

DIGITALISASI PEMASARAN PRODUK TURUNAN HASIL PERTAMBANGAN RAKYAT DAN PELATIHAN PEMBUATAN JAMUR TIRAM SERTA PENANAMAN POHON DI PENIRAMAN

Dina Octaviani¹, Sigit Sugiardi², Nur Hidayat³, Amung Hidayat⁴, Sigit Nugroho Wahyu Jatmiko⁵, Riska Susanti⁶, Kurniawan⁷, Wenti Lestari⁸, Magdalena Rika⁹, Riski Supianto¹⁰

^{1,2,4,5,6,7,8,9,10}

Sekolah Pascasarjana/ Universitas Panca Bhakti, Pontianak

³

Fakultas Ekonomi dan Bisnis / Universitas Panca Bhakti, Pontianak

E-mail: dina@upb.ac.id

Abstrak

Desa Peniraman memiliki potensi ekonomi yang signifikan dari sumber daya pertambangan yang melimpah; namun potensi tersebut kurang dimanfaatkan karena berbagai permasalahan. Promosi produk turunan pertambangan, termasuk peralatan masak tradisional, masih sangat bergantung pada perantara, sehingga harga jual menjadi rendah dan akses pasar menjadi terbatas. Permasalahan ini diperburuk oleh minimnya pengetahuan dan keterampilan masyarakat dalam pemasaran digital, pengemasan produk, dan branding, yang melemahkan daya saing produk mereka. Selain persoalan ekonomi, wilayah perbukitan yang telah digali juga memerlukan upaya perlindungan lingkungan. Untuk mengatasi tantangan tersebut, Universitas Panca Bhakti melalui Tim Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) bekerja sama dengan PT. Sulenco Wibawa Perkasa dan Unit Pelaksana Teknis Kesatuan Pengelolaan Hutan (UPT KPH) Kabupaten Mempawah dalam melaksanakan sebuah program pemberdayaan masyarakat. Program ini menekankan tiga solusi utama: digitalisasi kegiatan pemasaran untuk meningkatkan penjualan produk terkait pertambangan, pelatihan budidaya jamur tiram sebagai sumber pendapatan alternatif, serta pelaksanaan kegiatan penanaman pohon untuk pemulihan lingkungan. Inisiatif ini bertujuan meningkatkan pemberdayaan ekonomi masyarakat sekaligus mendorong kesadaran lingkungan, sejalan dengan Indikator Kinerja Utama (IKU) perguruan tinggi dalam pelaksanaan pengabdian untuk menangani permasalahan nyata di masyarakat.

Kata Kunci: Digitalisasi Pemasaran; Pemberdayaan Masyarakat; Produk Turunan Tambang; Jamur Tiram; Pelestarian Lingkungan

Abstract

Peniraman Village has significant economic potential from its extensive mining resources; unfortunately, this potential is neglected owing to many problems. The promotion of derivative mining products, including conventional cookware, remains significantly reliant on intermediaries, leading to diminished selling prices and restricted market access. The problem is exacerbated by the community's insufficient knowledge and skills in digital marketing, product packaging, and branding, which undermines the competitiveness of their products. In addition to economic issues, the excavated hilly regions necessitate environmental protection initiatives. To resolve these challenges, Universitas Panca Bhakti, via its Community Service (PKM) Team, partnered with PT. Sulenco Wibawa Perkasa and the Forest Management Unit (UPT KPH) of Mempawah Regency to execute a community involvement initiative. The campaign emphasizes three principal solutions: digitizing marketing efforts to enhance sales of mining-related items, offering training in oyster mushroom farming as an alternative income source, and executing tree-planting initiatives for environmental restoration. These initiatives seek to improve the community's economic empowerment while promoting environmental consciousness, in accordance with the university's Key Performance Indicators (IKU) for community service in tackling genuine societal issues.

