Jurnal PEDAMAS (Pengabdian Kepada Masyarakat)
Volume 1, Nomor 4, November 2023
ISSN: 2986-7819

PENCIPTAAN WIRAUSAHA BARU MELALUI PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN MERACIK MINUMAN, KUE SERBA BOBA DI DESA KAROBELAH MOJOAGUNG JOMBANG

CREATION OF NEW ENTREPRENEURS THROUGH TRAINING ENTREPRENEURSHIP IN MIXING DRINKS, BOBA CAKES IN KAROBELAH VILLAGE, MOJOAGUNG, JOMBANG

Chusnul Rofiah[1*], Erminati Pancaningrum[2]
[1,2] STIE PGRI Dewantara, Jombang, Indonesia
*email chusnulstiepgridewantara@gmail.com

Abstrak: Pelatihan ini bertujuan untuk Penciptaan Wirausaha Baru Melalui Pelatihan Kewirausahaan Meracik Minuman, Kue Serba Boba memberikan para calon wirausaha baru keterampilan yang diperlukan untuk menjadi seorang wirausaha baru melalui olahan serba boba yang kreatif dan inovatif. Serta mengajarkan Masyarakat desa karobelah tentang pembuatan olahan serba boba yang efektif dan cara menghasilkan olahan boba yang menarik untuk menarik perhatian dan memasarkan produk mereka. Pelaksanaan pengabdian diawali dengan tahap persiapan yaitu melakukan koordinasi dengan Tim Pengabdi untuk menentukan kegiatan awal ataupun jadwal yang harus disusun, pada tahap ini juga diadakan pembagian tugas masing-masing tim dan anggotanya sesuai dengan bidang keahlian masing-masing. Penting untuk memberikan pemahaman pada peserta tentang tujuan inovasi olahan makanan dan minuman serba boba; Penelitian Pasar; Pengembangan Ide Olahan boba; Praktek Olahan boba; Pemasaran Olahan boba Melalui Media Sosial; Praktik dan Umpan Balik. Kesimpulan dari hasil pelatihan pembuatan minuman dan kue serba boba bagi peserta : Meningkatkan Konversi dan Penjualan; Penghematan Biaya Pemasaran; Peserta terampil dalam membuat dan mengemas aneka produk; Peserta mendapatkan pengetahuan tentang usaha boga yaitu meliputi perhitungan harga jual, strategi pemasaran; Peserta mendapatkan pengetahuan dan keterampilan untuk bisa mengembangkan home industry yaitu membuat produksi boba home dan olahan serba boba; Program kegiatan PPM memberikan informasi terutama bagi peserta tentang pusat studi kewirausahaan dewantara; Program kegiatan PPM membangun sinergitas positif antara masyarakat di kabupaten Jombang, pemerintahan dan civitas akademika

Kata Kunci: Boba Home Made, Croffle Boba, Pukis Boba

Abstract: *This training aims to create new entrepreneurs through entrepreneurship training in mixing drinks, all kinds of boba cakes, giving potential new entrepreneurs the skills needed to become new entrepreneurs through creative and innovative all kinds of boba preparations. As well as teaching the people of Karobelah village about making effective boba preparations and how to produce attractive boba preparations to attract attention and market their products. The implementation of service begins with the preparation stage, namely coordinating with the Service Team to determine the initial activities or schedule that must be prepared, at this stage there is also a division of tasks for each team and its members according to their respective areas of expertise. It is important to provide participants with an understanding of the goals of boba food and beverage innovation; Market Research; Development of Boba Processed Ideas; Boba Processing Practice; Marketing Boba Products Through Social Media; Practice and Feedback. Conclusions from the results of the training on making boba drinks and cakes for participants: Increase conversion and sales; Marketing Cost Savings; Participants are skilled in making and packaging various products; Participants gain knowledge about the culinary business, which includes selling price calculations, marketing strategies; Participants gain knowledge and skills to be able to develop a home industry, namely producing home-made boba and all kinds of boba products; The PPM activity program provides information especially for*

participants about the Dewantara Entrepreneurship Study Center; The PPM activity program builds positive synergy between the community in Jombang district, the government and the academic community

Keywords: *Home Made Boba, Croffle Boba, Pukis Boba*

Received	Revised	Published
18 Oktober 2023	10 November 2023	15 November 2023

Pendahuluan

Karobelah merupakan desa yang memiliki berbagai variasi makanan dan minuman. Salah satu bisnis yang berkembang pesat pada saat ini ialah bisnis dalam bidang kuliner (Afrilia, 2018). Kuliner secara umum merupakan kegiatan yang berhubungan dengan aktifitas memasak. Kuliner ini juga erat kaitannya dengan konsumsi makanan sehari-hari. kuliner juga tidak hanya berkisar pada makanan saja, tetapi juga minuman.

