamur tiram akan dibelah menjadi lebih tipis bagiannya kemudian dicelupkan pada bumbu dan ditaburi tepung serta siap digoreng dua kali hal ini sebagai upaya mengurangi kadar air pada jamur. Kebetulan dahulu pemilik usaha Jamur Tiram pernah memiliki usaha kripik singkong sehingga peralatan untuk mengemas jamur krispi seperti *stand* plastik dan spinner serta pengpressan didapatkan secara mudah dan hal tersebut juga membantu penekanan modal yang digunakan pemilik usaha UMKM Jamur Tiram.



**Gambar 3.** Dokumentasi Proses Pembuatan Jamur Tiram Krispi

Selain membuat produk olahan yang memiliki nilai tambah yakni jamur krispi maka penulis juga membuat design logo kemasan serta tidak lupa mencantumkan logo Universitas Jember juga bersama nama angka kelompok KKN, hal tersebut untuk menjadi kenangan juga pada pemilik UMKM bahwa pernah dilakukannya program KKN pada usahanya di desa Cindogo tersebut, untuk produk jamur tiram krispi tersebut maka akan dijual dengan harga Rp10.000 setiap satu kemasan, berikut merupakan bukti dokumentasi terkait produk jamur krispi yang telah di olah dan dikemas bersamaan dengan logo produk pada gambar 4.

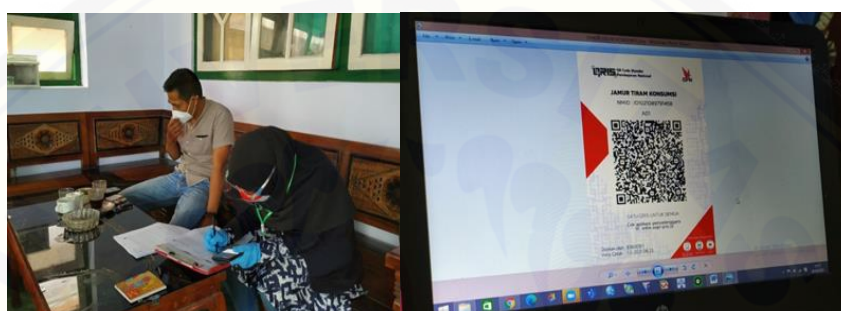


**Gambar 4.** Bentuk Kemasan Produk jamur Krispi



## 2. Pendaftaran QRIS UMKM Jamur Tiram

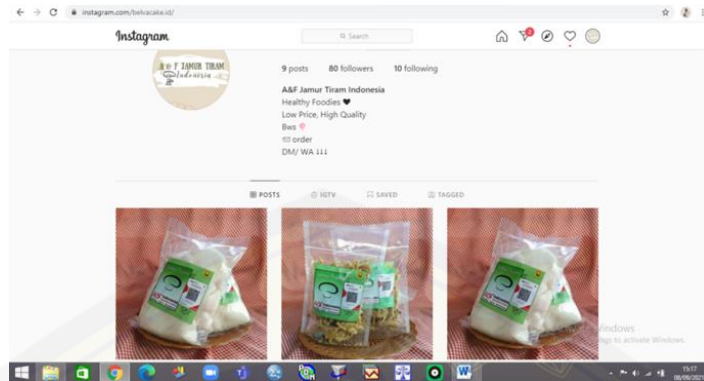
Penulis pada program KKN BTV3 UNEJ 2021 juga menjadwalkan untuk membantu sasaranyakni UMKM Jamur Tiram supaya dapat memiliki barcode pembayaran atau sering kita kenal dengan istilah QRIS, hal tersebut dikarenakan apabila telah memiliki QRIS maka produk usaha bisa dengan mudah didaftrkan penjualan melalui swalayan atau *market* seperti *alfamart*. Maka dari itu dalam program KKN ini penulis menggandeng pihak *LinkAja!* di daerah Bondowoso untuk mendaftarkan dan membuat QR Code UMKM Jamur Tiram Cindogo, selain itu dengan adanya QRIS maka transaksi bisa dilaksanakan secara *cashless* dimana tidak ada kontak langsung antara penjual dan pembeli dan hal tersebut bisa juga menjadi cara pencegahan penularan Covid-19. Berikut merupakan dokumentasi bukti kegiatan pada gambar 5.



