

Inovasi Produk sebagai Strategi Pengembangan Kewirausahaan “Usaha Cemilan Potali” Mahasiswa UT Gorontalo

**Regita Cahyani Malik¹, Wahyudin Pagau², Salwa Muhammad³,
Nur Asiah⁴, Andi Suci Anita⁵**
Universitas Terbuka

[andisuci@ecampus.ut.ac.id⁵](mailto:andisuci@ecampus.ut.ac.id)

ABSTRAK

Kata Kunci:
*Cemilan
Potali, Inovasi
Produk,
kewirausahaan
mahasiswa,*

Untuk menambah pengalaman belajar diluar kampus, mahasiswa digiatkan untuk melakukan kegiatan kewirausahaan. Dalam hal ini kami mengembangkan usaha cemilan Potali. Produk yang dijual di sini adalah kentang goreng. Kentang goreng merupakan salah satu cemilan yang banyak digemari masyarakat. Banyaknya usaha kentang goreng yang dikembangkan di Gorontalo dan sulitnya mendapatkan kentang yang berkualitas, serta naiknya harga bahan baku, membuat kami kesulitan dalam menjalankan usaha kentang goreng Potali. Adanya Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) Kewirausahaan Mahasiswa, memberikan semangat dan mendorong kami untuk terus menjalankan usaha yang sudah ada. Usaha cemilan Potali ini dikembangkan di Jalan Trans Sulawesi Kabupaten Gorontalo, Kecamatan Tibawa, Desa Isimu Selatan. Usaha Cemilan Potali ini dilaksanakan oleh 3 orang mahasiswa dari Program Studi S1 Perpustakaan, S1 Ilmu Administrasi Negara, dan S1 Perpajakan, dengan bimbingan 2 orang dosen dari UT Gorontalo. Proses bimbingan kewirausahaan dengan dosen dilakukan secara tatap muka dan online. Dalam kegiatan ini. kami berinovasi dengan mengembangkan produk yang dijual selain kentang goreng. Hasil dari kegiatan PKM Kewirausahaan mahasiswa ini adalah dihasilkannya produk baru berupa kentang, sosis, bakso, dan batagor (Angsobagor) pada usaha cemilan Potali. Selain itu juga produk disajikan dengan berbagai variasi rasa, sehingga menambah varian produk yang bisa dipilih oleh pelanggan. Disamping itu juga dilakukan pembaharuan tempat usaha, peluncuran logo dan pembuatan kemasan baru, penambahan beberapa ornamen dan alat penunjang usaha lainnya yang dapat menambah daya tarik pembeli dan meningkatkan omset penjualan. Usaha Cemilan Potali ini juga berdampak pada meningkat ekonomi masyarakat disekitarnya, diantaranya adalah para komunitas ojek online yang terlibat dalam melayani pemesanan makanan. Disamping itu kegiatan ini juga diharapkan dapat membantu mahasiswa dan masyarakat yang ingin belajar berwirausaha sehingga memiliki penghasilan tambahan.

ABSTRAK

Kata Kunci: *Potali snacks, product innovation, student entrepreneurs hip,, To increase their learning experience outside campus, students are encouraged to carry out entrepreneurial activities. In this case we are developing the Potali snack business. The product sold here is French fries. French fries are a snack that is popular with many people. The large number of French fries' businesses being developed in Gorontalo and the difficulty of getting quality potatoes, as well as the rising prices of raw materials, have made it difficult for us to run the Potali French fries' business. The existence of Student Entrepreneurship Community Service Activities (PkM) provides enthusiasm and encourages us to continue running existing businesses. The Potali snack business was developed on the Trans Sulawesi Road, Gorontalo Regency, Tibawa District, South Isimu Village. The Potali Snacks business was carried out by 3 students from the Undergraduate Library Study Program, Bachelor of State Administration Science, and Bachelor of Taxation, with the guidance of 2 lecturers from UT Gorontalo. The entrepreneurial guidance process with lecturers is carried out face-to-face and online. In this activity. We innovate by developing products that are sold other than French fries. The results of the student PKM Entrepreneurship activities were the production of new products in the form of potatoes and sausages. meatballs, and batagor (Angsobagor) at the Potali snack business. Apart from that, products are also served in a variety of flavors, thereby increasing the product variants that customers can choose from. Apart from that, business premises were also renewed, launched a logo and created new packaging, added several ornaments and other business support tools which could increase buyer attraction and increase sales turnover. The Potali snack business also has an impact on improving the economy of the surrounding community, including the online motorcycle taxi community which is involved in serving food orders. Apart from that, this activity is also expected to help students and people who want to learn entrepreneurship so they can have additional income.*

