

Optimalisasi Lahan Sawit Tidak Produktif Untuk Budidaya Jamur Merang Di Dusun V Merbo Kanan Kabupaten Batubara

Yudha Andriansyah Putra^{1)*}, Hardiansyah Sinaga²⁾, Rini Susanti³⁾, Gustina Siregar⁴⁾,
Ahmad Syafi'i⁵⁾, Lena Afrilia⁶⁾

Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
*Penulis Korespondensi: yudhaandriansyah@umsu.ac.id

Abstract

Many oil palm plantations are experiencing declining productivity due to aging plants or suboptimal management. This unproductive oil palm plantation presents a challenge for farmers as it impacts their declining income. Therefore, innovative strategies are needed to optimize the utilization of this land to continue to provide economic benefits. Partner problems are conditions or situations faced by partners that hinder their ability to achieve business or operational goals effectively. Through the partnership program, the development of straw mushroom cultivation at Alesha Mushrooms, it can be seen that the scope of the problem is increasing production based on standardized mushroom houses, better cultivation, packaging that maintains product durability, and market reach through digital marketing. The methods and stages in implementing technology to straw mushroom farmers include Socialization to partners, Training for partners related to mushroom construction and cultivation techniques, and the creation of digital marketing to increase market reach and packaging training. The sustainability of community service activities includes regular monitoring of partner locations and reviewing partner progress in continuing the program. The results of this training, partners are able to apply cultivation techniques better with the material presented marked by an increase in production from 380 kg to 600 kg, an increase of 63%. This is evident in the selection of planting media, seeds, and fermentation processes, which are all excellent and meet established standards. During product packaging, the team provided practical examples of the packaging process using a vacuum sealer and measured shelf life. The results achieved by the product lasted from 2 days to 4 days. In the digital marketing process, the team educated the importance of expanding market reach through digital marketing. Therefore, the team has prepared a sample website ready for partners to use. This indicator is the achievement of a website that can be used directly by partners as a platform to expand market reach by name <https://merangalesha.com/dan> Facebook <https://www.facebook.com/jamur.merang.alesha>.

Keyword : Mushroom, Productivity, Optimize

Abstrak

Banyaknya lahan sawit yang mengalami penurunan produktivitas akibat usia tanaman yang sudah tua atau pengelolaan yang kurang optimal. Lahan sawit tidak produktif ini menjadi tantangan tersendiri bagi petani karena berdampak pada menurunnya pendapatan mereka. Oleh karena itu, diperlukan strategi inovatif untuk mengoptimalkan pemanfaatan lahan tersebut agar tetap memberikan manfaat ekonomi. Permasalahan mitra adalah kondisi atau situasi yang dihadapi oleh mitra kerja yang menghambat kemampuan mereka untuk mencapai tujuan usaha atau operasional secara efektif. Melalui program kemitraan, pengembangan Budidaya jamur merang di Jamur merang Alesha maka dapat dilihat bahwa ruang lingkup permasalahan yaitu peningkatan produksi berbasis standarisasi kumbung, budidaya yang lebih baik, packaging yang menjaga daya tahan produk dan jangkauan pasar melalui pemasaran

secara digital. Adapun metode dan tahapan dalam penerapan teknologi kepada petani budidaya jamur merang mulai dari, Sosialisasi ke mitra, Pelatihan kepada mitra berkaitan dengan pembuatan kumbung dan teknik budidaya dan pembuatan digital marketing dalam meningkatkan jangkauan pasar dan eplatihan packaging. Keberlanjutan kegiatan pengabdian berupa monitoring secara berkala ke lokasi mitra dan meninjau progres mitra dalam melanjutkan program. Hasil pelatihan ini, mitra mampu menerapkan Teknik budidaya secara lebih baik dengan materi yang disampaikan ditandai dengan meningkat produksi dari 380 kg menjadi 600 Kg meningkat sebanyak 63% . Hal ini terlihat pada proses pemilihan media tanam, bibit dan proses fermentasi sudah sangat baik dan sesuai dengan standart yang diberikan. Pada kegiatan packing produk, tim memberikan contoh praktik proses pengemasan dengan menggunakan vacuum sealer dan mengukur daya simpan, hasil yang dicapai produk bertahaan dari sebelumnya 2 hari menjadi 4 hari. Proses digital marketing, tim melakukan edukasi betapa penting memperluas jangkauan pasar melalui digital marketing, maka dari itu tim telah mempersiapkan contoh website yang siap dipakai oleh mitra. Indikatornya, tercapai nya website yang bisa dipakai langsung oleh mitra sebagai wadah memperluas jangkauan pasar dengan nama <https://merangalesha.com> dan Facebook <https://www.facebook.com/jamur.merang.alesha>.

