ISSN xxxx - xxxx (Online)

MENINGKATKAN KETRAMPILAN MAHASISWA UNIVERSITAS TERBUKA PALU DALAM BERWIRAUSAHA *BROWNIES CHIPS*

Yuyun Yunita Puspa[1], Nurul Mutmainah[4], Usy Nora Manurung[3], Steviani Batti'[2], Serli Mauru[6], Wijanarko[5]

[1]*Fakultas Hukum,Ilmu Sosial dan Politik Universitas Terbuka*
[2]*Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Terbuka*
[3]*Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Terbuka*
[4]*Fakultas Hukum, Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Terbuka*
[5]*Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Terbuka*
[6]*Fakultas Ilmu Keguruan dan Pendidikan , Universitas Terbuka*
yuyun@ecampus.ut.ac.id

Kata kunci :
Brownies Chips, Kemampuan Berwirausaha, Strategi Pemasaran

Abstrak

Brownies merupakan salah satu jenis kue yang teksturnya tidak mengembang, padat dan tidak selembut kue bolu biasa atau kue black forest, namun memiliki cita rasa yang khas yaitu rasa coklat yang sangat dominan aroma coklat yang kuat. Melalui ide kami menciptakan brownies dalam bentuk kemasan berbeda yaitu Bronchips muncul setelah melakukan survei makanan yang apa yang sering dibawa orang kemana saja. Melihat dari kemasan produk, pasar sasaran produk ini adalah kalangan anak muda, area perkotaan, dan mereka yang memiliki hobi bersosial media. PKM ini mencakup berbagai aspek, mulai dari teknik pembuatan, pengemasan, hingga strategi pemasaran. Adapun tujuan PKM ini adalah untuk memberikan pendampingan, pengarahan dan sosialisasi kepda masyarakat terkhusus mahasiswa Universitas Terbuka diharapkan mahasiswa tidak hanya memperoleh keterampilan kuliner, tetapi juga kemampuan berwirausaha yang dapat menunjang kemandirian ekonomi mereka di masa depan. Kegiatan ini juga mendukung pengembangan inovasi di bidang kuliner dan mendorong semangat kreativitas di kalangan mahasiswa. Mitra dalam PKM ini adalah masyarakat khususnya mahasiswa Universitas Terbuka dan pelaku UMKM pada lokasi BTN. Gemilang Mamboro, Kec. Palu Utara. Kota Palu.

A. Pendahuluan

Perkembangan industri sebagian besar dipengaruhi oleh generasi milenial di mana kesehariannya tidak lepas dari kemunculan teknologi yang terus berkembang pada tiap masanya. Dalam persaingan industri yang semakin ketat (Nabilah et al., 2019) untuk memenangkan sebuah persaingan memiliki kunci utama yaitu dengan memberi kepuasan kepada konsumen melalui penyampaian produk yang berinovasi dan berkualitas dengan

ISSN xxxx - xxxx (Online)

harga bersaing (Agung W et al., 2021). Suatu produk harus membuat dirinya berbeda dari para pesaing lainnya untuk memuaskan serta meningkatkan hubungan yang baik dengan konsumen. Pada masa ini bisnis kue brownies dalam beberapa daerah mengalami perkembangan membuat kue brownies menjadi berbagai varian.

Brownies sangat digemari oleh sebagian besar masyarakat Indonesia. Hal ini dikarenakan brownies merupakan cake yang mudah ditemui hampir diseluruh toko kue menyediakannya dan seiring berjalannya waktu brownies kini banyak dimodifikasi. Pada awalnya brownies tercipta karena seorang koki asal Amerika yang sedang membuat cake coklat lupa untuk menambahkan baking powder dan menghasilkan cake yang tidak mengembang. Namun karena tektur yang dihasilkan dianggap unik maka cake yang awalnya dianggap gagal ini justru menciptakan jenis cake baru.

Brownies sendiri merupakan jenis *cake* yang tercipta karena sebuah kegagalan, dengan adonan yang terbuat dari tepung terigu,telur,lemak,gula pasir,cokelat, dan tanpa pengembang sehingga menghasilkan sebuah kue yang bertestur padat,keras dan berwarna coklat kehitaman. Dengan perkembangan zaman dan teknologi maka brownies bukan saja sebagai kue cake namun brownies bisa di olah menjadi cemilan yang memiliki rendah kalori yaitu Brownies chips dapat dijadikan cemilan anak di rumah atau dibawa saat bepergian.