A. Pendahuluan

Salah satu kegiatan yang digiatkan dalam program Merdeka Belajar Kampus Merdeka adalah Program kewirausahaan. Program Kewirausahaan ini dilaksanakan untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada mahasiswa (Sholeh, Muhamad, Yusuf, 2020). Selain itu kegiatan ini juga ajang bagi mahasiswa untuk belajar berbagai kompetensi untuk bekal setelah mereka lulus dari perguruan tinggi.

Salah satu kelebihan mahasiswa Universitas Terbuka (UT) adalah bisa kuliah bisa sambil bekerja. Untuk menambah pengalaman belajar di luar kampus, dalam sebuah komunitas mahasiswa mencoba membuat usaha yang memudahkan masyarakat untuk mendapatkan cemilan yang murah dan higienis. Dalam hal ini kami menjalankan usaha “Cemilan Potali”. Usaha yang dikembangkan adalah usaha yang berfokus pada cemilan kentang goreng.

Kentang goreng merupakan salah satu makanan yang sudah tidak asing di masyarakat. Kentang merupakan salah satu hasil tanaman yang sudah

akrab di konsumsi dalam kehidupan sehari-hari. Kentang juga merupakan salah satu makanan penunjang diversifikasi pangan untuk menunjang gizi masyarakat. Kentang mengandung protein berkualitas, tinggi, asam amino esensial, mineral, dan elemen-elemen mikro disamping juga merupakan sumber vitamin C (asamaskorbat), beberapa vitamin B (tiamin, niasin, vitamin B 6) dan mineral P, Mg dan K (Prasidi, Dimas, Mardiyah, 2021). Selain itu, kentang juga mudah untuk diolah menjadi cemilan ringan yang digemari masyarakat.

Dalam menjalankan usaha kentang goreng, kami membuatnya berbeda. Kentang goreng disajikan secara hangat untuk dimakan, dan variasi rasa yang berbeda-beda serta kemasannya yang unik agar dapat menarik pembeli. Salah satu harapan kami adalah kepuasan konsumen pada produk yang kami jual. Pembeli bisa dengan leluasa mengambil topping kentang goreng yang kami sediakan yaitu (mayones, saus tomat, dan saus sambal). Tidak hanya itu kami juga akan promo untuk pembeli yang membeli kentang dengan ukuran king size, dengan mendapatkan gratis minuman dari kami.

Usaha Cemilan Potali ini telah kami mulai dari Bulan Desember 2021. Namun dalam beberapa waktu terakhir, usaha kentang goreng semakin marak dan berkembang pesat di Gorontalo. Banyak pelaku usaha yang memilih menjadikan kentang sebagai ide bisnis cemilan. Kondisi ini membuat usaha kami mendapatkan banyak saingan. Disamping itu, sulitnya mendapatkan kentang dengan kualitas yang baik dan meningkatnya harga kentang, dan bahan baku lainnya, membuat kami mengalami kesulitan dalam menjalankan usaha kentang Goreng Potali.