Saat ini perkembangan bisnis kuliner di Karobelah semakin pesat sehingga persaingan dibidang kuliner semakin ketat pada saat ini sudah banyak sekali gerai minuman yang tersebar di seluruh indonesia dengan berbagai macam jenis dan juga rasa yang bervariasi. Bisnis dalam bidang kuliner merupakan peluang usaha yang tidak akan mati, karena kuliner merupakan kebutuhan hidup manusia sehari-hari yang wajib terpenuhi (Alamsyah, 2013). Oleh karena itu konsumen harus lebih selektif dalam memilih tempat kuliner pilihannya.

Minuman kekinian adalah istilah yang digunakan untuk minuman- minuman yang saat ini menjadi populer dan inovatif, baik itu karena rasa maupun ciri khasnya yang unik. Salah satu produk minuman yang kini menjadi trend dan populer di kalangan anak muda masa kini adalah bubble tea atau yang disebut juga Boba (Permatasari et al., 2020). Contoh minuman yang terkenal di desa Karobelah, seperti *Xing Fu Tang*, *Chatime, Koi* dan juga *Street Boba*. Dari semua jenis minuman tersebut terdapat *Boba* atau *bubble* yang menjadi toping dalam minuman tersebut. Produk ini dapat menarik perhatian para konsumennya khususnya generasi milenial baik dari segi kualitas produk, harga, cita rasa, kemasan, maupun strategi promosi yang di lakukan dalam memasarkan produk tersebut (Hamdan & Raharja, 2020).

Boba merupakan salah satu jenis minuman yang banyak sekali bermunculan sejak beberapa tahun terakhir ini ditengah masyarakat indonesia (Putri et al., 2023). Boba ini petama kali muncul pada tahun 1980 yang ditemukan pertama kali di Taiwan (Siregar, 2022). Boba atau bubble ialah jenis minuman yang terbuat dari bahan dasar berupa tepung tapioka yang bertekstur kenyal dan berbentuk bola-bola kecil yang di padukan dengan *brown sugar*. Boba juga memiliki berbagai macam jenis dan juga rasa (Agustin & Astono, 2022). Minuman boba merupakan minuman yang berasal dari taiwan yang saat ini telah menjadi minuman yang sangat populer di seluruh dunia (Tantia, 2022), termasuk indonesia dan terutama banyak sekali digemari oleh kaum remaja milenial (Siregar, 2022).

Kondisi di atas mendasari kegiatan pengabdian masyarakat ini untuk membuat inovasi produk yaitu minuman boba, yang mana minuman ini merupakan minuman yang menjadi kegemaran para remaja saat ini (Safrin, 2022). Inovasi tersebut adalah pembuatan minuman boba yang dikombinasikan dengan inovasi pada olahan kue serba boba yang dapat menjadi pelengkap yang tetap enak dan secara bersamaan dapat memberikan manfaat peningkatan ekonomi pada remaja. Program pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk melatih ibu PKK

dan generasi muda dalam membuat minuman kekinian yaitu boba, yang banyak disukai oleh remaja dengan inovasi pembuatan kue serba boba. Selain itu kegiatan pengabdian masyarakat ini bisa memiliki tujuan entrepereneur, dimana warga dapat membuka bisnis minuman boba sendiri yang diinovasikan dengan olahan kue serba boba, yang mana produk tersebut memiliki manfaat khususnya peningkatan perekonomian untuk masyarakat terutama remaja. Pemerintah desa, pemerintah kabupaten Jombang melalui Dinas tenaga kerja jombang dan incubator bisnis puskad menggelar pelatihan pembuatan aneka minuman dan makanan serba boba di desa karobelah kecamatan mojoagung. Pelatihan diharapkan bisa meningkatkan ketrampilan dan bisa mendorong peserta untuk berwirausaha mandiri (Hendrawan & Sirine, 2017).