Keywords: Marketing Digitization; Community Empowerment; Mining-Derived Products; Oyster Mushrooms; Environmental Conservation

1. PENDAHULUAN

Desa Peniraman, dengan kekayaan alam berupa hasil tambang yang melimpah, memiliki potensi signifikan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat lokal. Sumber daya alam merupakan aset yang dimiliki suatu wilayah, meliputi tanah dan kekayaan alam seperti kesuburan tanah, keadaan iklim, hasil hutan, tambang, dan hasil laut yang sangat memengaruhi pertumbuhan industri suatu daerah, terutama dalam hal penyediaan bahan baku produksi (Syarif et al., 2023). Dengan adanya sumber daya alam yang melimpah dan berpotensi tinggi, pembangunan ekonomi suatu daerah dapat didukung secara signifikan (Syarif et al., 2023).

Namun, transformasi dari potensi alam menjadi kesejahteraan ekonomi sering kali terhambat oleh berbagai kendala struktural. Fenomena di lapangan menunjukkan bahwa masyarakat penambang di desa ini masih sangat bergantung pada model pemasaran tradisional. Ketergantungan pada rantai pasok yang panjang, seperti menjual langsung ke tengkulak atau pasar lokal yang jenuh, mengakibatkan posisi tawar produsen menjadi lemah. Model distribusi ini menyebabkan harga jual di tingkat produsen relatif rendah dan sering kali tidak sebanding dengan biaya produksi dan risiko kerja yang ditanggung (Kalis et al., 2023). Permasalahan-permasalahan yang dihadapi UMKM umumnya meliputi permasalahan keuangan seperti keterbatasan modal, serta permasalahan non-keuangan seperti menurunnya permintaan, kesulitan dalam hal distribusi, dan rendahnya kemampuan pemasaran (Kalis et al., 2023).

Pada konteks persaingan bisnis era modern, kemampuan adaptasi terhadap teknologi menjadi penentu keberlanjutan usaha. Revolusi Industri 4.0 menuntut pelaku usaha, termasuk UMKM di pedesaan, untuk berintegrasi dengan ekosistem digital guna menghadapi persaingan yang semakin ketat (Kalis et al., 2023; Bancin et al., 2024). Namun, realitas empiris menunjukkan bahwa daya saing pelaku usaha mikro masih rendah, yang utamanya disebabkan oleh kesenjangan kemampuan dalam adopsi teknologi pemasaran digital. Faktor kunci penghambat utama pengembangan UMKM berbasis kearifan lokal meliputi pemasaran online, jumlah omzet, dan pengelolaan usaha (Kalis et al., 2023). Ketidakmampuan untuk merambah pasar digital ini menjadi penghambat utama dalam eskalasi bisnis lokal ke tingkat nasional maupun global.

Berdasarkan hasil observasi pendahuluan dan wawancara mendalam dengan para penambang di Desa Peniraman, teridentifikasi beberapa permasalahan fundamental yang memerlukan intervensi strategis yaitu; 1) Keterbatasan Informasi Pasar (Asymmetric Information): Pelaku usaha produk turunan tambang, seperti cobek, mengalami kebutaan informasi mengenai tren pasar dan preferensi konsumen modern. 2) Keterbatasan Keterampilan Digital (Digital Illiteracy): Mayoritas penambang belum memiliki digital mindset dan keterampilan teknis dalam memanfaatkan platform e-commerce dan media sosial. 3) Defisiensi Pengemasan dan Branding: Produk dipasarkan tanpa identitas visual yang kuat, membuatnya sulit bersaing di pasar modern. 4) Kendala Permodalan (Financial Constraint): Akses terhadap permodalan formal masih minim, menghambat investasi teknologi. 5) Jaringan Pemasaran Terbatas: Pemasaran yang bersifat lokalistik menutup peluang ekspansi pasar yang lebih luas.