Adanya kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) Kewirausahaan Mahasiswa yang diselenggarakan oleh UT, membuat kami kembali bersemangat dan mendorong kami untuk terus melanjutkan usaha yang sudah ada. Kami ingin membuat usaha “Cemilan Potali” aktif kembali dan tidak hanya berfokus pada menjual kentang goreng, melainkan dengan menambahkan beberapa produk baru. Kami akan berinovasi membuat cemilan unik dengan citarasa yang lezat agar di sukai banyak konsumen pencinta cemilan. Produk yang akan kami jual adalah “Angsobagor” (kentang goreng, sosis bakar, bakso bakar, dan batagor). Disamping itu, kami juga akan menyediakan makanan dalam bentuk frozen food (makanan cepat saji yang dibekukan).

Dalam pembuatan sosis bakar, bakso bakar, untuk menghemat biaya kami menggunakan pemanggang tradisional yang menggunakan arang. Hal ini kami pilih karena saat ini sulit untuk menemukan makanan yang pembakarannya secara alami. Untuk itu kami membutuhkan tempat pembakaran bakso dan sosis, serta kipas angin. Untuk membuat tempat

usaha kelihatan lebih baik, kami juga akan memperbesar dan membuat tempat usaha yang lebih modern, kekinian dan milenial. Juga memperbaiki logo pada kemasan oleh desainer agar terlihat lebih menarik.

Kegiatan PkM Kewirausahaan mahasiswa ini bertujuan untuk mengembangkan semangat dan jiwa kewirausahaan pada mahasiswa, dalam hal ini pengembangan usaha Kentang Goreng Potali. Usaha ini mudah diproduksi dan memiliki nilai jual yang tinggi serta gampang dipelajari, sehingga terbuka untuk teman-teman mahasiswa yang ingin bermitra dengan kami, dalam pengembangan usaha agar mendapatkan penghasilan.

B. Metode Pelaksanaan

Usaha Cemilan Potali ini dilaksanakan oleh 3 orang mahasiswa dari Program Studi S1 Perpustakaan, S1 Ilmu Administrasi Negara, dan S1 Perpajakan, dengan bimbingan 2 orang dosen dari UT Gorontalo dari Program Studi Ilmu Administrasi Negara dan Agribisnis. Persiapan dan koordinasi pelaksanaan PkM kewirausahaan mahasiswa dilakukan dari sosialisasi kegiatan, dilanjutkan ke penulisan proposal, penyusunan RAB, penyusunan jadwal, pengiriman proposal di aplikasi Simpen. Koordinasi dan bimbingan dilakukan secara tatap muka di kantor UT Gorontalo dan online. Kegiatan ini dilaksanakan selama tiga hari dan diikuti oleh semua peserta. Konsultasi juga dilakukan dalam penandatanganan Surat Perjanjian Penugasan PkM setelah proposal dinyatakan diterima, untuk kegiatan ini konsultasi nya dilakukan secara online.

Pelaksanaan PkM kewirausahaan mahasiswa dilakukan setelah pembayaran atau transfer dana PkM dari UT. Pembimbing mengarahkan mahasiswa untuk segera memulai kegiatan sesuai yang yang telah direncanakan di dalam proposal PkM. Usaha Cemilan Potali ini dikembangkan oleh mahasiswa di Jalan Trans Sulawesi, Desa Isimu Selatan, Kecamatan Tibawa, Kabupaten Gorontalo.

C. Hasil Dan Pembahasan

Pada awalnya, kegiatan usaha terus berjalan dengan menjual produk kentang goreng. Setelah adanya program PkM Kewirausahaan mahasiswa, maka dilakukan usaha-usaha berikut:

1. Membuat Varian Menu Baru Cemilan Potali

Dengan hanya menjual produk kentang goreng dengan berbagai varian rasa, omset penjualan usaha Cemilan Potali tidak begitu banyak, apalagi dengan adanya saingan beberapa usaha yang menjual produk yang sama. Setelah adanya kegiatan PkM Kewirausahaan mahasiswa, kami melakukan inovasi terhadap produk yang dijual dengan

menambah varian produk berupa: 1) Kentang goreng, 2) Sosis Bakar, 3) Bakso Bakar, 4) Batagor, dan 5) *Prozen Food* (Angsobagor).

