

PENGUATAN BISNIS KELOMPOK USAHA MAHASISWA GOHYONG VEGAN DAN ICE CREAM SOHAGI

**Yernisa, Ade Yulia, Sahrial, Emanauli, Fera Oktaria, Meri Arisandi,
Fauziah Fiardilla, Lidwina Dea Uly Sitanggang, Riris Situmorang**

Fakultas Pertanian, Universitas Jambi
feraoktaria@unja.ac.id

Abstract

The Gohtong Vegan business group and the Sohagi ice Ceran business group are student entrepreneurial group that were selected to participate in the PKM-K program at Jambi University. The Gohyong Vegan business group produces gohyong by using oyster mushrooms as a substitute for chicken meat. The Sohagi Ice Cream business group makes ice cream from soy milk, using honey as a sweetener and ginger extract to flavor the ice cream. The limitations of production equipment prevent both business groups from producing in large quantities, storing products for long periods, and maximizing product marketing. this Community Service Program (PPM) focuses on providing support to these student start-ups, divided into several stages through activities such as introduction, training, guidance, and mentoring, aimed at strengthening the business partners and providing potential solusions. The solusions implemented included improvement in production management, quality management, and marketing aspects through stages such as enhancing production technology, training on CPPOB (Good Processed Food Production Practices) and halal certification, mentoring in the application of CPPOB and halal certification during production, guidance in managing business financial reports, and assistenace in designeing promotional and marketing activities. This result of this activity are measured by a level of consumer satisfaction with products, assessed through the distribution of questionnaires.

Keywords: *mentoring, management, business.*

Abstrak

Kelompok usaha Gohyong Vegan dan kelompok usaha ice cream Sohagi merupakan kelompok usaha mahasiswa yang lolos pada kegiatan PKM-K Universitas Jambi. Kelompok usaha Gohyong Vegan memproduksi gohyong dengan menggunakan jamur tiram sebagai pengganti daging ayam. Kelompok usaha ice cream Sahogi membuat es krim dari susu kedelai, menggunakan madu sebagai pemanisnya dan ekstrak jahe untuk rasa ice creamnya. Keterbatasan alat produksi tidak memungkinkan untuk kedua kelompok usaha memproduksi dalam jumlah besar dan menyimpan produk dalam waktu lama serta pemasaran produk yang belum maksimal. Kegiatan PPM ini berfokus pada dukungan untuk kedua usaha rintisan mahasiswa ini yang dibagi menjadi beberapa tahapan melalui kegiatan pengenalan, pelatihan, bimbingan dan pendampingan yang berfokus pada penguatan mitra usaha. Solusi yang dapat dilakukan berupa perbaikan pada manajemen produksi, manajemen mutu dan aspek pemasaran dengan tahapan berupa kegiatan perbaikan teknologi dalam berproduksi, pelatihan tentang CPPOB dan jaminan halal, pendampingan dalam penerapan CPPOB dan jaminan halal dalam berproduksi, pendampingan dalam pengelolaan laporan keuangan usaha, dan pendampingan dalam merancang kegiatan promosi dan pemasaran. Hasil yang diperoleh dari kegiatan ini dilakukan dilihat dari tingkat kepuasan konsumen terhadap produk dengan penyebaran kuisioner.

Keywords: *Pendampingan, manajemen, usaha.*

PENDAHULUAN

Kelompok usaha gohyong vegan dan kelompok usaha *ice cream* sohagi merupakan kelompok usaha mahasiswa yang lolos pada kegiatan PKM-K Universitas Jambi pada tahun 2024 dan mendapatkan bantuan modal untuk usahanya. PKM-K (Program Kreatifitas Mahasiswa Kewirausahaan) merupakan program yang dirancang untuk menyalurkan minat dan bakat kewirausahaan mahasiswa melalui penciptaan produk-produk inovatif yang relevan dengan bidang keilmuan masing-masing.