Selain tantangan di sektor pertambangan, diversifikasi ekonomi menjadi urgensi untuk mengurangi ketergantungan tunggal pada hasil tambang yang merupakan sumber daya tak terbarukan. Oleh karena itu, masyarakat diarahkan untuk mengembangkan pendapatan alternatif melalui budidaya jamur tiram. Komoditas ini dipilih karena memiliki nilai ekonomis tinggi, permintaan pasar yang stabil, dan dapat dibudidayakan di lahan terbatas dengan modal terjangkau. Budidaya jamur tiram merupakan salah satu pilihan yang menjanjikan dalam bentuk pengembangan ekonomi kerakyatan melalui kegiatan home industry (Harun et al., 2023). Jamur tiram memiliki potensi gizi dan manfaat yang tinggi serta dapat dikembangkan menjadi berbagai produk olahan seperti keripik, nugget, sosis, dan bakso jamur tiram (Harun et al., 2023).

Degradasi lingkungan akibat aktivitas ekstraktif dan perubahan iklim global menuntut respons mitigasi yang serius. Di wilayah agraris, perubahan iklim telah mendisrupsi pola musim

dan produktivitas tanaman, mengancam ketahanan pangan dan stabilitas pendapatan petani (Akmalia, 2022). Perubahan iklim dapat menyebabkan peningkatan serangan hama dan penyakit tanaman, kekeringan, serta banjir yang mengancam keberhasilan produksi pangan (Akmalia, 2022). Dampak yang lebih ekstrem adalah peningkatan risiko kebakaran hutan dan lahan akibat kenaikan suhu rata-rata dan pergeseran curah hujan yang ekstrem. Kebakaran hutan merupakan salah satu permasalahan lingkungan yang sering terjadi dan dianggap penting sehingga menjadi perhatian lokal maupun global (Saharjo & Hasanah, 2023). Iklim merupakan salah satu faktor alami yang dapat mendukung terjadinya kebakaran hutan, karena kondisi iklim dapat memengaruhi tingkat kekeringan bahan bakar permukaan (Saharjo & Hasanah, 2023).

Kebakaran lahan tidak hanya merusak biodiversitas tetapi juga menimbulkan kerugian ekonomi masif dan gangguan kesehatan masyarakat. Sebagai respons terhadap kondisi kritis ini, program pelestarian lingkungan melalui penanaman pohon (reforestasi) menjadi langkah mitigasi vital untuk memulihkan ekosistem dan menjaga cadangan air tanah. Keberadaan perusahaan tambang dapat memberikan kesempatan kerja pada penduduk lokal serta memberikan beasiswa pendidikan guna meningkatkan kapasitas sumber daya manusia (Badaruddin et al., 2023). Namun, tanpa diimbangi strategi pemasaran modern dan upaya konservasi, manfaat tersebut tidak akan berkelanjutan.

Bermitra dengan PT. Sulenco Wibawa Perkasa, sebuah entitas korporasi yang beroperasi di bidang pertambangan batu Andesit di Desa Peniraman, Kecamatan Sungai Pinyuh, Kabupaten Mempawah, Provinsi Kalimantan Barat, serta bekerja sama dengan UPT KPH Wilayah Kabupaten Mempawah dan Desa Peniraman. Dari berbagai permasalahan yang terdapat di wilayah Peniraman, maka Pengabdian Kepada Masyarakat ini bertujuan untuk menyediakan pemahaman dan pengetahuan kepada masyarakat terkait digitalisasi strategi pemasaran. Untuk menangani masalah yang telah dipaparkan sebelumnya secara menyeluruh, maka diperlukan kerja sama dari berbagai pihak. Dalam konteks ini, Universitas Panca Bhakti khususnya Sekolah Pascasarjana memiliki tanggung jawab untuk turut serta dalam menyelesaikan permasalahan tersebut, salah satunya yaitu melalui pelaksanaan program Pengabdian Kepada Masyarakat melalui skema Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM).