Dalam penambahan varian yang dijual ini, resepnya kami pelajari dari internet dan media lainnya, dan untuk beberapa makanan juga kami masak sendiri. Untuk pengadaan bahan baku beberapa produk yang kami jual, kami bekerja sama dengan mitra seperti pembuat bakso, sosis, tahu, dan pemasok kentang. Intinya kegiatan ini berdampak pada ekonomi masyarakat di sekitarnya.

Pembuatan produk baru selain kentang goreng atau menambah variasi produk dalam bentuk yang lain juga dalam rangka meningkatkan penjualan. Dengan adanya berbagai macam produk yang dijual ini diharapkan dapat meningkatkan minat beli konsumen, karena masing-masing produk mempunyai peminat tersendiri. Penelitian dilakukan oleh (Kurniawan, R., Krismonita, 2020) menghasilkan bahwa kelengkapan produk dan pemilihan lokasi usaha berpengaruh secara signifikan terhadap minat beli konsumen.

Disamping itu, penambahan varian produk yang dijual ini diharapkan dapat meningkatkan kepuasan dari pelanggan, karena banyak pilihan yang bisa mereka pilih ketika membeli. Dengan melakukan diversifikasi produk, konsumen merasa puas dengan produk kita. Ini juga merupakan daya tarik unik yang ditawarkan kepada sasaran (Khairi, 2021).

Gambar 1.
Produk Cemilan Potali Angsobagor



2. Perbaikan Tempat Usaha dan Pembelian Alat

Salah satu faktor penunjang keberhasilan suatu usaha adalah lokasi dan kondisi tempat usaha. Usaha Cemilan Potali ini

dikembangkan dipinggir jalan Trans Sulawesi. Lokasi yang sangat strategis, yang mudah dijangkau dan ramai, karena merupakan jalan akses ke Bandara dan menuju ke beberapa Kabupaten lainnya di Provinsi Gorontalo. Pemilihan lokasi dan lingkungan bisnis akan mempengaruhi keberhasilan usaha (Fitriani, S., M, Trisna., Warsono, 2019).

Disamping itu, perlu adanya tempat usaha yang layak. Dalam hal ini kami melakukan perbaikan tempat usaha yang sudah ada sebelumnya. Perbaikan ini dilakukan dengan memperbaharui kembali tempat jualan yang sudah ada. Lokasi tempat jualan juga ditambahkan dengan beberapa finitur dan lampu-lampu hias untuk mendekorasi suasana Kedai Potali agar terlihat menarik.

Untuk kelancaran jalannya usaha, kami juga melakukan pembelian terhadap beberapa peralatan yang dibutuhkan dalam mengembangkan usaha Cemilan Potali berupa tempat pembakar makanan, kompor gas, dan panci untuk mengukus.

Gambar 2.
Perbaikan Tempat Usaha dan Kemasan



3. Sosialisasi dan Promosi.

Dewasa ini kemajuan teknologi yang pesat dapat digunakan untuk sosialisasi dan promosi atas produk yang dijual. Dalam hal ini kami juga menggunakan kemajuan teknologi tersebut dalam usaha Cemilan Potali Angsobagor. Untuk meningkatkan omset penjualan kami melakukan promosi dengan menggunakan sosial media seperti

facebook, instagram, dan whatsapp. Instagram merupakan salah satu media sosial yang sangat baik sebagai media promosi karena tidak memiliki batasan jumlah tulisan, bisa memuat photo, dan mendunia(Diyatma, 2017).

Disamping itu juga kami menggunakan jasa desainer profesional untuk membuat logo kemasan agar terlihat lebih menarik. Jadi saat ini kami sudah menggunakan kemasan yang baru” Potali Angsobagor”. Semua ini dilakukan dalam rangka menarik minat pembeli, sekaligus promosi terhadap produk yang dijual. Menurut Alvarez dan Casieles (2005) Promosi penjualan merupakan sarana dalam membantu perusahaan mencapai target penjualan dan meningkatkan keuntungan perusahaan (Sinambela, 2021).