Produk dari kelompok usaha gohyong vegan berupa produk gohyong dengan inovasi mengganti isian gohyong yang biasanya berupa daging ayam dengan jamur tiram. Produk gohyong biasanya merupakan makanan yang terdiri dari cincangan daging ayam atau udang yang dibumbui dengan bumbu khas kemudian dibungkus dengan kulit tahu atau lumpia lalu digoreng hingga renyah. Kelompok usaha Gohyong vegan mencoba berinovasi dengan cara menggantikan isian daging ayam dengan jamur tiram dengan tujuan untuk memberikan alternatif gizi yang lebih sehat dan ekonomis serta mengurangi dampak negatif dari mengkonsumsi daging merah seperti penyakit jantung, kolesterol dan lain lain. Dalam setiap 100 gram jamur tiram segar, terdapat 8,9 mg kalsium, 1,9 mg zat besi, 17,0 mg fosfor, 0,15 mg vitamin B1, 0,75 mg vitamin B2 dan 12,40 mg vitamin C (Hidayat, et.al, 2022). Jamur tiram digunakan sebagai protein alternatif, karena memiliki kadar lemak rendah, kadar protein yang tinggi dan harganya lebih terjangkau (Surono et al, 2016). Gohyong vegan diproduksi dengan harga jual 7000/kemasan (isi 5 buah). Kelompok usaha gohyong vegan

mendapatkan bantuan dana sebesar Rp.3.000,000 untuk pembelian alat dan bahan.

Produk dari kelompok usaha *Ice Cream* Sohagi berupa inovasi produk es krim yang biasanya menggunakan susu sapi diganti dengan susu kedelai sebagai bahan dasar *ice cream* dan menggunakan pemanis alami yaitu madu serta penambahan ekstrak jahe. Kombinasi ini dipengaruhi oleh resep tradisional Indonesia dan minuman yang diyakini memiliki manfaat kesehatan. Susu kedelai dijadikan sebagai pengganti susu sapi. karena susu kedelai juga mengandung gizi yang hampir sama dengan susu sapi. Susu kedelai mengandung asam lemak yang sebagian besar berupa asam lemak tidak jenuh dengan kadar asam linolenat 5-10%, asam linoleat 43-56%, asam oleat 15-33% dan asam lemak jenuh 26%, (Hendrawati dan Isyunani, 2017). Keunggulan lain dari produk *ice cream* ini adalah produk dapat dikonsumsi oleh orang yang alergi terhadap laktosa karena didalam susu kedelai tidak mengandung laktosa seperti yang terkandung di dalam susu sapi dan harganya pun lebih ekonomis(Rizki, 2020) . Pada pembuatan produk berbasis susu kedelai penggunaan gula pasir diminimalkan dan diganti dengan madu, diduga bersifat akumulatif dan saling besinergi dengan kandungan dalam susu kedelai (Despita et al, 2023).

keterbatasan modal yang dimiliki kedua tim PKM-K membuat tim masih menggunakan alat yang terbatas dan sederhana untuk proses produksi. Penjualan gohyong sering dilakukan sistem preorder karena bahan baku utama berupa jamur tidak dapat disimpan dalam waktu yang lama sehingga pada saat pembelian tidak bisa dilakukan dalam jumlah besar, sehingga membatasi penyediaan bahan baku segar. Selain itu, gohyong merupakan

makanan yang tidak tahan lama jika disimpan dalam suhu ruang, sehingga tidak memungkinkan untuk diproduksi dalam jumlah besar dan disimpan dalam waktu lama.

Kelompok usaha *ice cream* sohagi membuat produk berupa makanan yang disajikan dalam keadaan beku, permasalahan yang sama yaitu keterbatasan penyediaan bahan baku dan juga dalam pemasarannya membutuhkan teknologi agar kualitas dari produk tetap terjaga dengan baik.

Pada aspek manajemen produksi kedua kelompok masih menggunakan proses produksi yang sederhana. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan dana untuk membeli peralatan yang lebih baik serta keterbatasan kemampuan pekerja. Pada aspek manajemen mutu, belum terdapat jaminan mutu produk karena belum diperolehnya legalitas usaha seperti P-IRT dan sertifikasi halal(Farurozi, dkk.2024). Banyak start-up yang mengalami keterbatasan dalam pengembangan produk. Keterbatasan meliputi aspek produksi maupun aspek manajemen. hal inilah yang nantinya akan mempengaruhi kualitas produk dan kepuasan konsumen (Mulyasari et al, 2021). Pada aspek manajemen, belum terdapat pencatatan keuangan. sehingga perlu dilakukan pelatihan tentang pencatatan keuangan yang nantinya diharapkan kepada mitra dapat meketahui keuntungan dan bisa meningkatkan usahanya (Risnawati, 2023). Sementara dari aspek pemasaran, kebutuhan pasar terhadap produk(Insanu, dkk.2022) belum diketahui secara jelas, sehingga belum bisa dilakukan pemasaran yang efektif untuk produk agar bisa menaikkan penjualan. Selain itu promosi juga perlu dilakukan karena promosi penjualan dapat meningkatkan penjualan suatu produk. Melalui promosi penjualan, penjual dapat menarik pelanggan baru