Kata kunci : Jamur, Produktivitas, Optimalisasi

PENDAHULUAN

Kondisi eksisting mitra saat ini telah melakukan budidaya jamur merang dengan kumbung atau rumah jamur yang sederhana dan sistem budidaya yang belum didukung teknologi budidaya yang tepat, sehingga kualitas dan kuantitas produksi masih belum optimal. Jumlah produksi saat ini mencapai 380 kg hingga 450 kg per satu siklus produksi dengan luas kumbung 4m x 6m masih belum mencapai produksi ideal yaitu 20 kg sampai 30 kg per 1 meter persegi kumbung. Berdasarkan informasi, bahwa selama ini mitra hanya mampu menjual produk sesuai dengan jumlah produksi yang dihasilkan yang mengaikabatkan siklus penjualan yang konstan/tetap, sementara permintaan mampu mencapai 500-700 kg per siklus produksi, sehingga dari hal tersebut perlu adanya perbaikan kapasitas kumbung agar mendapatkan hasil yang maksimal. Berikut ini adalah gambar kondisi eksisting:



Gambar 1. Kumbung jamur yang kurang standart



Gambar 2. Produksi dan kemasan Jamur Merang

Berdasarkan gambar diatas menunjukkan bahwa mitra sasaran sudah memiliki kumbung tetapi belum terstandar dan produksi dan kemasan yang masih sederhana. Selanjutnya, dalam kondisi eksistingnya, mitra memiliki kendala dalam masalah operasional. Menurut ketua mitra, budidaya jamur merang yang dihadapi juga masih belajar secara mandiri dengan pengetahuan seadanya saja, dan belum adanya pelatihan dari pemerintah terkait.

Mitra juga mengalami kendala dalam system kemasan yang baik mengingat daya tahan jamur hanya mampu bertahan selama 3 hari dalam suhu ruangan sehingga mereka perlu adanya pengetahuan mengenai proses kemasan seperti apa yang bisa memperlama masa penyimpanan Ketika pasca panen. Selain itu, menurut ketua mitra jangkauan pasar juga masih lokal melalui pemasaran langsung (*direct selling*) saja mereka mengharapkan adanya system pemasaran secara online agar jangkauan pasar lebih luas.

Permasalahan mitra adalah kondisi atau situasi yang dihadapi oleh mitra kerja yang menghambat kemampuan mereka untuk mencapai tujuan usaha atau operasional secara efektif. Permasalahan ini dapat mencakup berbagai aspek, seperti:

1. Peningkatan level keberdayaan mitra dalam Aspek Produksi yaitu
 - a) Peningkatan Kualitas dan Kuantitas Produksi,
 - b) Teknik Budidaya yang Belum Optimal.
 - c) Minimnya Infrastruktur Pendukung
2. Peningkatan level keberdayaan mitra dalam Aspek Pemasaran yaitu :
 - a) Minimnya Strategi Branding dan Promosi melalui E-Commerce
 - b) Kurangnya pengetahuan mitra dalam kemasan produk jamur merang
 - c) Kurangnya pengetahuan mitra dalam manajemen pemasaran jamur merang

Melalui program kemitraan, pengembangan Budidaya jamur merang di Jamur merang Alesha maka dapat dilihat bahwa ruang lingkup permasalahan yaitu peningkatan produksi berbasis standarisasi kumbung, budidaya yang lebih baik, packaging yang menjaga daya tahan produk dan jangkauan pasar melalui pemasaran

secara digital. Secara spesifik solusi yang akan dikerjakan untuk mengatasi permasalahan mitra, dijabarkan sebagai berikut:

1. Membuat kumbung yang lebih luas dengan standart yang disesuaikan sehingga mampu meningkatkan produksi.
2. Memberikan pengetahuan kepada mitra tentang budidaya jamur merang sesuai dengan standart Teknik budidaya mulai dari pemilihan media, pengolahan media, pemilihan bibit, serta pengaturan suhu yang sesuai agar bibit dapat berkembang dengan baik, sehingga menghasilkan produksi yang optimal.
3. Menerapkan teknologi dalam digital marketing dengan membuat website yang dapat membantu perluasan pangsa pasar mitra
4. Memberikan pengetahuan kepada mitra mengenai bagaimana mengemas hasil produksi melalui kegiatan pelatihan packaging agar hasil produksi memiliki daya simpan yang lebih lama.

METODE

Permasalahan mitra adalah kondisi atau situasi yang dihadapi oleh mitra kerja yang menghambat kemampuan mereka untuk mencapai tujuan usaha atau operasional secara efektif. Permasalahan ini dapat mencakup berbagai aspek, seperti:

1. Peningkatan level keberdayaan mitra dalam Aspek Produksi yaitu
 - a) Peningkatan Kualitas dan Kuantitas Produksi,
 - b) Teknik Budidaya yang Belum Optimal.
 - c) Minimnya Infrastruktur Pendukung
3. Peningkatan level keberdayaan mitra dalam Aspek Pemasaran yaitu :

- a) Minimnya Strategi Branding dan Promosi melalui E-Commerce
- b) Kurangnya pengetahuan mitra dalam kemasan produk jamur merang
- c) Kurangnya pengetahuan mitra dalam manajemen pemasaran jamur merang

Melalui program kemitraan, pengembangan Budidaya jamur merang di Jamur merang Alesha maka dapat dilihat bahwa ruang lingkup permasalahan yaitu peningkatan produksi berbasis standarisasi kumbung, budidaya yang lebih baik, packaging yang menjaga daya tahan produk dan jangkauan pasar melalui pemasaran secara digital (Siregar et al., 2018). Secara spesifik solusi yang akan dikerjakan untuk mengatasi permasalahan mitra, dijabarkan sebagai berikut:

1. Membuat kumbung yang lebih luas dengan standart yang disesuaikan sehingga mampu meningkatkan produksi.
2. Memberikan pengetahuan kepada mitra tentang budidaya jamur merang sesuai dengan standart Teknik budidaya mulai dari pemilihan media, pengolahan media, pemilihan bibit, serta pengaturan suhu yang sesuai agar bibit dapat berkembang dengan baik, sehingga menghasilkan produksi yang optimal.
3. Menerapkan teknologi dalam digital marketing dengan membuat website yang dapat membantu perluasan pangsa pasar mitra
4. Memberikan pengetahuan kepada mitra mengenai bagaimana mengemas hasil produksi melalui kegiatan pelatihan packaging agar hasil produksi memiliki daya simpan yang lebih lama.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Hasil pelaksanaan kegiatan “Tahap Sosialisasi Program ” (20 September 2025).

Kegiatan pertama yang dilakukan adalah sosialisasi program tentang teknologi yang akan diterapkan untuk mengetahui kesesuaian permasalahan atau kebutuhan mitra, penjelasan manfaat dan pentingnya teknologi tersebut bagi mitra dalam rangka pemberdayaan ataupun peningkatan produktivitas mitra. Dalam sosialisasi ini team bersama sama dengan mitra menyesuaikan kebutuhan kumbung sesuai dengan peningkatan kuantitas produksi yang direncanakan sehingga target capaian dalam program dapat terlaksana dan kebutuhan mitra dapat terpenuhi. Manfaat bagi mitra selain peningkatan kuantitas produksi yang meningkat jumlah produksi yang dapat dipasarkan juga terjadi peningkatan karena adanya pelatihan digital marketing bagi mitra yang dilaksanakan pada tanggal 20 September 2025. Narasumber dalam kegiatan ini adalah ketua tim pengabdian yaitu Yudha Andriansyah Putra S.P.,M.P yang dihadiri oleh seluruh tim dan ketua kelompok jamur merang ALESHA.