4. Monitoring Kegiatan PkM Kewirausahaan Mahasiswa

Dalam kegiatan PkM Kewirausahaan mahasiswa dosen berperan sebagai pembimbing dan Mentor. Disamping itu dosen juga harus memonitoring dan mengevaluasi usaha yang dijalankan oleh mahasiswa. Selama pelaksanaan kegiatan PkM kewirausahaan mahasiswa di UT Gorontalo, bimbingan dan monitoring terhadap kegiatan dilakukan secara offline dan online. Monitoring secara offline salah satunya dilakukan dilakukan bersama-sama dengan pemantau yang merupakan penugasn dari LPPM UT Pusat.

D. Simpulan

Kegiatan PkM Kewirausahaan yang dilaksanakan di UT Gorontalo sangat bermanfaat bagi mahasiswa dalam mengembangkan bakat kewirausahaan, dan juga lebih mengembangkan usaha mahasiswa yang sudah ada. Kegiatan PkM Kewirausahaan mahasiswa juga berdampak positif bagi mitra dan masyarakat sekitar. Harapannya kegiatan ini akan terus dilanjutkan UT untuk masa yang akan datang.

E. Ucapan Terima Kasih

Kami mengucapkan terima kasih kepada Universitas Terbuka atas adanya Program Kewirausahaan Mahasiswa yang dikelola oleh LPPM UT. Kami juga mengucapkan terima kasih kepada Bapak dan Ibu Dosen khususnya di UT Gorontalo yang telah membimbing kami dalam kegiatan Kewirausahaan Mahasiswa ini. Dengan adanya kegiatan ini menjadi ajang bagi kami untuk terus belajar bagaimana mana menjalankan dan mengembangkan suatu usaha sehingga sehingga berhasil lebih baik.

G. Referensi

Diyatma, A. J. (2017). Pengaruh Promosi Melalui Media sosial Instagram Terhadap Keputusan Pembelian Produk Saka Bisro & Bar. *e-*

- Proceeding of Management*, 175–179.
- Fitriani, S., M, Trisna., Warsono, S. (2019). Pemilihan Lokasi Usaha dan Pengaruhnya terhadap Kerberhasilan Usaha Jasa Berskala Mikro dan Kecil. *Management Insight*, 13 (1), 47–58. <https://core.ac.uk/download/pdf/228573912.pdf>
- Khairi, M. & D. D. (2021). The Relationship Between Destination Attractiveness, Location, Tourism Facilities, And Revisit Intentions. *Journal of Marketing and Business Research*, 1 No. 1, 39–50. [https://doi.org/DOI: https://doi.org/10.56348/mark.v1i1.32](https://doi.org/DOI:https://doi.org/10.56348/mark.v1i1.32)
- Kurniawan, R., Krismonita, Y. . (2020). Pengaruh Kelengkapan Produk dan Lokasi Terhadap Minat Beli Konsumen Pada Giant Express Sukabumi. *Coopetition: Jurnal Ilmiah Manajemen*, XI no 2, 145–154. <https://doi.org/https://doi.org/10.32670/coopetition.v11i2.112>
- Prasidi, Dimas, Mardiyah, A. (2021). Analisis Nilai Tambah Kentang Sebagai Bahan Naku Kripik Kentang Keju. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara*, 1 No. 2, 1–7.
- Sholeh, Muhamad, Yusuf, M. (2020). Dampak Posit Kegiatan Program Pengembangan Kewirausahaan sebagai Upaya Meningkatkan Daya Minat Kewirausahaan bagi Mahasiswa. *E-Dimas Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas PGRI Semarang*, 11 No. 2, 132–138. [https://doi.org/DOI: https://doi.org/10.26877/e-dimas.v11i2.2563](https://doi.org/DOI:https://doi.org/10.26877/e-dimas.v11i2.2563)
- Sinambela, E. . (2021). Examining the Relationship between Tourist Motivation, Touristic Attractiveness, and Revisit Intention. *Journal of Social Science Studies*, 1 No. 1, 25–30. <https://doi.org/https://doi.org/10.56348/jos3.v1i1.4>