Permasalahan dari masyarakat di wilayah kota palu utara khususnya Mamboro, pada umumnya mereka belum begitu mengenal dengan cemilan Brownies yang di olah menjadi *Brownies Chips*, karena sepengetahuan sebagian masyarakat setempat brownies hanya diolah sebagai *cake* coklat. Berdasarkan permasalahan tersebut, tim PkM Universitas Terbuka Palu tertarik untuk melakukan pengabdian kepada masyarakat dalam hal ini adalah mahasiswa Universitas Terbuka dan pelaku UMKM di Mamboro, Kec.Palu Utara.

B. Metodologi Pelaksanaan

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan pendampingan dalam Meningkatkan Ketrampilan Mahasiswa Universitas Terbuka Palu untuk berwirausaha Brownies Chips yaitu : mulai dari proses koordinasi dengan Universitas terbuka yang difasilitasi oleh LPPM UT,kemudian menetukan peserta PKM sampai dengan memonitoring kegiatan, sebagai evaluasi ke depan. Hal ini, untuk meningkatkan ketrampilan masyarakat khususnya mahasiswa Universitas Terbuka Palu dalam mengolah Brownies yang tadi hanya dikenal sebagai *cake* namun dengan adanya kegiatan pendampingan PKM ini membuka wawasan mahasiswa dalam berwirausaha. Dengan menjadikan brownies sebagai cemilan ringan yang dapat dijadikan ole-ole dan dibawa kemana-mana. Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarkat ini dilakukan dengan beberapa tahapan, seperti terlihat pada Gambar 1.

ISSN xxxx - xxxx (Online)

Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan Pengabdian

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

1) Pendampingan

Keterampilan Pembuatan Brownis: Mahasiswa berhasil mempelajari teknik dasar dan lanjutan dalam pembuatan brownis krispy, mulai dari pencampuran bahan, pemanggangan, hingga pengemasan. Pengembangan Resep, Peserta mampu mengembangkan resep brownis dengan variasi rasa yang beragam, meningkatkan kreativitas dalam menciptakan produk yang menarik bagi konsumen. Kualitas Brownis: Produk yang dihasilkan memiliki tekstur krispy di luar dan lembut di dalam, sesuai dengan tujuan awal pelatihan. Produk ini juga mendapat respon positif dari uji rasa yang dilakukan. Efisiensi Produksi: Proses produksi berjalan efisien dengan penggunaan alat dan bahan yang tepat. Mahasiswa mampu memproduksi brownis dalam jumlah yang cukup untuk memenuhi permintaan awal.

Keterampilan pembuatan brownis mencakup berbagai teknik dan pengetahuan yang diperlukan untuk menghasilkan brownis dengan kualitas yang baik (Hartaty, 2017); (Sari,

ISSN xxxx - xxxx (Online)

2014). Desain Kemasan: Produk dikemas dalam kemasan praktis dan menarik. Untuk kemasannya direncanakan kedepannya akan di desain lebih menarik lagi mencari logo yang cocok sebagai khas produk dari mahasiswa Universitas Terbuka.Kemasan ini tidak hanya menjaga kesegaran produk tetapi juga meningkatkan daya tarik visual. Branding: Label dan stiker produk yang dirancang oleh peserta memberikan identitas kuat bagi Brownis Chips, membuatnya mudah dikenali dan diingat oleh konsumen. Penjualan produk memberikan pendapatan tambahan bagi mahasiswa yang terlibat, mendorong mereka untuk mempertimbangkan usaha kuliner sebagai pilihan karier. Beberapa mahasiswa tertarik untuk melanjutkan usaha ini secara mandiri, menunjukkan dampak positif dari program ini dalam mendorong semangat kewirausahaan. Inovasi Produk Unik dan Praktis: Brownis Chips berhasil menciptakan produk yang unik dengan menggabungkan tekstur krispy dan rasa lezat dari brownis, yang memenuhi kebutuhan konsumen modern. Respon Pasar: Produk ini mendapat respon positif dari konsumen yang menginginkan snack ringan yang praktis dan enak, membuktikan bahwa inovasi ini tepat sasaran.