Gambar 4. Sosialisasi Program Bersama Mitra

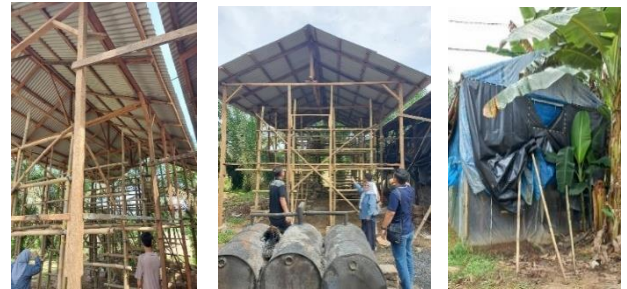
Dalam sosialisasi ini disampaikan tentang seluruh kegiatan yang akan dilaksanakan di Lokasi mitra seperti tentang Pembangunan kumbung, berbagai pelatihan yang akan diberikan selama program berjalan. Selama proses sosialisasi, tim memberikan penjelasan singkat mengenai system budidaya jamur merang yang baik, kemasan yang dianjurkan serta memberikan informasi

mengenai pangsa pasar yang bagus kedepannya.

2. Hasil pelaksanaan kegiatan “pembuatan Kumbung” (15 September 2025)

Kegiatan pembuatan kumbung jamur dilaksanakan pada tanggal 15 September 2025 sebagai bagian dari rangkaian Program Kemitraan Masyarakat antara tim pelaksana dan mitra kelompok usaha Jamur Merang Alesha. Kegiatan ini bertujuan untuk menyediakan sarana budidaya jamur yang memenuhi standar teknis, higienis, dan efisien guna mendukung peningkatan produksi serta kualitas hasil panen. Pelaksanaan kegiatan dilakukan secara gotong royong antara tim pelaksana, mahasiswa, dan mitra kelompok dibantu oleh tukang dang anggota tukang agar pengerjaan lebih cepat. Tahapan selanjutnya meliputi pembuatan rangka kumbung, pemasangan dinding dan atap, pengaturan sistem ventilasi serta kelembapan sesuai kebutuhan jamur merang. Selama proses ini, mitra juga mendapatkan pendampingan teknis mengenai tata letak rak tanam dan penataan ruang agar proses budidaya berjalan optimal. Hasil dari kegiatan ini adalah terbentuknya satu unit kumbung jamur yang siap digunakan untuk kegiatan budidaya secara berkelanjutan. Kumbung tersebut telah memenuhi standar kebersihan, memiliki sirkulasi udara yang baik, serta dilengkapi sistem kontrol sederhana untuk menjaga kelembapan dan suhu ruangan. Mitra menyatakan kepuasannya atas hasil yang dicapai karena sarana tersebut sangat membantu dalam meningkatkan efisiensi produksi. Melalui kegiatan ini, diharapkan mitra mampu mengelola kumbung secara mandiri dan berkelanjutan. Selain itu, kegiatan ini juga menjadi sarana transfer pengetahuan dan keterampilan bagi anggota kelompok dalam mengelola usaha jamur merang secara lebih profesional. Dampak positifnya tidak hanya meningkatkan produktivitas,

tetapi juga memperkuat semangat kewirausahaan di kalangan masyarakat mitra.



Gambar 5. Pembuatan Kumbung

3. Hasil pelaksanaan kegiatan “Tahap Pelatihan” :

- a. Pelatihan Teknik Budidaya Jamur merang pada 26 September 2025 dengan narasumber anggota tim Ibu Rini Susanti S.P.,M.P