mempengaruhi pelanggannya untuk mencoba produk baru, mendorong pelanggan membeli lebih banyak, menyerang aktivitas promosi pesaing dan meningkatkan *impulse buying* (Iswanti & Lestari, 2021)

METODE

Pada kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat ini dilaksanakan secara bertahap melalui kegiatan pengenalan, pelatihan, pembimbingan dan pendampingan yang berfokus pada penguatan usaha mitra. Menggunakan metode berupa penyuluhan tentang perbaikan manajemen produksi manajemen mutu dan aspek pemasaran dengan tahapan berupa kegiatan perbaikan teknologi dalam berproduksi, pelatihan tentang CPPOB dan jaminan halal, pendampingan dalam penerapan CPPOB dan jaminan halal dalam berproduksi, pengadaan alat dan bahan produksi dalam pemenuhan CPPOB, pendampingan pengelolaan laporan keuangan usaha dan pendampingan dalam merancang promosi dan pemasaran.

Evaluasi kegiatan dilihat dari tingkat kepuasan konsumen terhadap produk yang dihasilkan oleh kedua kelompok usaha dengan menyebarkan kuisioner pada konsumen yang membeli produk, kemudian dari data tersebut bisa dilihat kepuasan konsumen terhadap produk.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan PKM pada kedua kelompok usaha berupa perbaikan pada manajemen produksi dan manajemen mutu dan aspek pemasaran produk. Kegiatan difokuskan pada penguatan kapasitas dan kemandirian mitra dalam aspek manajemen usaha serta penerapan

prinsip-prinsip produksi yang baik seperti pengadaan bahan dan alat dan pendampingan perbaikan produksi, pelatihan dan pendampingan CPPB, dan pendampingan pemasaran serta promosi. Berikut promosi penjualan produk kedua kelompok usaha dan penyerahan bahan dan alat produksi.



Gambar 1. Stand Penjualan Kelompok Usaha Ice Cream Sohagi



Gambar 2. Promosi Produk Gohyong



Gambar 3. Penyerahan Bantuan Bahan dan Alat Produksi

Implementasi teknologi ini menjadi langkah awal dalam perbaikan proses produksi berbasis CPPOB, serta menunjukkan transfer teknologi yang langsung berdampak pada peningkatan kapasitas dan mutu hasil produksi mitra. Pendampingan pada perbaikan

manajemen produksi dilakukan melalui bantuan bahan dan alat produksi serta diskusi-diskusi yang dilakukan tim pelaksana PKM bersama mitra. Mitra menjelaskan gambaran proses produksi yang telah berjalan, tentang bahan baku, peralatan, proses pengolahan dan pemasaran yang telah dilakukan. Mitra juga menjelaskan tentang pemasaran produk dan gambaran keuangan usaha yang sudah dilakukan. Masukan-masukan diberikan seperti pemilihan dan teknis persiapan bahan baku, pelaksanaan produksi, promosi dan pemasaran serta penyusunan laporan keuangan usaha.



Gambar 4. Diskusi antara mitra dan tim PKM

Pada pelaksanaan kegiatan kedua tim mendapatkan penjelasan tentang aspek produksi, promosi, pemasaran dan laporan keuangan serta bantuan peralatan untuk produksi.

Sebagai tindak lanjut, tim PPM memberikan edukasi terkait strategi promosi digital dan pengelolaan media sosial. Kegiatan ini mencakup pembuatan konten promosi yang menarik, pemotretan produk dengan teknik sederhana namun estetis, serta penulisan deskripsi produk yang informatif dan persuasif. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan adanya peningkatan kemampuan mitra dalam mengelola promosi produk secara mandiri. Mitra telah mampu memperluas jangkauan pasar penjualannya melalui kegiatan bazaar

lokal dan pameran UMKM tingkat Universitas, yang difasilitasi oleh jejaring tim PPM.