2. METODE PELAKSANAAN

Penyampaian materi seminar akan menggunakan pendekatan ceramah sebagai metode utama. Pemateri menggunakan bentuk ceramah untuk mengkomunikasikan materi, kemudian melanjutkan kegiatan seminar dengan melakukan simulasi dan diskusi. Dengan pendekatan seperti ini, diharapkan pemahaman tentang strategi digitalisasi pemasaran pada masing-masing peserta dapat berkembang, sehingga dapat mengubah pola pikir masyarakat yang selama ini menggunakan bentuk promosi secara tradisional beralih dengan memanfaatkan informasi terhadap penggunaan strategi pemasaran. Setelah materi selesai disampaikan maka akan dilakukan umpan balik kepada peserta untuk merespon atas materi yang telah disampaikan dengan memberikan ruang untuk bertanya. Maka metode selanjutnya adalah metode tanya-jawab. Selanjutnya dilakukan penanaman pohon secara bersama melalui UPT KPH Wilayah Kabupaten Mempawah, kepada masyarakat di wilayah Peniraman.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Kuala Dua pada tanggal 19 Januari 2025 terkait dengan pemahaman masyarakat dalam melihat perubahan bentuk strategi pemasaran yang awalnya digunakan secara tradisional beralih menggunakan teknologi melalui digitalisasi pemasaran dengan judul yang diangkat “Digitalisasi Pemasaran Produk Hasil Pertambangan” dan yang menjadi mitra pada kegiatan ini adalah PT. Sulenco Wibawa Perkasa dan UPT KPH Wilayah Kabupaten Mempawah, kegiatan ini melibatkan sejumlah masyarakat di wilayah Desa Peniraman Kecamatan Sungai Pinyuh.

Metode pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat adalah berbentuk seminar yang meliputi beberapa tahapan sebagai berikut :

1. Tahap Persiapan

Dalam tahapan ini dilakukan survey untuk menganalisis situasi pada lokasi sebagai objek kegiatan pengabdian kepada masyarakat untuk mengetahui permasalahan terkait Digitalisasi Pemasaran, pelatihan pembuatan jamur tiram dan penanaman pohon.

2. Tahap Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan ini dibagi menjadi tiga sesi yaitu pemaparan dan simulasi terkait materi

Digitalisasi Pemasaran Produk Hasil Pertambangan:

a. Pemaparan Materi

Pemateri sebagai praktisi dalam pengetahuan tentang digitalisasi pemasaran menyampaikan dengan metode ceramah dan tanya jawab terkait konsep dari digitalisasi pemasaran produk turunan hasil pertambangan

b. Simulasi dan Diskusi

Pemberian simulasi ini digunakan agar peserta partisipatif dalam memahami perbedaan antara model bisnis berbasis teknologi dibandingkan model bisnis konvensional.

c. Pelatihan Pembuatan Jamur Tiram

Pelatihan pembuatan jamur tiram, dilakukan agar peserta dapat meningkatkan perekonomian masyarakat di daerah Peniraman

d. Penanaman Pohon

Kegiatan penanaman pohon secara bersama antara masyarakat dan UPT KPH Wilayah Kabupaten Mempawah.

3. Tahap Evaluasi

Sesi evaluasi ini digunakan untuk dapat mengetahui atas hasil yang didapatkan oleh peserta sehingga dapat diperoleh masukan dan perbaikan dalam penyelenggaraan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Adapun peserta diberikan kuesioner dalam bentuk pretest dan posttest guna mengukur tingkat pemahaman peserta mengenai pemahaman tentang informasi penggunaan teknologi untuk menentukan strategi pemasaran melalui digital marketing.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada Desa Peniraman, program sosialisasi dan pemberdayaan masyarakat menghasilkan peningkatan yang signifikan dalam pengetahuan tentang tiga topik utama: pemasaran digital, budidaya jamur tiram, dan pelestarian lingkungan. Terdapat tiga puluh peserta yang mengikuti seluruh kegiatan untuk melakukan evaluasi, yang dilakukan melalui pre-test dan post-test. Setiap kegiatan dilakukan sesuai dengan alur yang disebutkan dalam laporan pelaksanaan PKM sebelumnya.