Manfaat pelatihan pembuatan aneka minuman dan olahan kue serba boba di Desa Karobelah, Kecamatan Mojoagung, Kabupaten Jombang tidak hanya dirasakan oleh para peserta, tetapi juga oleh masyarakat secara keseluruhan. Dengan peningkatan keterampilan dalam pembuatan minuman dan kue serba boba, para pelaku bisnis di Desa Karobelah, Kecamatan Mojoagung, Kabupaten Jombang dapat menciptakan lapangan kerja baru dan memberikan peluang ekonomi yang lebih baik bagi masyarakat setempat. Selain itu, pelatihan ini juga dapat mendorong pertumbuhan ekonomi di Desa Karobelah, Kecamatan Mojoagung, Kabupaten Jombang secara keseluruhan dengan meningkatkan daya saing bisnis lokal dan menarik investasi baru. Dalam tinjauan selanjutnya, kita akan menjelajahi secara rinci pengaruh pelatihan pembuatan minuman dan kue serba boba di Desa Karobelah, Kecamatan Mojoagung, Kabupaten Jombang termasuk bagaimana pelatihan ini dapat meningkatkan efektivitas pemasaran, memperluas jangkauan pasar, dan mendorong inovasi di kalangan pelaku bisnis lokal. Dengan demikian, diharapkan pelatihan pembuatan minuman dan kue serba boba di Desa Karobelah, Kecamatan Mojoagung, Kabupaten Jombang dapat menjadi tonggak penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi.

Metode

Pelatihan keterampilan pembuatan minuman dan kue serba boba dilakukan metode yang efektif. Berikut ini adalah metode pelatihan yang digunakan dalam mengembangkan keterampilan pembuatan minuman dan kue serba boba:

1) Seminar

Seminar adalah seminar yang diselenggarakan secara *offline*. Para ahli industri atau instruktur memimpin sesi pelatihan yang mencakup topik-topik tertentu terutama peningkatan manajemen. Seminar mencakup presentasi, diskusi panel, dan sesi tanya jawab *interaktif*.

2) Pelatihan dari Instruktur

Sumber daya yang tersedia instruktur untuk membantu belajar pembuatan minuman dan kue serba boba. Ini termasuk panduan, tutorial, dan praktek secara langsung. Dengan melakukan konsistensi dan belajar secara mandiri, peserta akan dapat mengembangkan keterampilan pembuatan minuman dan kue serba boba anda dengan fleksibilitas waktu yang lebih besar.

3) Kolaborasi dan Diskusi dengan Profesional

Terhubung dengan para profesional atau praktisi pembuatan minuman dan kue serba

boba dapat memberikan wawasan berharga. Dan dengan melanjutkan tim yang sudah dibentuk atau komunitas yang fokus pada pembuatan minuman dan kue serba boba. Berpartisipasi dalam diskusi, mengajukan pertanyaan, dan berbagi pengetahuan dengan sesama profesional dapat membantu memperluas pemahaman dan jaringan.

Penting untuk dicatat bahwa pelatihan keterampilan pembuatan minuman dan kue serba boba merupakan proses berkelanjutan. Selalu berusaha untuk mengikuti perkembangan terbaru dalam industri makanan minuman dan mengasah keterampilan melalui praktik dan implementasi. Pelaksanan pelatihan pembuatan minuman dan kue serba boba di Desa Karobelah, Kecamatan Mojoagung, Kabupaten Jombang dilaksanakan pada tanggal 8 Mei – 8 Juni 2023.

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pelatihan pembuatan minuman dan kue serba boba bagi masyarakat adalah program yang dirancang untuk membantu Masyarakat desa karobelah Mojoagung untuk mempelajari dan mengembangkan keterampilan dalam menciptakan olahan boba yang menarik dan relevan dan mempromosikan bisnis mereka. Pelatihan ini bertujuan untuk mengajarkan Masyarakat desa karobelah tentang pembuatan olahan serba boba yang efektif dan cara menghasilkan olahan boba yang menarik untuk menarik perhatian dan memasarkan produk mereka. Berikut ini adalah beberapa uraian kegiatan yang mungkin dilakukan dalam pelatihan pembuatan minuman dan kue serba boba bagi pengusaha:

1) Pemahaman tentang tujuan inovasi olahan makanan dan minuman serba boba

Peserta pelatihan akan belajar tentang pentingnya memiliki tujuan yang jelas dalam pembuatan olahan boba. Mereka akan diajarkan bagaimana menentukan tujuan pemasaran olahan boba yang spesifik dan bagaimana merencanakan olahan boba yang relevan untuk mencapai tujuan tersebut.

2) Penelitian Pasar

Peserta akan diajarkan pentingnya melakukan riset pasar dan memahami audiens target mereka. Mereka akan belajar bagaimana menganalisis kebutuhan dan preferensi audiens untuk menghasilkan olahan boba yang sesuai dengan minat mereka.

