

JAMUR MUSHI MENEMBUS PASAR INTERNASIONAL

OLEH : RIAN RISTIA WULANDARI, S. HUT





AWAL MULA BUDIDAYA JAMUR TIRAM

Lia Amalia, mulai tertarik dengan budidaya jamur tiram pada tahun 2014. Awalnya, ia membeli 10 buah baglog yang baru diberi bibit. Kemudian ia mencoba membudidayakannya dengan niat untuk konsumsi keluarga.

Bekal ilmu yang diperoleh dalam pelatihan budidaya jamur tiram dipraktikannya sehingga ia pun berhasil membudidayakan jamur tiram dari yang awalnya hanya 10 baglog menjadi ribuan baglog.

Berdasarkan arahan dari Dinas Kehutanan setempat, ia mengajak warga di desanya (Desa Karang Wangi, Kecamatan Karang Wareng, Kabupaten Cirebon) untuk membentuk Kelompok Tani Hutan (KTH) Citra Unggul Sejahtera dan bersama-sama membudidayakan jamur tiram sebagai kegiatan usaha utamanya.

Sebagai Penyuluh Kehutanan Swadaya Masyarakat (PKSM) sekaligus Ketua KTH Citra Unggul Sejahtera, ia aktif mengajak anggota kelompoknya mengembangkan usaha jamur tiram hingga akhirnya sukses mengelola 4 kumbung yang berisi 38.000 baglog dimana dalam 1 kali panen, jamur yang diproduksi dapat mencapai 200 kg.

MEMANFAATKAN HASIL BUDIDAYA JAMUR TIRAM YANG MELIMPAH

Jamur tiram memiliki masa panen yang berbeda-beda. Ada kalanya surut, ada pula masanya panen jamur tiram melimpah. Namun terkadang di saat panen melimpah, permintaan pasar terhadap jamur tiram justru menurun, seperti saat panen raya serta menjelang dan sesudah hari raya Idul Fitri. Masyarakat saat itu tidak mencari jamur tiram, akibatnya hasil panen pun terbengkalai tak laku. Lia pun mencari cara bagaimana ia dapat memanfaatkan jamur tiram yang melimpah tersebut agar tidak membusuk dan terbuang.



Ia mencoba berinovasi dengan mengolah jamur tiram menjadi makanan olahan yang dapat bertahan lama yaitu jamur crispy dan kerupuk jamur. Pada tahun 2018, ia mencoba peruntungan dengan mulai mengemas dan memasarkan olahan jamurnya ke warung dan pasar di sekitar rumahnya. Peminat jamur olahannya pun kian meningkat, dan pesanan jamur olahannya semakin banyak. Ia berhasil membuka lapangan pekerjaan bahkan menampung jamur tiram segar yang dihasilkan oleh anggota KTH Citra Unggul Sejahtera untuk diolah menjadi jamur *crispy* dan krupuk jamur.

Semakin lama Ibu Lia mengikuti berbagai pelatihan usaha dan mengenal konsep branding serta pengemasan sebagai unsur daya tarik jualan. Bungkus plastik kemudian diganti menjadi standing pouch. Ia juga aktif mengikuti perlombaan bahkan memenangkan lomba desain kemasan produk UMKM. Usaha jamur tiram miliknya kian berkembang. Dari merek "Citra Rasa Utama" kemudian beralih menjadi Mushi yang merupakan singkatan dari Mushroom Indonesia sampai sekarang.

JAMUR MUSHI DI PASAR NASIONAL DAN INTERNASIONAL

Produk yang dipasarkan oleh Lia mulai bervariasi diantaranya jamur crispy sebagai produk unggulan, kerupuk jamur, kaldu jamur, tepung jamur, abon jamur dan jamur tiram kering.

Tidak hanya itu, Lia pun dapat mengolah jamur tiram menjadi berbagai makanan berbahan baku jamur seperti sate, rendang dan bakso.

Dalam persaingan yang ketat di bidang makanan olahan, Lia memiliki strategi tersendiri untuk usahanya.

Mulai dari promo yang ditawarkannya hingga variasi produk yang dibuatnya. Ia juga aktif mengikuti berbagai pelatihan, kompetisi dan komunitas usaha untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produk sekaligus mengembangkan pasar.

Salah satunya pelatihan wirausaha dari Blibli yang membimbingnya bagaimana menangani transaksi pemesanan, melakukan pemasaran online dan dibantu mengikuti promo flash sale. Ia yang awalnya gptek menjadi mampu berjualan secara online bahkan penjualannya di e-commerce khususnya Blibli meraih top rated seller.



Selain melalui online di Shopee, Tokopedia, Bukalapak dan Blibli, penjualan Jamur mushi juga memasuki supermarket lokal seperti alfamart, indomaret, yogya grand bahkan Mal. "Rasa percaya diri saya meningkat setelah saya bermitra dengan Alfamart, karena masyarakat jadi makin percaya atas kualitas produk yang saya buat, karena produk saya dijual di alfamart, selain itu, sistem pembayarannya juga lancar, asal kan disiplin saat pengiriman barang dan tukar faktur," tutur Lia (dikutip dari radarcirebon.com tanggal 8 April 2022). Agar lebih luas lagi jangkauannya, ia juga mengirim produknya ke distributor di kota-kota besar,

Tidak hanya pasar nasional, jamur mushi pun merambah ke pasar Internasional diantaranya Australia, Uni Emirat Arab, Jepang dan dalam waktu dekat, Amerika (wawancara pribadi tanggal 13 April 2022).

Menurutnya, kualitas produk merupakan kunci memasuki pasar internasional. Masing-masing negara memiliki standar ekspor yang berbeda-beda. Banyak pelaku UKM di Indonesia yang tidak dapat melakukan ekspor dikarenakan tidak terpenuhinya standar produk untuk pasar ekspornya yaitu keamanan produk yang diwajibkan melalui regulasi pemerintah masing-masing negara. Hal itulah yang ia penuhi saat memasuki pasar internasional.

Baginya, baik pasar lokal maupun internasional yang terpenting adalah menjaga kualitas produk dan usahanya terus berjalan dan bermanfaat baik bagi dirinya maupun masyarakat sekitarnya yang terbantu dari lapangan pekerjaan yang dibukanya. Lia dalam menjalankan usahanya terinspirasi oleh Nabi Muhammad SAW yang merupakan seorang pedagang ulung. Selain itu ungkapan "Berusaha dan Berdoa" menjadi kalimat motivasinya.





"SEBAGAI PELAKU USAHA ITU HARUS SABAR, SELALU BERUSAHA JUGA SELALU BERDOA".

- LIA AMALIA-