Produk "Brownchips Ini merupakan ide bisnis kewirausahaan yang sangat berpotensi untuk di kembangkan lebih jauh, melihat "Brownis Chips " Ini yang mengedapankan aspek cita rasa dalam makanan kering dan tahan lama menjadi keunggulan trsendiri dalam menjaga keberlanjutan bisnis ini. Kami menyadari bahwa terdapat produk yang sejenis dan mirip dengan produk. "Brownis Chips", tetapi produk kami mengedapankan Pemilihan bahan-bahan yang berkualitas, dan tidak menurunkan standar bahan produksi, sehingga rasa dan kualitas terus terjaga. Keberlanjutan usaha adalah sebuah kondisi disaat perusahaan atau jenis usaha memiliki kecukupan dana untuk menjalankan dan mengembangkan usahannya keberlanjutan usaha selalu berkaitan dengan kebangkrutan(Hadiyati, 2019);(Prihanto & Damayanti, 2022);(Agustin & Hasan, 2021).

Keterampilan Mahasiswa Pengembangan Keterampilan: Pelatihan ini secara efektif meningkatkan keterampilan kuliner dan bisnis mahasiswa, memberikan mereka pengetahuan praktis yang berharga. Pemberdayaan Mahasiswa: Mahasiswa merasa lebih percaya diri dalam mengeksplorasi ide-ide kreatif dan mengembangkan usaha mereka sendiri di masa depan. Tantangan dan Solusi merupakan salah satu tantangan utama adalah menjaga konsistensi kualitas produk dalam setiap batch. Solusi yang diterapkan termasuk pelatihan berulang dan penggunaan alat yang tepat.Pemasaran Efektif: Meskipun media sosial efektif, masih diperlukan strategi pemasaran yang lebih terarah untuk menjangkau pasar yang lebih luas, seperti kerjasama dengan influencer lokal dan promosi di platform e-commerce.

ISSN xxxx - xxxx (Online)

2) Pelaksanaan

Pelaksanaan PKM untuk pembuatan Brownies Chips melibatkan beberapa tahapan kunci yang mencakup persiapan, pengadaan alat dan bahan, serta strategi pemasaran. Berikut adalah rincian dari setiap tahapan tersebut:

a) Persiapan

a. Perencanaan Konsep Produk

• Definisi produk: Menentukan karakteristik brownis chips, seperti rasa, tekstur, dan kemasan.

• Studi pasar: Melakukan survei untuk memahami preferensi konsumen dan tren pasar terkait snack ringan.

b. Penyusunan Tim

• Pembentukan tim pelaksana yang terdiri dari mahasiswa dengan peran yang spesifik, seperti produksi, pemasaran, dan keuangan.

• Pembagian tugas dan tanggung jawab secara jelas untuk memastikan kelancaran pelaksanaan.

c. Penyusunan Jadwal

• Menyusun timeline kegiatan dari awal hingga akhir pelaksanaan PKM

• Mengidentifikasi milestone penting dalam setiap tahapan produksi dan pemasaran.

Jadwal Kegiatan PKM

Tabel. 1.1 Jadwal Kegiatan

No.	Tanggal	Uraian kegiatan	Keterangan
1.	2 Mey 2024	Pembuatan buku rekening	Terlaksana
2.	1 Agustus 2024	Sewa Tempat penjualan keripik brownies	Terlaksana
2.	6 Agustus 2024	Pembelian alat-alat untuk keperluan pembuatan keripik brownies, seperti kompor, oven, baskom, spatula, baki, cetakan kue brownies	Terlaksana
	20 Agustus 2024	Pembelian kemasan mika, kemasan plastic, pisau, sendok pengaduk	Terlaksana

ISSN xxxx - xxxx (Online)