3) Pengembangan Ide Olahan boba

Pelatihan akan mencakup teknik dan strategi untuk mengembangkan ide olahan boba yang kreatif dan unik. Peserta akan belajar bagaimana membuat olahan boba yang menarik, informatif, dan bermanfaat bagi audiens mereka.

4) Praktek Olahan boba

Peserta akan diberikan menu resep tentang teknik untuk olahan boba. Selain Mereka akan belajar tentang proses produksi yang sesuai dengan target yang berbeda, serta pentingnya pembuatan menu sesuai resep dan mendokumentasikan proses olahan boba sebelum dipasarkan.

5) Pemasaran Olahan boba Melalui Media Sosial

Peserta akan diajarkan strategi untuk mempromosikan olahan boba mereka melalui platform media sosial. Mereka akan belajar tentang penggunaan berbagai saluran media sosial dan taktik untuk meningkatkan jangkauan dan keterlibatan audiens.

6) Praktik dan Umpan Balik

Peserta akan diberikan kesempatan untuk berlatih membuat olahan boba dan mendapatkan umpan balik dari instruktur dan sesama peserta. Ini akan membantu mereka memperbaiki keterampilan mereka dan mengaplikasikan pengetahuan yang telah mereka pelajari selama pelatihan.

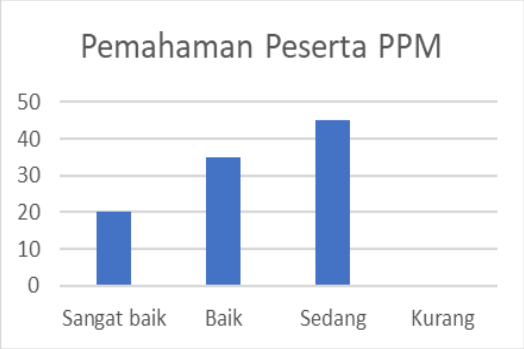
Selama pelatihan, peserta akan terlibat dalam presentasi, diskusi, studi kasus, tugas individu dan kelompok, serta sesi tanya jawab. Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan pengusaha dengan pengetahuan dan keterampilan praktis dalam proses pembuatan minuman dan kue serba boba yang efektif dalam mempromosikan bisnis mereka melalui olahan boba yang menarik dan relevan.

Pelaksanaan pengabdian diawali dengan tahap persiapan yaitu melakukan koordinasi dengan Tim Pengabdi untuk menentukan kegiatan awal ataupun jadwal yang harus disusun, pada tahap ini juga diadakan pembagian tugas masing-masing tim dan anggotanya sesuai dengan bidang keahlian masing-masing.

Target luaran ditahap berikutnya yang akan dicapai untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh sasaran kelompok maka dalam kegiatan PPM, tim pengabdi melakukan beberapa kegatan antara lain:

1. Teori

Hasil dari kegiatan ini adalah penguasaan kemampuan peserta pelatihan (20 orang) dalam menyampaikan dan menguraikan berbagai macam jenis produk kue dan roti . berdasarkan asil tes tertulis yang disampaian model tes pilihan ganda dengan jumlah 15 soal, dengan penskoran jika benar diberi nilai 1 dan jika salah diberi nilai 0. Maka didapatkan data sebagai berikut:



Gambar 1. Pemahaman Peserta PPM

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa terdapat 4 orang (20%) mempunyai penguasaan pengetahuan dalam kategori sangat baik. Sebanyak 7 Orang (35%) dalam kategori

baik dan 9 orang (45%) tingkat pengetahuan peserta berada pada kategori sedang, dan tidak ada yang berada pada kategori kurang. Sehingga dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa tingkat pengetahuan peserta umumnya dalam memahami materi berada di kategori cukup.

2. Ketrampilan mengolah makanan dan minuman serba boba

Kegiatan praktikum merupakan bagian kegiatan setelah pemaparan materi dengan demonstrasi pembuatan produk olahan meracik minuman dan kue boba. Peserta hari pertama dan hari kedua masing-masing dibagi dalam 4 kelompok yaitu hari pertama semua kelompok mengikuti seminar pendalaman pengetahuan tentang manajerial usaha, hari kedua semua kelompok membuat produk racikan lima minuman boba dengan varian permen karet boba, gula aren boba, coklat boba, cappuccino boba, sedangkan hari ke tiga membuat olahan kue serba boba antara lain craffle boba, pukis Viral boba.