Hasil evaluasi menunjukkan bahwa skor telah meningkat di setiap komponen yang diukur. Tingkat pemahaman peserta sebelum kegiatan dimulai berada pada kategori rendah-sedang. Mereka yang berpartisipasi masih bergantung pada pemasaran tradisional, tidak memahami konsep budidaya jamur tiram secara teknis, dan tidak memahami hubungan antara aktivitas tambang dan degradasi lingkungan. Kondisi ini sesuai dengan hasil analisis sebelumnya yang menunjukkan bahwa masyarakat masih sangat terbatas dalam hal literasi digital, akses ke informasi, dan penerapan praktik pelestarian lingkungan berkelanjutan.

Pemahaman peserta meningkat secara signifikan setelah terarah sosialisasi dan diskusi. Aspek digital marketing mengalami peningkatan paling besar, dengan kenaikan rata-rata sebesar 39,4%. Ini menunjukkan bahwa pemahaman baru tentang pemasaran digital dan simulasi penggunaan platform media sosial sangat relevan bagi komunitas yang sebelumnya terisolasi dalam metode pemasaran konvensional. Selain itu, peningkatan pengetahuan tentang budidaya jamur tiram mencapai 35,5%, menunjukkan tingginya minat peserta terhadap diversifikasi pendapatan di luar aktivitas pertambangan. Hasil diskusi menunjukkan bahwa peserta tertarik

pada peluang usaha dengan risiko rendah dan potensi keuntungan stabil, terutama ketika ekonomi lokal bergantung pada industri pertambangan.

Peningkatan sebesar 32,4% dalam hal pelestarian lingkungan menunjukkan bahwa sesi pembelajaran tentang hubungan antara aktivitas tambang, perubahan iklim, dan risiko kerusakan ekologis berhasil. Peserta mendapatkan pengalaman langsung tentang pentingnya rehabilitasi lahan bekas tambang melalui kegiatan penanaman pohon yang dilakukan bersama UPT KPH.



Gambar 1. Pemaparan Materi Digitalisasi Pemasaran

Sesi digitalisasi pemasaran mengubah perspektif peserta tentang pemasaran produk turunan tambang. Peserta mulai menyadari bahwa pemasaran digital tidak hanya memungkinkan mereka untuk masuk ke pasar yang lebih besar, tetapi juga membuat mereka lebih kompetitif daripada hanya bergantung pada tengkulak. Ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa iklan digital memainkan peran penting dalam meningkatkan daya saing UMKM lokal (Bancin et al., 2024). Praktik praktis, seperti latihan membuat konten media sosial yang mudah, membantu peserta memahami konsep yang sebelumnya asing. Jumlah skor yang meningkat setelah ujian menunjukkan bahwa materi yang disampaikan relevan dan efektif untuk masyarakat pedesaan.



Gambar 2. Pemaparan Materi Narasumber Jamur Tiram

Salah satu alternatif untuk menghasilkan pendapatan adalah budidaya jamur tiram, yang dapat dikembangkan secara mandiri dan tidak terlalu mahal. Dalam hal potensi pasar, kebutuhan modal awal, dan strategi perawatan, peserta sangat tertarik. Hasil ini sejalan dengan kondisi lapangan yang menunjukkan bahwa tidak ada usaha masyarakat yang berbeda karena masyarakat tergantung sepenuhnya pada aktivitas tambang. Peningkatan skor setelah tes pada bagian ini menunjukkan bahwa pendidikan mampu memberi peserta landasan pengetahuan yang kuat untuk mempertimbangkan transformasi ekonomi secara bertahap.