Dalam pelaksanaan pemasaran tim PPM juga melakukan survei kepuasan konsumen dengan cara menyebarluaskan kuesioner yang ditujukan pada konsumen gohyong vegan dan ice cream sohagi dengan ketentuan minimal pernah membeli dan mengkonsumsi sebanyak dua kali. Data yang didapat lalu dianalisis menggunakan metode CSI. Untuk produk gohyong vegan didapatkan hasil sebesar 0,82 dan ice cream sohagi didapatkan hasil sebesar 0,83 dimana artinya secara umum konsumen merasa sangat puas terhadap produk gohyong vegan dan ice cream sohagi. Keikutsertaan kegiatan bazaar lokal dan pameran UMKM tingkat Universitas ini memperluas jaringan pasar sekaligus membuka peluang kerja sama dengan toko oleh-oleh dan pelaku usaha kuliner lain. Kuisisioner untuk melihat kepuasan konsumen terhadap produk yang dihasilkan oleh mitra.

KESIMPULAN

Kegiatan pendampingan manajemen usaha dan legalitas memberikan pemahaman kepada mitra tentang standar produksi CPPOB, dan halal, serta pengelolaan laporan keuangan usaha, strategi promosi dan pemasaran. Hal ini meningkatkan kemampuan mitra dalam menjalankan usaha secara mandiri, profesional, dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

Hidayat, H, A.D.Anggita, N. Deni, S.A, Marwafa, A. Putra, W.K. Meila.2022. Inovasi Produk Olahan Jamur Tiram Berupa Jamur Krispi dan Nugget Jamur Tiram Sebagai Bentuk

- Pembedayaan UMKM Jamur Arumi di Desa Gunung Kesiangan. *Journal of Comprehensive Science*. Vol.1 No.2.
- Surono, Suyatno, M.Muchsiri.2016. Pengaruh Perbandingan Jamur Tiram Putih (*Pleurotus ostreatus jacq*) Dan Tapioka Terhadap Karakteristik Disika, Kimia Pada Organoleptik Pempek Jamur Tiram. Edible: *Jurnal Penelitian Ilmu-Ilmu Teknologi Pangan*.Vol.5 No.2.
- Hendrawati, L.A, Isyunani.2017. Penambahan Susu Kedelai Terhadap Kualitas Kefir Susu Kambing. *Jurnal Agriekstensia*. Vol.16 No2.
- Rizki A. S. 2020. Es Krim Berbasis Bahan Alami: Potensi dan Tantangan. *Jurnal Teknologi Pangan dan Konsumen*. Vol.10 No1.
- Desfita, S, W.Sari, Yusmarini, U.Pato.2023. Karakteristik Sensori dan Kandungan gizi Susu Fermentasi Berbasis Kedelai dan Madu. *Jurnal Kesehatan Komunitas*. Vol.99 No 1.
- Farurozi, R., Yernisa, Oktaria, F. 2024. Penerapan Sistem Jaminan Halal Pada UMK Diyam. Skripsi. Universitas Jambi. Jambi.
- Mulyasari, N, Y.Asbar, W.V.Siregar. 2021.The Influence of Internet Addiction, Advertising Appeal, and Price Discounts on Impulsive Online Buying Behavior of Fashion Product .*Operations Management System Studies*.Vol 1No 3.
- Risnawati, N. 2023. Pelatihan Pengembangan Usaha Koperasi Bagi Pengurus dan Pengawas Komputer Primer Tempe Tahu

- Indonesia (KOPTI) Sleman
Yogyakarta.*E-Coops_Day.* Vol
4 No 2.
- Insanu Bakti, A., Yernisa, Arisandi, M.
2022. Posisi Strategis Pemasaran
Kopi Liberika di Usaha Mikro
Peatland Coffee, Kabupaten
Tanjung Jabung Timur. Skripsi.
Universitas Jambi. Jambi.
- Iswati,H,N.I.Lestari.2021.Pengaruh
Display, Promosi Penjualan dan
Kualitas Produk Pada Toko
Online Terhadap Loyalitas
Konsumen Dengan Variabel
Intervening Kepuasan
pelanggan. *Jurnal Manajemen.*
Vol 11 No 1.