Berdasarkan hasil evaluasi pelaksanaan PPM, hasil dari pelatihan yang dapat dicapai adalah peserta dapat memiliki keterampilan membuat aneka produk roti dan kue. Produk yang dihasilkan oleh peserta harus memenuhi beberapa kriteria baik dari segi warna, aroma, tekstur, rasa dan ukuran. Produk seperti kukis harus memiliki tekstur yang empuk dan lembut, kokoh, mempunyai warna kuning keemasan.

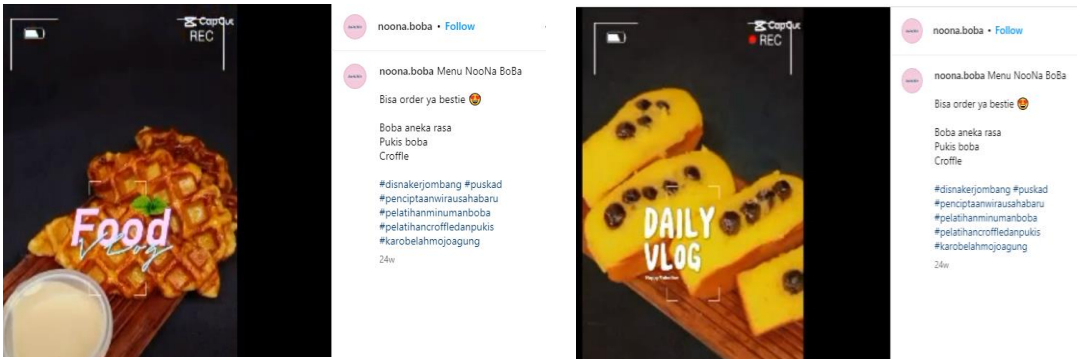
Peserta praktik membuat aneka racikan minuman boba dan olahan kukis serba boba. Adonan roti terdiri dari satu adonan dan dibentuk dengan berbagai macam jenis isian dan bentuk. Proses diawali dengan menyiapkan bahan dan peralatan, menimbang bahan, mixer dan membentuk adonan serta membagi adonan sesuai dengan berat yang diinginkan.

Gambar 2. Membagi Bahan Praktek & Proses Pembuatan Boba Home made

Produk boba home made dan kukis croffle serta pukis viral dengan berbagai macam jenis isian yaitu boba dengan aneka bentuk.

Gambar 4. Produk coffle boba, pukis viral dan foto produk

Peserta praktik membuat aneka cake yaitu di pertemuan pertama membuat persiapan pembentukan tim kerja dan media yang akan digunakan di hari berikutnya



Gambar 5. Contoh Media Instagram Peserta Hasil Pelatihan

Pembuatan produk dari persiapan bahan, mencampur adonan dan meracik. Peserta memahami bagaimana cara membuat produk yang benar sehingga peserta bisa mengaplikasikan saat praktik di rumah.

Gambar 6. Contoh Hasil Foto Produk

Proses pembuatan produk dengan tingkatan yang lebih tinggi dan terkadang mengalami beberapa kegagalan oleh peserta seperti tidak bisa menggulung, kukis bantat dan tidak mengembang. Peserta diberikan pelatihan bagaimana cara membuat cake dengan metode

sponge yang benar, suhu oven yang sesuai dan praktik mengisi selai dan menggulung bolu supaya menghasilkan produk yang rapi.

Gambar 7. Racikan Minuman Boba Home Made

Peserta membuat aneka racikan minuman serba boba adalah salah satu minuman yang digemari banyak orang, sajian khas dari hari hari biasa maupun sajian keluarga. Resep yang dipraktekkan dengan tujuan saat hari-hari selanjutnya peserta bisa membuat produk untuk dijual. Proses pembuatan dimulai dengan peserta menimbang bahan dan menyiapkan peralatan. Membuat produk, mencetak dan mengukus olahan. Peserta pelatihan selama proses praktikum pembuatan kue kering juga diberikan pemahaman tentang mencampur adonan kue kering supaya tidak melebar, menghasilkan kue kering yang renyah dan tidak keras.

Gambar 8. Laporan Hasil Penjualan Kue dan Minuman

Peserta setelah membuat produk kemudian terdapat tahap evaluasi. Evaluasi praktik dilakukan untuk mengetahui kemampuan penguasaan keterampilan pengolahan produk bagi peserta pelatihan. Berdasarkan hasil penilaian dan dilanjutkan dengan analisis diskriptif dapat diketahui distribusi kemampuan praktik peserta pelatihan yang dikelompokkan menjadi tiga kategori.