Kegiatan pelatihan teknik budidaya jamur merang dilaksanakan pada tanggal 22 September 2025 sebagai bagian dari rangkaian Program Kemitraan Masyarakat. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mitra dalam mengelola usaha jamur merang secara efektif, higienis, dan berkelanjutan. Pelatihan menghadirkan narasumber Ibu Rini Susanti, S.P., M.P., yang merupakan anggota tim pelaksana dengan pengalaman luas di bidang pertanian. Dalam sesi pelatihan, beliau menyampaikan materi mengenai tahapan budidaya jamur merang mulai dari persiapan media tanam, proses fermentasi, penebaran bibit, hingga pengendalian suhu dan kelembapan. Peserta juga mendapatkan penjelasan tentang manajemen pascapanen serta cara menjaga kualitas hasil panen agar layak jual di pasaran. Kegiatan berlangsung secara

interaktif di lokasi mitra, diikuti oleh anggota kelompok usaha Jamur Merang Alesha. Para peserta sangat antusias mengikuti setiap sesi, terutama pada bagian praktik langsung yang memberikan kesempatan untuk memahami secara nyata proses budidaya. Selain itu, tim pelaksana juga memberikan bahan tertulis agar mitra dapat menerapkan teknik yang telah dipelajari secara mandiri. Melalui pelatihan ini, mitra diharapkan mampu meningkatkan kemampuan teknis dan manajerial dalam mengelola usaha jamur merang. Kegiatan ini tidak hanya memperkuat kapasitas sumber daya manusia, tetapi juga menjadi langkah penting dalam pengembangan usaha produktif berbasis potensi lokal yang berkelanjutan.



Gambar 6. Pelatihan Teknik Budidaya Jamur Merang

- b. Pelatihan Packaging pada 03 Oktober 2025 dengan narasumber Yudha Andriansyah Putra S.P.,M.P
Kegiatan pelatihan packaging jamur merang dilaksanakan pada

tanggal 03 Oktober 2025 sebagai bagian dari upaya meningkatkan nilai tambah produk mitra dalam Program Kemitraan Masyarakat. Tujuan utama kegiatan ini adalah memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada kelompok usaha Jamur Merang Alesha dalam hal pengemasan produk yang menarik, higienis, serta sesuai dengan standar pasar modern. Narasumber Pelatihan ini adalah Bapak Yudha Andriansyah Putra, S.P., M.P., ketua tim pelaksana yang memiliki pengalaman dalam bidang agribisnis dan pengembangan produk pertanian. Dalam sesi pelatihan, beliau menjelaskan pentingnya kemasan sebagai faktor penentu daya saing produk di pasaran, serta memberikan panduan praktis mengenai pemilihan bahan kemasan, desain label, teknik pengemasan yang menjaga kesegaran jamur, dan strategi branding sederhana untuk meningkatkan minat konsumen. Kegiatan berlangsung secara interaktif di lokasi mitra dan diikuti dengan antusias oleh seluruh peserta. Selain materi teori, peserta juga melakukan praktik langsung dalam proses pengemasan, mulai dari penimbangan, pengisian, penyegelan, hingga penataan produk siap jual. Tim pelaksana turut mendampingi untuk memastikan setiap tahapan dilakukan sesuai standar keamanan pangan. Melalui pelatihan ini, diharapkan mitra mampu menghasilkan produk jamur merang yang tidak hanya berkualitas dari segi rasa dan kesegaran, tetapi juga memiliki tampilan yang profesional dan bernilai jual tinggi. Kegiatan ini

menjadi langkah penting dalam memperkuat daya saing usaha mitra di pasar lokal maupun regional.



Gambar 7. Pelatihan Packaging

- c. Pelatihan Digital Marketing pada 10 Oktober 2025 dengan narasumber Hardiansyah Sinaga S.P.,M.Si

Kegiatan pelatihan digital marketing dilaksanakan pada tanggal 10 Oktober 2025 sebagai bagian dari Program Kemitraan Masyarakat yang bertujuan meningkatkan kemampuan promosi dan pemasaran produk jamur merang secara digital. Pelatihan ini menjadi langkah strategis untuk membantu mitra kelompok usaha Jamur Merang Alesha memperluas jangkauan pasar serta menyesuaikan diri dengan perkembangan teknologi informasi di era pemasaran modern. Pelatihan menghadirkan narasumber Bapak Hardiansyah Sinaga, S.P., M.Si., anggota tim pelaksana yang berpengalaman dalam bidang Agribisnis secara digital. Dalam pemaparannya, beliau menjelaskan konsep dasar digital marketing, strategi membangun brand awareness melalui media sosial, website