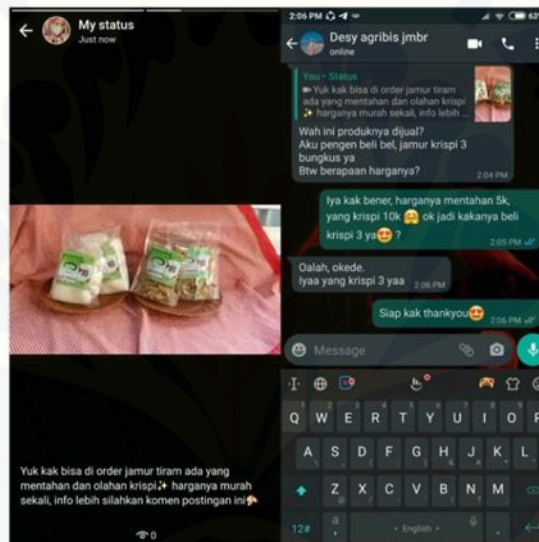
Gambar 5. Proses Pendaftaran QRIS pada LinkAja! dan Barcode UMKM

## 3. Penjualan secara online

Menurut Wahyuni dan Nurdian (2020), pemasaran secara digital sangat dapat membantu untuk pengembangan terhadap usaha mikro kecil menengah karena pada saat ini melek digital bagaikan suatu *trend* di lingkungan masyarakat. Terkait program kerja yang telah penulis susun sebelumnya maka penulis juga akan membantu dalam bidang pemasaran UMKM Jamur Tiram di Desa Cindogo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso supaya dapat lebih efektif efisien serta bonusnya yakni pangsa pasar yang akan lebih meluas, pemasaran yang dimaksud dalam program KKN yaitu menjualkan produk yang telah diberi logo produk secara *online*, karena hal tersebut selain menghemat waktu juga akan dapat menjadi penambahan masukan bagi pemilik usaha karena rantai pasok yang semakin pendek serta pemilik usaha juga dapat mengontroll terhadap perkembangan usahanya. Adapun media sosial yang dipilih oleh penulis untuk membuatkan akun pemilik usaha jamur tiram yakni yakni *instagram* dan *whatsapp* yang dapat digunakan untuk promosi produk dengan unggah gambar produk di media sosial tersebut, kemudian berikut adalah dokumentasi pelaksanaan kegiatan pada gambar 6 dan 7.



Gambar 6. Akun Instagram Penjualan Jamur Tiram



Gambar 7. Bukti Efektivitas Penjualan Secara Online

#### 4. Pencatatan laporan keuangan dengan *excell*

Program kerja terakhir yang penulis terapkan dalam pelaksanaan KKN BTV3 UNEJ 2021 pada sasaran UMKM Jamur Tiram yakni mengajak beralih dalam hal pencatatan laporan keuangan yang mana awalnya hanya dicatata pada kertas dan sangat rawan kehilangan file manual tersebut maka inisiatif penulis mengajarkan dengan menggunakan *excell*, jadi penulis akan membuat terlebih dahulu laporan dalam bulan Agustus kemudian mensosialisasikan dan mengajarkannya pada pemilik usaha supaya dapat menerapkannya untuk bulan selanjutnya. Berikut merupakan gambaran catatan keuangan jamur tiram selama satu bulan pada gambar 8.