Sebanyak 12 orang (60%) berada pada kategori baik, 5 orang (25%) berada pada kategori sedang dan sisanya 3 orang (15%) berada pada kategori kurang. Adapun rerata tingkat kemampuan keterampilan dalam pengolahan produk berada pada kategori sedang.

3. Menentukan harga jual dan mengemas produk yang dihasilkan

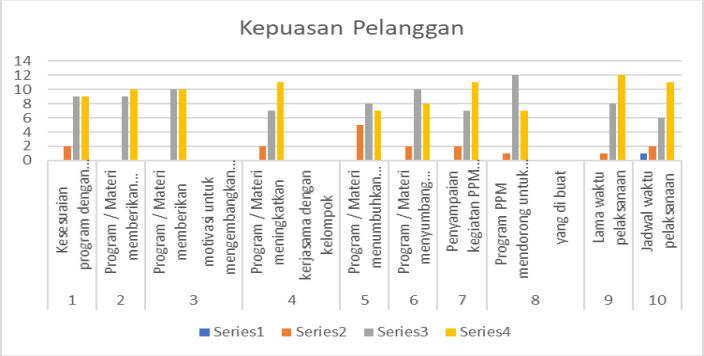
Pelatihan yang diberikan memberikan pengetahuan kepada peserta tentang elemen- elemen yang diperlukan dalam menentukan harga jual akhir, seperti macam-macam biaya beban, harga pokok, harga jual dan presentase keuangan. Selain itu peserta juga dapat memahami tahapan-tahapan dalam emnentukan harga jual dan memprediksi kapan mereka akan mengalami titik impas penjualan atau yang sering disebut dengan BEP (Break event Point). Peserta yang bisa bisa menentukan BEP menandakan bahwa peserta dapat memprediksi sebanyak apa dan selama apa peserta akan menjual produknya. Peserta juga diberikan contoh tentang kemasan terutama dalam mengemas minuman dan kemasan kue untuk dipasarkan.

Gambar 9. Stiker Produk

Dalam angket kepuasan pelanggan/ khalayak sasaran atau peserta kegiatan PPM, terdapat 10 buah pernyataan (Handayani et al., 2021) yang terdiri dari:

a. Kesesuaian kegiatan dengan kebutuhan masyarakat
b. Kegiatan/ materi memberikan manfaat bagi masyarakat
c. Kegiatan/ materi memberikan motivasi untuk mengembangkan diri
d. Kegiatan/ materi meningkatkan Kerjasama dengan kelompok
e. Kegiatan/ materi menumbuhkan kemandirian dalam berwirausaha makanan
f. Kegiatan/ materi menyumbang daya saing di pasaran
g. Penyampaian kegiatan PPM jelas, menarik dan mudah dipahami
h. Program PPM mendorong untuk meningkatkan wawasan ke depan terkait dengan produk yang akan di buat
i. Lama/ durasi waktu pelaksanaan

j. Jadwal pelaksanaan



Gambar 10. Diagram Kepuasan Pelanggan

Berdasarkan hasil dan survey kepuasan pelanggan pada gambar 10 maka dapat disimpulkan bahwa program kegiatan PPM sesuai dengan kebutuhan masyarakat sasaran. Sebagian besar peserta memberikan nilai di skor 3 dan 4 dengan perolehan jumlah skor 3 dengan keterangan baik yaitu 85 dan skor 4 dengan keterangan sangat baik yaitu 96. Berbeda dengan perolehan jumlah skor 1 dan 2 yang masing-masing 1 dan 15. Peserta sangat antusias dengan kegiatan PPM dalam membuat produk karena biasanya peserta hanya belajar melalui youtube dan terkadang mengalami berbagai kendala atau kegagagalan saat mempraktikkannya.

Berdasarkan kesan dan saran-saran yang diperoleh, peserta mengharapkan kegiatan PPM ini dilaksanakan secara rutin supaya bisa mengembangkan ketrampilan yang sudah didapat. Peserta menilai pelatihan yang diberikan sangat bermanfaat karena dapat menambah pengetahuan dan ketrampilan tentang pembuatan produk jenis-jenis olahan.