serta teknik pembuatan konten kreatif yang menarik minat konsumen. Peserta juga dibimbing untuk membuat akun bisnis di platform seperti dan Facebook dan website serta memahami cara menggunakan fitur promosi dan analisis pasar online (Nursari et al., 2024). Kegiatan ini berlangsung secara interaktif dan praktis, dengan sesi diskusi dan latihan langsung di perangkat peserta. Tim pelaksana turut memberikan pendampingan dalam pembuatan konten visual, dan pengelolaan interaksi pelanggan di website. Antusiasme peserta terlihat dari partisipasi aktif mereka dalam mencoba strategi pemasaran digital secara langsung. Melalui pelatihan ini, diharapkan mitra mampu memanfaatkan media digital sebagai sarana utama untuk memperkenalkan produk jamur merang secara luas. Selain meningkatkan daya saing usaha, kegiatan ini juga membuka peluang baru bagi mitra untuk memperluas jaringan pemasaran, menjangkau konsumen lebih luas, dan meningkatkan omzet penjualan secara berkelanjutan.



Gambar 8. Pelatihan digital Marketing

4. Hasil pelaksanaan “Tahap Pendampingan dan Evaluasi” (31 Oktober 2025), tim melakukan pendampingan ke lokasi mitra pasca pelatihan yang telah dilakukan sebelumnya. Adapun hasil yang diperoleh antara lain:

a. Peningkatan aspek produksi :
kuantitas produksi
Kegiatan monitoring dan evaluasi (monev) terhadap hasil produksi jamur merang dilaksanakan untuk menilai sejauh mana efektivitas pelatihan dan pendampingan yang telah diberikan kepada mitra kelompok usaha Jamur Merang Alesha. Kegiatan ini bertujuan memastikan adanya peningkatan nyata dalam kuantitas dan kualitas produksi setelah penerapan teknologi budidaya, perbaikan sarana kumbung, serta penerapan manajemen usaha yang lebih baik. Pelaksanaan monev dilakukan dengan observasi langsung di lokasi budidaya, pengumpulan data hasil panen, serta wawancara dengan mitra terkait perubahan dalam proses produksi. Berdasarkan hasil pengamatan, kumbung jamur berukuran 4,5 x 9 meter dengan sistem empat tingkat menunjukkan peningkatan signifikan dalam kapasitas produksi. Dengan penerapan teknik budidaya yang telah diajarkan, produksi rata-rata meningkat dibanding sebelum program dijalankan. Sebelumnya, kapasitas produksi hanya mencapai sekitar satu tingkat kumbung atau setara 380 kg hingga 450 kg per satu siklus produksi, maka sekarang Untuk kumbung ukuran 4,5 × 9 meter dengan 4 tingkat rak, produksi jamur merang per 1 siklus panen berkisar antara 600–800 kg jamur segar, hal berarti produksi meningkat hampir 63%
Peningkatan ini menunjukkan keberhasilan penerapan teknologi budidaya efisien yang dihasilkan dari kegiatan pelatihan dan pendampingan

intensif oleh tim pelaksana. Melalui kegiatan monev ini, bahwa program kemitraan masyarakat telah memberikan dampak positif dan berkelanjutan bagi mitra. Peningkatan produksi tidak hanya meningkatkan pendapatan kelompok, tetapi juga memperkuat motivasi dan kemampuan mereka dalam mengelola usaha jamur merang secara mandiri dan profesional. Hasil monev ini menjadi dasar penting bagi pengembangan program lanjutan yang berfokus pada peningkatan kapasitas produksi dan pemasaran (Bismala, 2014).

b. Perluasan jangkauan pasar
Setelah pelatihan, mitra mulai menerapkan strategi digital marketing dengan membuat akun bisnis resmi dan melakukan promosi produk secara rutin melalui media sosial dan website (Sujana et al., 2022). Peningkatan jangkauan pasar terlihat dari bertambahnya jumlah pelanggan baru yang berasal dari luar wilayah sekitar, serta peningkatan pesanan melalui sistem online. Aktivitas digital tersebut juga membantu memperkenalkan merek "Jamur Merang Alesha" kepada konsumen yang lebih luas dan beragam.