Gambar 3. Penanaman Bibit Pohon

Penjelasan tentang hubungan antara aktivitas tambang, perubahan iklim, dan ancaman kebakaran lahan membantu masyarakat memahami dampak kerusakan lingkungan. Meningkatnya skor post-test dan partisipasi aktif dalam penanaman pohon menunjukkan bahwa peserta mulai memahami pentingnya reforestasi sebagai upaya konservasi dan mitigasi jangka panjang. Hal ini sesuai dengan cerita laporan yang menyatakan bahwa penanaman pohon menjadi cara praktis untuk mengajarkan pelestarian lingkungan.



Gambar 4. Foto Bersama

4. KESIMPULAN

Program Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) berhasil meningkatkan pengetahuan masyarakat tentang tiga hal utama: digitalisasi pemasaran, budidaya jamur tiram, dan pelestarian lingkungan. Hasil evaluasi pre-test dan post-test menunjukkan peningkatan pemahaman yang signifikan, dengan peningkatan rata-rata 35,8% pada seluruh indikator penilaian. Peningkatan terbesar terjadi di bidang digital marketing, yang menunjukkan bahwa masyarakat sangat responsif terhadap informasi baru tentang peluang ekonomi melalui teknologi. Selain itu, budidaya jamur tiram membantu peserta memahami sumber pendapatan alternatif selain pertambangan, yang selama ini menjadi fokus utama ekonomi desa. Pada saat yang sama, edukasi tentang pelestarian lingkungan dan kegiatan penanaman pohon mendorong kesadaran umum bahwa keberlanjutan ekologis adalah kunci untuk ekonomi dan keberlangsungan hidup masyarakat. Secara keseluruhan, upaya PKM ini telah mencapai tujuan utamanya: menanamkan pengetahuan dasar yang dapat menjadi titik awal transformasi sosial dan ekonomi masyarakat. Meskipun pemahaman telah meningkat, adopsi praktik nyata masih membutuhkan pendampingan yang lebih teknis dan terstruktur. Oleh karena itu, untuk memastikan keberlanjutan dampak program dan pemberdayaan masyarakat secara keseluruhan, sangat disarankan program tindak lanjut berupa pelatihan intensif, pemantauan perkembangan, dan penguatan jaringan dengan pihak terkait.

DAFTAR PUSTAKA

- Akmalia, H. A. (2022). The impact of climate change on agriculture in Indonesia and its strategies: A systematic review. *AGRITEPA: Jurnal Ilmu dan Teknologi Pertanian*, 9(1), 145–160.
- Badaruddin, B., Siregar, R., & Hidayat, M. (2023). Implikasi tambang batubara pada kehidupan masyarakat lokal. *Humanis: Jurnal Ilmu-Ilmu Sosial dan Humaniora*, 15(2), 115–126.
- Bancin, H. D., Maulana, U. A. I., Ariffin, M., Sugiardi, S., & Hidayat, N. (2024). Penerapan Digital Marketing Pada Usaha Tani Hidroponik di Kelompok Tani Hidroponik RB Farm Group. *SWARNA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(4), 346–351.
- Harun, S., Wahyudi, A., & Syamsuddin, M. (2023). Analisis kelayakan dan peluang usaha jamur tiram frozen di Kota Parepare (Studi kasus Sahabat Jamur). *Agrovital: Jurnal Ilmu Pertanian*, 8(2), 89–97.
- Kalis, M. C. I., Hendri, M. I., & Safitri, H. (2023). Strategi pengembangan UMKM berbasis kearifan lokal dalam mendukung perekonomian daerah pasca pandemi Covid-19 (Studi kasus di Kabupaten Sambas). *Journal Management, Business, and Accounting*, 22(2), 230–245.
- Saharjo, B. H., & Hasanah, U. (2023). Analisis faktor penyebab terjadinya kebakaran hutan dan lahan di Kabupaten Pulang Pisau, Kalimantan Tengah. *Jurnal Silvikultur Tropika*, 14(1), 25–29.

Syarif, A., Hedyati, W., & Armayani, R. R. (2023). The role of natural resources and the environment in development. *Jurnal Akuntansi, Manajemen dan Bisnis Digital*, 2(1), 7–12.