Dalam pelaksanaan kegiatan pelatihan ini terdapat faktor pendukung terlaksananya kegiatan diantaranya adanya koordinasi yang baik antar anggota Tim PPM dengan berbagai pihak yaitu Kepala Pusat Studi Kewirausahaan dan tim PPM serta Pemerintahan desa Karobelah, adanya motivasi dan antusias yang tinggi dari peserta, tempat kegiatan dan fasilias yang mendukung serta lengkap dalam melaksanakan kegiatan yaitu di balai Desa Karobelah Mojoagung Jombang, ketersediaan bahan baku untuk kegiatan pelatihan pembuatan produk.

Namun, dari beberapa faktor pendukung tersebut terdapat beberapa faktor penghambat diantaranya kegiatan Pelaksanaan PPM masih dalam kondisi pasca pandemic dan peserta adalah ibu rumah tangga sehingga harus menyesuaikan dengan waktu pelaksanaan dan keluangan waktu mereka. Pelaksanaann yang seharusnya dilaksanakan setiap sesi pelatihan adalah 20 peserta selama pelatihan dengan materi pelatihan yang dipadatkan, masih sedikitnya peserta yang mengetahui tentang membuat racikan serta olahan serba boba serta peralatan yang terbatas saat di rumah sehingga peserta harus memulai dengan menggunakan alat yang dimiliki terutama peralatan seperti oven dan mixer

Kesimpulan

Kesimpulan dari hasil pelatihan *pembuatan minuman dan kue serba boba* bagi peserta dapat bervariasi tergantung ini beberapa kesimpulan umum yang dapat ditarik:

1) Meningkatkan Konversi dan Penjualan

Olahan boba yang efektif dapat menjadi alat yang kuat untuk mengarahkan prospek menjadi pelanggan yang sebenarnya. Dengan pelatihan manajemen usaha dan praktek produk olahan, peserta dapat belajar cara menghasilkan olahan boba yang mendorong tindakan dari audiens mereka. Dengan menggunakan strategi pemasaran yang tepat, pengusaha dapat meningkatkan tingkat konversi dan penjualan mereka (Purnomo et al., 2021).

2) Penghematan Biaya Pemasaran

Mengembangkan dan mempublikasikan olahan boba secara teratur dapat menjadi strategi pemasaran yang efisien dan berbiaya rendah bagi peserta. Dalam pelatihan peserta dapat belajar cara membuat olahan boba secara mandiri atau bekerja sama dengan tim internal. Dengan mengurangi ketergantungan pada pihak ketiga untuk pembuatan olahan boba, peserta dapat menghemat biaya dan memiliki kendali lebih besar terhadap pesan yang mereka ingin sampaikan.

3) Peserta terampil dalam membuat dan mengemas aneka produk yang dapat diterima yang baik dan dapat diterima oleh konsumen
4) Peserta mendapatkan pengetahuan tentang usaha boga yaitu meliputi perhitungan harga jual, strategi pemasaran.
5) Peserta mendapatkan pengetahuan dan keterampilan untuk bisa mengembangkan home industry yaitu membuat produksi boba home dan olahan serba boba disekitar daerah tempat tinggal mereka sebagai bagian dari meningkatkan kesejahteraan masyarakat.
6) Program kegiatan PPM memberikan informasi terutama bagi peserta tentang pusat studi kewirausahaan dewantara
7) Program kegiatan PPM membangun sinergitas positif antara masyarakat di kabupaten Jombang, pemerintahan dan civitas akademika.

Berdasarkan saran dari kesimpulan ini, saran yang diberikan dalam kegiatan PPM yaitu Tim PPM

a. Rancangan pengembangan kelanjutan ketrampilan boga yang sudah diberikan kepada peserta PPM sehingga bisa mengembangkan usaha yang sudah dirintis oleh masyarakat di desa Karobelah Mojoagung Jombang.
b. Perlunya pelatiha e-commerce tentang strategi penjualan digital bagi peserta supaya bisa memasarkan produk dan mengikuti trend belanja konsumen saat ini. Pengetahuan tentang platform yang bisa diberikan dalam pemasaran produk secara digital yaitu antara lain Shopee Food, Go Food, Grab Food, Instagram, Market Place Facebook (Trulline, 2021).

Namun, penting untuk diingat bahwa hasil pelatihan sebagai pembuatan minuman dan kue serba boba bagi peserta akan bervariasi tergantung pada implementasi dan upaya yang dilakukan (Siahaan et al., 2022). Konsistensi, kualitas olahan boba, dan pemahaman yang mendalam tentang audiens target akan menjadi faktor penting dalam mencapai keberhasilan sebagai seorang pembuatan minuman dan kue serba boba (Putriasih, 2023).