2.	8 Agustus 2024	Pembelian Mixer dan bahan-bahan brownies, tepung, gula, mentega, cokelat batang, cokelat bubuk, telur, SP,vanili, baking powder, kacang almond, misis, keju,	Terlaksana
3.	10 Agustus 2024	Pembuatan brownies keripik yang dilakukan di lokasi BTN. Gemilang Mamboro Blok. B/24	Terlaksana
	11 Agustus 2024	Pembuatan brownies keripik yang dilakukan di lokasi BTN. Gemilang Mamboro Blok. B/24	Terlaksana
	12 Agustus 2024	Pembuatan brownies keripik yang dilakukan di lokasi BTN. Gemilang Mamboro Blok. B/24	Terlaksana
	16 Agustus 2024	Pemasaran keripik brownies yang dilakukan secara online maupun ofline, seperti dititip dikios-kios, kampus, dan dijual melalui facebook dan whatsapp	Terlaksana
	22 Agustus 2024	Melakukan pengecekan terhadap produk yang di titip di tempat penjualan, dan mencatat barang yang laku terjual dan yang tidak terjual	Terlaksana
	25 Agustus 2024	Pembuatan brownies keripik yang dilakukan di lokasi BTN. Gemilang Mamboro Blok. B/24	Terlaksana
	26 Agustus 2024	Pembuatan brownies keripik yang dilakukan di lokasi BTN. Gemilang Mamboro Blok. B/24	Terlaksana
	29 Agustus 2024	Pemasaran keripik brownies yang dilakukan secara online maupun ofline, seperti dititip dikios-kios, kampus, dan dijual melalui facebook dan whatsapp	Terlaksana

ISSN xxxx - xxxx (Online)

	7 September 2024	Melakukan pengecekan terhadap produk yang di titip di tempat penjualan, dan mencatat barang yang laku terjual dan yang tidak terjual	Terlaksana

b) Alat dan Bahan

a. Pengadaan Alat

• Oven: Untuk proses pemanggangan brownis.
• Mixer: Untuk mencampur adonan secara merata.
• Loyang: Sebagai cetakan untuk brownis.
• Timbangan: Untuk mengukur bahan dengan tepat.
• Alat pengemasan: Seperti plastik vacuum sealer atau mesin pengemas lainnya.

b. Pengadaan Bahan

• Bahan dasar: Tepung terigu, gula, telur, mentega, dan coklat.
• Bahan tambahan: Baking powder, vanili, dan bahan lainnya sesuai resep.
• Bahan krispy: Seperti cornflakes atau bahan lainnya yang dapat memberikan tekstur krispy.
• Kemasan: Plastik kemasan, label, dan stiker produk.

c) Produksi

a. Pembuatan Adonan

• Mencampur bahan-bahan sesuai resep yang telah disusun.
• Mengolah adonan hingga mencapai konsistensi yang diinginkan.

b. Pemanggangan

• Memanaskan oven hingga suhu yang tepat.
• Memanggang adonan hingga matang dan memperoleh tekstur krispy di bagian luar.

c. Pengemasan

• Mendinginkan brownis sebelum dikemas untuk menjaga kualitas.
• Mengemas brownis dalam kemasan yang menarik dan higienis
• Menempelkan label dan stiker produk untuk branding

d) Pemasaran

a. Strategi Pemasaran

• Menentukan target pasar: Seperti mahasiswa, pekerja, atau masyarakat umum.

ISSN xxxx - xxxx (Online)

• Menyusun rencana pemasaran yang mencakup promosi offline dan online.

b. Promosi Online

• Membuat akun media sosial khusus untuk produk Brownies Chips.
• Menggunakan platform seperti Instagram, Facebook, dan TikTok untuk promosi.
• Mengadakan giveaway atau diskon khusus untuk menarik minat konsumen.

c. Promosi Offline

• Menyebarkan brosur atau pamflet di lingkungan kampus atau tempat umum lainnya.
• Berpartisipasi dalam bazar atau pameran untuk memperkenalkan produk secara langsung.

d. Distribusi

• Menyediakan opsi pembelian langsung maupun pemesanan melalui online.
• Mengatur sistem pengiriman yang efisien untuk memastikan produk sampai ke konsumen dalam kondisi baik.

Gambar 2. Proses Pembuatan Brownchips

e) Aspek Pemasaran Produk

Tahapan pemasaran produk diawali dengan mendesain produk atau label logo produk yang menarik di teruskan dengan perizinan usaha untuk meyakinkan konsumen bahwa produk ini aman untuk dikonsumsi dan akan membantu dalam jejaring bisnis dan memproduksi bronis krispy kita tetap memperhatikan kualitas kesehatan makanan. Promosi dan pengenalan produk ini dilakukan melalui beberapa cara seperti pemanfaatan media sosial seperti Instagram, Youtobe, Whatsapp, selain itu pemasaran seperti toko-toko terdekat termasuk juga mempromosikan melalui door too door.