c. Peningkatan Pendapatan
Kegiatan evaluasi peningkatan pendapatan mitra dilaksanakan untuk mengetahui dampak nyata dari serangkaian pelatihan dan pendampingan yang telah diberikan melalui Program Kemitraan Masyarakat. Tujuan kegiatan ini adalah mengukur perubahan tingkat pendapatan mitra kelompok usaha Jamur Merang Alesha setelah memperoleh pelatihan teknik

budidaya, packaging, dan digital marketing yang dilaksanakan secara bertahap. Pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan membandingkan data hasil produksi dan penjualan sebelum serta sesudah pelatihan. Berdasarkan hasil monitoring, sebelum pelatihan, rata-rata pendapatan mitra hanya berkisar pada produksi satu tingkat kumbang dengan hasil penjualan sekitar Rp10.000.000 hingga Rp12.000.000 per bulan. Setelah penerapan teknik budidaya modern dan perbaikan sistem packaging serta pemasaran digital, pendapatan meningkat signifikan menjadi sekitar Rp15.600.000 hingga Rp20.800.000 per bulan, peningkatan ini terjadi dalam waktu kurang dari tiga bulan pascapelatihan. Faktor utama yang memengaruhi peningkatan pendapatan ini adalah efisiensi produksi melalui penggunaan kumbang empat tingkat berukuran 4,5 x 9 meter, peningkatan kualitas produk melalui kemasan menarik dan higienis, serta perluasan pasar melalui media digital (Siregar et al., 2023). Kombinasi ketiga aspek tersebut mendorong peningkatan volume penjualan sekaligus memperbaiki nilai jual produk di pasaran. Kegiatan ini menunjukkan bahwa pelatihan dan pendampingan yang diberikan tidak hanya berdampak pada peningkatan keterampilan teknis, tetapi juga memberikan hasil ekonomi yang signifikan bagi mitra. Keberhasilan ini menjadi indikator bahwa pendekatan pelatihan terpadu dapat mendorong kemandirian ekonomi masyarakat,

memperkuat daya saing usaha, dan menjadi model pengembangan kewirausahaan berbasis komunitas yang berkelanjutan (Agustin et al., 2024).

5. Hasil pelaksanaan “Tahap Keberlanjutan Program (pengolahan Pasca Panen)”

Tahap keberlanjutan program difokuskan pada kegiatan pengolahan pascapanen sebagai upaya meningkatkan nilai tambah produk dan memperpanjang daya simpan hasil budidaya jamur merang. Kegiatan ini menjadi lanjutan dari rangkaian pelatihan sebelumnya yang mencakup teknik budidaya, packaging, dan digital marketing. Tujuannya adalah agar mitra tidak hanya mampu memproduksi jamur segar, tetapi juga dapat mengolah hasil panen menjadi produk turunan yang bernilai ekonomi lebih tinggi (Chen et al., 2022). Pelaksanaan tahap ini dilakukan melalui pendampingan teknis kepada kelompok usaha Jamur Merang Alesha dalam pengenalan dan praktik pengolahan jamur menjadi berbagai bentuk olahan, seperti jamur krispi, abon jamur, dan jamur kering siap masak. Proses pelatihan mencakup teknik pembersihan, perebusan, pengeringan, hingga pengemasan produk olahan dengan memperhatikan standar kebersihan dan keamanan pangan. Tim pelaksana juga memberikan panduan terkait perizinan usaha dan labelisasi produk agar dapat dipasarkan secara legal dan menarik (Hidayat et al., 2023).