BIAYA PRODUKSI JAMUR TIRAM				
No.	Nama Bahan	Sisaan (unit)	Harga Sisaan	Total
1	Sapo baker	5 bat	Rp3.000	Rp15.000
2	Serbuk kayu	1 kar	Rp100.000	Rp100.000
3	plastik	4 roll	Rp5.000	Rp20.000
4	labu jamur	2 kartong	Rp15.000	Rp30.000
5	tenaga kerja	3 org	Rp450.000	Rp1.350.000
TOTAL BIAYA				Rp1.580.000

BIAYA PRODUKSI JAMUR TIRAM CROSPY				
No.	Bumbu Balado	Sisaan (unit)	Harga Sisaan	Total
1	Tepung Beras	500 gram	Rp3.250	Rp3.250
2	Tepung Terigu	500 gram	Rp3.250	Rp3.250
3	Minyak Goreng	400ml	Rp15.000	Rp15.000
4	Manako	4 bungkus	Rp500	Rp2.000
5	Garam	1 bungkus	Rp2.000	Rp2.000
6	Micin	1 bungkus	Rp2.000	Rp2.000
7	Bumbu Balado	2 bungkus	Rp5.000	Rp10.000
8	Standing pouch	50 pcs	Rp200	Rp10.000
9	Stiker	50 biji	Rp173	Rp8.650
TOTAL BIAYA				Rp60.150

Gambar 8. Microsoft Excell Laporan Keuangan Jamur Tiram Bulan Agustus

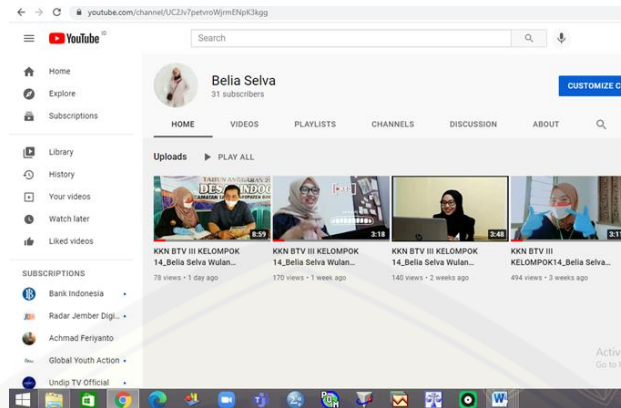
**Pemenuhan Kebutuhan Publikasi**

Kegiatan Kuliah Kerja Nyata *Back To Village 3* juga memberikan arahan kepada para mahasiswa yang mengikuti KKN BTV3 untuk mengunggah susunan berita terkait program KKN BTV3 yang telah disusun oleh setiap mahasiswa bersangkutan dengan sasaran membangun didaerah masing-masing supaya dapat di unggah pada portal berita baik yang bersifat lokal maupun nasional, maka dari itu penulis mencoba untuk memenuhi perintah tersebut dengan menyusun beberapa redaksi berita terkait program KKN BTV3 yang membantu UMKM Jamur Tiram supaya lebih berkembang dan go digital, dalam hal tersebut penulis mengunggah pada empat link portal berita media yakni cakrawala nasional, indonesiana sebanyak dua kali dan kompasiana, untuk bukti pelaksanaan berita media tersebut dapat dilihat pada gambar 9.



Gambar 9. Bukti Unggahan Berita Media Program KKN BTV3

Publikasi terkait kegiatan Kuliah Kerja Nyata *Back To Village 3* tidak hanya melalui bukti tulisan dan foto akan tetapi juga melali unggahan video youtube yang dilakukan rutin setiap satu minggu sekali, jadi kegiatan berturut-turut membuat sebanyak 4 video mingguan yang dikemas semenarik mungkin, berikut bukti pelaksanaan unggah video youtube pada gambar 10.



Gambar 10. Bukti Upload Video Mingguan Pada Youtube

### Pelaksanaan Kelas KKN

Pemenuhan tugas KKN BTV3 UNEJ yakni juga mewajibkan mahasiswa yang bersangkutan untuk membuat kelas KKN baik dilaksanakan secara *online* maupun secara *offline* dalam laporan artikel penulis akan menjabarkan bahwa telah melaksanakan kelas KKN sebanyak lima kali yang dilakukan secara online semua karena mengingat saat ini sedang masa pandemi Covid-19, jadi untuk mencegah adanya penularan virus maka kelas dilaksanakan menggunakan *zoom meeting*, berikut merupakan bukti pelaksanaan kelas yang telah dilakukan pada minggu kedua KKN dan juga pada minggu ketiga KKN BTV3 UNEJ 2021 pada gambar 11 dan 12.