Adapun saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut (1) melanjutkan pelatihan pembuatan minuman dan kue serba boba secara berkala, (2) update informasi mengenai fenomena bisnis khususnya di era digital dengan tetap memperhatikan aspek Peningkatan Keterampilan Komunikasi (Fajriyani et al., 2023). Pelatihan sebagai pembuatan minuman dan kue serba boba dapat membantu peserta meningkatkan keterampilan komunikasi mereka (Siahaan et al., 2022). Ini termasuk kemampuan untuk mengemas pesan dengan cara yang menarik, memikat, dan relevan untuk audiens target mereka. Keterampilan komunikasi yang kuat sangat penting dalam dunia bisnis saat ini, di mana olahan boba digital menjadi semakin dominan.

Referensi

Afrilia, A. M. (2018). Digital marketing sebagai strategi komunikasi pemasaran "waroenk ora umum" dalam meningkatkan jumlah konsumen. *Jurnal Riset Komunikasi*, *1*(1), 147–157.

Agustin, M., & Astono, A. D. (2022). Analisis Brand Awareness dan Brand Image Terhadap Keputusan Pembelian Produk Street Boba (Studi Kasus di DKI Jakarta). *KALBISIANA Jurnal Sains, Bisnis dan Teknologi*, *8*(4), 4187–4198.

Alamsyah, Y. (2013). *Bangkitnya bisnis kuliner tradisional*. Elex Media Komputindo.

Fajriyani, D., Fauzi, A., Kurniawati, M. D., Dewo, A. Y. P., Baihaqi, A. F., & Nasution, Z. (2023). Tantangan Kompetensi SDM dalam Menghadapi Era Digital (Literatur Review). *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi*, *4*(6), 1004–1013.

Hamdan, H., & Raharja, I. (2020). Peran product knowledge terhadap persepsi risiko minuman kekinian. *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, *2*(1), 128–141.

Handayani, T. H. W., Mulyatiningsih, E., Marifa, K., & Mahanani, T. (2021). Penguatan Program Pengerak Pkk Melalui Diversifikasi Pengolahan Produk Berbahan Dasar Ubi Ungu Di Kelurahan Sumbersari. *Prosiding Pendidikan Teknik Boga Busana*, *16*(1).

Hendrawan, J. S., & Sirine, H. (2017). Pengaruh sikap mandiri, motivasi, pengetahuan kewirausahaan terhadap minat berwirausaha (Studi kasus pada mahasiswa FEB UKSW Konsentrasi Kewirausahaan). *Asian Journal of Innovation and Entrepreneurship (AJIE)*, *2*(03), 291–314.

Permatasari, W. I. S., Hendriyani, I. G. A. D., & Pranadewi, P. M. A. (2020). Minat Beli Konsumen terhadap Produk Minuman Bubble Tea-Xi Bo Ba Jimbaran-Bali. *Jurnal Gastronomi Indonesia*, *8*(1), 1–14.

Purnomo, D., Lubis, M. R. H., Rakhmadani, D. P., Arum, M. P., & Purbaya, M. E. (2021). Efektivitas Pelatihan Digital Marketing Dalam Meningkatkan Kemampuan Dan Kinerja Penjualan Di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Eksekutif*, *18*(1), 65–74.

Putri, R. M., Yunita, T., Cahyani, A. D., & Samuel, I. (2023). Strategi Pengembangan Pemasaran "Kamsia Boba" Sebagai Salah Satu Produk UMKM di Tambun Selatan. *Madani: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, *1*(6).

Putriasih, P. (2023). *Laporan Proyek Bisnis "A&P Chicken."* Universitas Islam Indonesia.

Safrin, F. A. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Business Model Canvas dalam Meningkatkan Penjualan (Studi pada UMKM Bobabox Medan). *Regress: Journal of Economics & Management*, *1*(3), 107–115.

Siahaan, S. D. N., Putriku, A. E., & Saragih, L. S. (2022). *Pengenalan Bisnis Teori dan Praktik*. Merdeka Kreasi Group.

Siregar, M. A. (2022). *Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Minuman Boba (Studi Kasus Konsumen Street Boba Arifin Ahmad Pekanbaru)*. Universitas Islam Riau.

Tantia, W. M. (2022). Analisa Desain Organisasi Di King Boba Mesuji. *Jurnal Dunia Bisnis*, *2*(8).

Trulline, P. (2021). Pemasaran produk UMKM melalui media sosial dan e-commerce. *Jurnal Manajemen Komunikasi*, *5*(2), 259.