SIMPULAN

Kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) Batch III dengan judul “Optimalisasi Lahan Sawit Tidak Produktif Untuk Budidaya Jamur Merang Sebagai Strategi Peningkatan Pendapatan Dan Solusi Ekonomi Berkelanjutan” yang berlokasi di Jamur Merang Alesha beralamat di dusun V merbo kanan kabupaten batu bara telah berhasil

dilaksanakan melalui serangkaian tahapan mulai dari :

1. Proses koordinasi Tim melakukan rapat koordinasi mengenai program yang akan dilaksanakan di Lokasi mitra seperti menentukan jadwal pelaksanaan, pembagian tugas masing-masing tim
2. Survey Lokasi dan koordinasi dengan mitra Tim pelaksana melakukan peninjauan langsung ke lokasi mitra
3. Sosialisasi program tentang teknologi yang akan diterapkan untuk mengetahui kesesuaian permasalahan atau kebutuhan mitra, penjelasan manfaat dan pentingnya teknologi tersebut bagi mitra dalam rangka pemberdayaan ataupun peningkatan produktivitas mitra
4. Pembuatan kumbung dalam menyediakan sarana budidaya jamur yang memenuhi standar teknis, higienis, dan efisien guna mendukung peningkatan produksi serta kualitas hasil panen.
5. Pelatihan budidaya jamur merang untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mitra dalam mengelola usaha jamur merang secara efektif, higienis, dan berkelanjutan
6. Pelatihan packaging untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada kelompok usaha Jamur Merang Alesha dalam hal pengemasan produk yang menarik, higienis, serta sesuai dengan standar pasar modern
7. Pelatihan digital marketing sebagai langkah strategis untuk membantu mitra kelompok usaha Jamur Merang Alesha memperluas jangkauan pasar serta menyesuaikan diri dengan perkembangan teknologi informasi di era pemasaran modern.

8. Tahap Pendampingan dan Evaluasi tim melakukan pendampingan ke lokasi mitra pasca pelatihan dari sisi Peningkatan aspek produksi : kuantitas produksi, Perluasan jangkauan pasar, Peningkatan Pendapatan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih atas bantuan dana hibah dari PKM (Program Kemitraan Masyarakat) Batch III 2025 Dana Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains dan Teknologi, serta Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

REFERENSI

- Agustin, D., Hasya, A. H., Anggraeny, F. T., Anabella, L. H., Azizi, A., Prastya, A. F., & Cahyas, J. R. (2024). *Diversifikasi Produk Furniture Bambu Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM Bambu Pacet*. 6(2). <https://doi.org/10.30596/ihsan.v>
- Bismala, L. (2014). Analysis of Marketing Strategies in UMKM in Sumatra North to Increase the Competitiveness of UMKM. *Jurnal Pembangunan Perkotaan*, 2(2), 126–143.
- Chen, L., Qian, L., Zhang, X., Li, J., Zhang, Z., & Chen, X. (2022). Research progress on indoor environment of mushroom factory. *International Journal of Agricultural and Biological Engineering*, 15(1), 25–32.
- Hidayat, F. P., Kemal, I., Hadipramana, J., & Pradesyah, R. (2023). Pendampingan Produksi Teh Jeruju Sebagai Produk Unggulan Masyarakat Nelayan Desa Jaring Halus. *Ihsan : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2). <https://doi.org/10.30596/ihsan.v5i2.17228>
- Nursari, A., Pratama, R. H., Khotimah, A. K., Malahayati, U., Actors, B., Mulyo, S., Usaha, P., & Mulyo, S. (2024). *Optimasi Penggunaan Whatsapp Business Sebagai Sarana*

- Pengembangan Pemasaran Usaha Pada Masyarakat Tanggamus Sumber Mulyo.* 6(2), 177–183.
<https://doi.org/10.30596/ihsan.v>
- Siregar, G., Arda, M., Damanik, W. S., Saragih, S. A., Popy, & Zulham, M. (2023). Pelatihan digital marketing untuk meningkatkan penjualan Kelompok Tani Keliora. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 29(1), 60–63.
<https://doi.org/10.1016/j.jff.2021.1>
- Siregar, G., Novita, D., & Utami, S. (2018). Pemanfaatan Limbah Sawit Sebagai Media Jamur Merang Pada Masyarakat Desa Celawan. *Jurnal Prodikmas Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 53–64.
- Sujana, I., Imansyah, F., & Djanggu, N. H. (2022). Productivity and Flexibility Improvement of Straw Mushroom House. *International Journal of Research and Applied Technology*, 2(2), 172–183.