Gambar 11. Poster Kelas KKN BTV3 UNEJ 2021



**Gambar 12.** Salah Satu Bukti Pelaksanaan Kelas KKN

## KESIMPULAN

Kegiatan KKN BTV3 UNEJ dalam susunan laporan artikel ini yakni dapat diketahui bahwa pendampingan yang dilakukan oleh mahasiswa Universitas Jember terutama penulis selama kurang lebih dalam 35 hari adalah bahwa UMKM Jamur Tiram di Desa Cindogo ternyata mampu untuk mengikuti perkembangan zaman, hal tersebut terlihat dari pemilik usaha jamur tiram yang dengan mudah dapat menerima pelatihan pembuatan krispi jamur dan menerima untuk didaftarkan QRIS untuk cara transaksi yang lebih maju, serta juga paham saat penulis ajarkan menjual secara online juga membuat laporan keuangan pada excell. Adapun saran yang dapat penulis sampaikan pada laporan artikel ini yaitu terkait fasilitas selama KKN BTV berlangsung yakni pada pembeian jaket KKN dari pihak LP2M supaya dapat lebih dipersiapkan lebih awal sebelum mulai kegiatan penerjunan KKN BTV3 UNEJ. Hal ini bertujuan supaya mahasiswa dapat menggunakan atribut lengkap dari awal mulai KKN BTV3 hingga akhir KKN secara seragam, sehingga mahasiswa KKN juga dapat lebih fokus dalam melaksanakan programnya di daerah masing-masing. Namun secara keseluruhan persiapan KKN BTV3 UNEJ sudah sangatlah bagus serta persiapan dari pihak LP2M maupun seluruh DPL yang sangat matang serta siap membantu.

## DAFTAR PUSTAKA

- Emiliasari, R. N., dan Kosmajadi E. 2020. Pendampingan Penerapan Manajemen Pemasaran Produk Home Industri Desa Cikadu. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 106-115.
- Nurdian, Y., Muhammad S.I. 2020. Upaya Mahasiswa KKN UNEJ Back To Village 2 Grup 4 Mitigasi Dampak Pandemi dengan Mentoring Pemasaran Digital Pada Pelaku Usaha Ultramikro Kripik Tempe. *Universitas Jember: Jember*.
- Rosmadi, RLM., dan Jefry R. 2018. Peran Media Sosial Dalam Mendukung Pemasaran Produk Organisasi Bisnis. *Ikraith Ekonomika*, 1(2), 25-30.
- Saputri, Y.S. 2012. Studi Pemasaran Wortel (*Daucus Carota L.*) di Desa Citeko Kecamatan Cisarua Kabupaten Bogor Jawa Barat. *Epp*, 9(1), 30-34.



- Taufik, H., Zulfarina, Evi S., Yustina, Riki AP. 2019. Budidaya Jamur Tiram dan Olahannya Untuk Kemandirian Masyarakat Desa. *Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(3), 358-370.
- Tsalitsa, Arni. 2019. Usaha Pengolahan Program Institut Pertanian Bogor Laporan Tugas Akhir Perencanaan Bisnis Pengolahan Keripik Wortel “*Healthy Kriptel*”. Sekolah Vokasi, Program Studi Agribisnis: Institut Pertanian Bogor.
- Wahyuni, R. E. dan Nurdian, Y. 2020. Pemberdayaan Usaha Mikro Minuman Jamu Beras Kencur Melalui Pasar Digital di Ranuklindungan, Pasuruan. *Pengabdian Kepada Masyarakat*. 4(2), 19-24.