Sasaran promosi dan pasaran produk ini adalah tempat umum yang banyak dikunjungi oleh banyak masyarakat seperti sekolah, kampus, warung, dan tempat-tempat yang lokasinya strategis. Selain itu harganya juga terjangkau dan sudah pasti makanan ini

ISSN xxxx - xxxx (Online)

sehat bagi tubuh dan baik untuk kesehatan juga. Produksi ini dipasarkan juga oleh anggota kelompok mahasiswa di lingkungan kampus Universitas Universitas Terbuka Palu.

Gambar 3. Produk "Brownies Chips"

D. Simpulan

Kegiatan Pendampingan PKM mahasiswa dan pelaku UMKM "Dalam meningkatkan Ketrampilan Mahasiswa untuk berwirausaha Brownies Chips" berhasil mencapai tujuannya dalam menciptakan produk yang inovatif dan memberikan dampak positif bagi mahasiswa yang terlibat. Keberhasilan ini menunjukkan pentingnya integrasi antara pendidikan, kreativitas, dan praktik bisnis dalam mempersiapkan mahasiswa untuk menghadapi tantangan dunia kerja dan kewirausahaan. Proyek ini tidak hanya menghasilkan produk yang diterima baik oleh pasar tetapi juga mendorong pengembangan keterampilan dan semangat kewirausahaan di kalangan mahasiswa. Program pengabdian ini diharapkan dapat berjalan terus dan tetap terus memperluas promosi tidak saja di kota palu saja tapi sampai keluar kota palu, sehingga harapan ke depannya Brownies chips ini menjadi khas ole-ole kota palu.

E. Ucapan Terimakasih

Kami ucapkan terima kasih kepada LPPM UT yang telah membiayai kegiatan Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKM K), Serta Kepada keluarga dan teman-teman sejawat yang telah membatu kami dalam menyelesaikan program pendampingan PKM mahasiswa.

ISSN xxxx - xxxx (Online)

F. Referensi

Agung W, R., Yudhistira H, G., & Aziz, R. (2021). Faktor-faktor yang mempengaruhi persaingan dan pertumbuhan pasar: pemimpin, pesaing, pengikut, nicher (suatu literature review). Jurnal Ilmu Manajemen Terapan, 2(4). https://doi.org/10.31933/jimt.v2i4.455

Agustin, M. S., & Hasan, F. (2021). Analisis Keberlanjutan Usaha Budidaya Bandeng. Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh, 8(3). https://doi.org/10.25157/jimag.v8i3.5636

Hadiyati, E. (2019). Strategi Pemasaran Kewirausahaan Dalam Membangun Keberlanjutan Usaha Pada Usaha Kecil Menengah : Suatu Pendekatan Konsep. E-Repository Dosen Universitas Gajayana Malang, 0(0).

Hartaty, Y. (2017). Peningkatan Hasil Belajar Keterampilan Tata Boga Materi Pembuatan Brownis Pisang Melalui Model Pembelajaran Eksplicit Instruction. JURNAL IQRA', 2(1). https://doi.org/10.25217/ji.v2i1.97

Nabilah, S., Lubis, A., & Tarigan, E. D. S. (2019). Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Kepuasan Konsumen pada Aroma Bakery dan Cake Medan. Jurnal Ekonomi Manajemen.

Prihanto, H., & Damayanti, P. (2022). Faktor-Faktor yang berpengaruh pada Keberlanjutan Usaha Biro Jasa Perjalanan Haji dan Umrah. Journal of Management and Business Review, 19(1). https://doi.org/10.34149/jmbr.v19i1.314

Sari, M. (2014). Peningkatan keterampilan tata boga materi pembuatan brownis kukus melalui model pembelajaran eksplisit. Perspektif Ilmu Pendidikan, 28(1). https://doi.org/10.21009/pip.281.3

Setiyo Adi Nugroho, Daniel Rudjiono, & Febrian Rahmadhika. (2021). Perancangan identitas perusahaan dalam bentukstationery desain di rumah kreasi grafika. Pixel :Jurnal Ilmiah Komputer Grafis, 14(1).