

## **PROPOSAL USAHA**

### **PUDING UBI UNGU**

*"Rasakan keunikan rasa ubi ungu yang gurih, dalam setiap sendok pudingnya!"*



<b>Owner</b>	<b>: Melyanti Hasanah</b>
<b>Nama perusahaan</b>	<b>: Melhaafood's</b>
<b>Bidang usaha</b>	<b>: Kuliner</b>
<b>Jenis produk</b>	<b>: Jajanan</b>

## PROPOSAL USAHA

### PUDING UBI UNGU

#### **A. DATA PRIBADI**

Nama : Melyanti Hasanah  
Tempat, dan Tgl Lahir : Metro, 20 Mei 2005  
Jenis kelamin : Perempuan  
Alamat : Jl. Kapten Harun Desa Nampirejo,  
Kecamatan Batanghari, Kab. Lampung  
Timur  
Agama : islam  
Pekerjaan : Mahasiswi  
No. HP : 083168087175

#### **B. DATA USAHA**

Nama perusahaan : Melhaaafood's  
Bidang usaha : kuliner  
Jenis produk : jajanan  
Lokasi usaha :  
Slogan usaha : *"Rasakan keunikan rasa ubi ungu yang gurih, dalam setiap sendok pudingnya!"*

#### **C. DASAR PEMIKIRAN**

Usaha puding ubi ungu dilatarbelakangi oleh beberapa pertimbangan yang mendalam terkait dengan tren kesehatan, keberlanjutan, dan inovasi kuliner. Dalam beberapa tahun terakhir, masyarakat semakin sadar akan pentingnya pola makan sehat. Banyak orang beralih dari makanan olahan dan cepat saji menuju pilihan yang lebih alami dan bergizi. Ubi ungu, sebagai bahan baku utama puding ini, kaya akan nutrisi, vitamin, dan antioksidan, menjadikannya pilihan yang tepat untuk memenuhi kebutuhan gizi. Selain itu, tren makanan berbasis nabati terus meningkat. Dengan semakin banyaknya orang yang mengadopsi pola makan vegetarian atau vegan, produk yang menggunakan bahan nabati seperti ubi ungu memiliki daya

tarik yang tinggi. Puding ubi ungu dapat menarik perhatian konsumen yang mencari alternatif camilan yang tidak hanya enak tetapi juga sehat.

Pasar kuliner saat ini sangat kompetitif, dan konsumen cenderung mencari variasi dalam pilihan makanan mereka. Pudding ubi ungu menawarkan inovasi dalam bentuk dan rasa, memberikan alternatif baru bagi konsumen yang mungkin bosan dengan produk tradisional. Dengan menciptakan variasi rasa seperti cokelat dan santan, produk ini dapat menjangkau lebih banyak segmen pasar.

Di Indonesia, ketersediaan bahan baku seperti ubi ungu sangat melimpah. Ubi ungu mudah didapatkan di pasar tradisional maupun modern dengan harga yang relatif terjangkau. Ketersediaan bahan baku ini memastikan bahwa produksi puding dapat dilakukan secara berkelanjutan tanpa terganggu oleh fluktuasi harga yang signifikan.

Permintaan akan camilan sehat terus meningkat seiring dengan perubahan gaya hidup masyarakat. Banyak konsumen yang mencari camilan rendah kalori dan tinggi serat. Puding ubi ungu memenuhi kriteria tersebut, menjadikannya pilihan ideal untuk konsumen yang ingin menjaga kesehatan tanpa harus mengorbankan rasa.

Dari segi penyajian, puding ubi ungu tidak hanya lezat tetapi juga menarik secara visual dengan warna ungunya yang cerah. Penyajian yang menarik dapat meningkatkan daya tarik produk di media sosial, di mana gambar makanan sering kali menjadi faktor penentu dalam keputusan pembelian konsumen.

Usaha ini juga mendapatkan dukungan dari pemerintah Indonesia terhadap usaha mikro dan kecil melalui berbagai program dan insentif. Hal ini membuka peluang bagi usaha puding ubi ungu untuk mendapatkan bantuan dalam bentuk pelatihan, modal usaha, atau akses pasar.

Selain itu, usaha puding ubi ungu memberikan kesempatan untuk mendidik konsumen tentang manfaat kesehatan dari ubi ungu dan pentingnya memilih makanan sehat. Melalui kampanye pemasaran dan informasi produk, konsumen dapat lebih memahami nilai gizi dari produk ini.

Dengan membangun merek dan mendapatkan pelanggan setia di pasar lokal, terdapat potensi untuk memperluas jangkauan pasar ke daerah lain atau bahkan secara online melalui e-commerce. Ini membuka peluang untuk pertumbuhan bisnis yang lebih besar di masa depan.

Secara keseluruhan, dasar pemikiran usaha puding ubi ungu tidak hanya berfokus pada keuntungan finansial tetapi juga berkontribusi pada kesehatan masyarakat dan keberlanjutan lingkungan melalui penggunaan bahan baku lokal dan alami.

#### **D. TUJUAN**

1. Menyediakan produk puding yang sehat dan lezat untuk memenuhi permintaan pasar akan makanan sehat
2. Meningkatkan pendapatan serta melatih jiwa kewirausahaan
3. Menyediakan makanan sehat dan bergizi.
4. Meningkatkan kesadaran konsumen tentang manfaat kesehatan ubi ungu.
5. Menciptakan inovasi kuliner dengan produk puding unik.
6. Mendukung ekonomi lokal melalui pembelian bahan baku dari petani.
7. Membangun brand awareness yang kuat di kalangan konsumen.
8. Mencapai keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.
9. Meningkatkan pendapatan melalui penjualan yang konsisten.
10. Melakukan ekspansi pasar ke daerah lain dan platform e-commerce.

#### **E. DETAIL PRODUK ( Bahan baku, proses, dan kapasitas)**

1. Bahan baku
  1. Ubi Ungu
  2. Agar agar plain ( agar wallet)
  3. Santan
  4. Vanilli
  5. Keju/coklat
  6. Gula Pasir
  7. Susu Kental Manis

2. Proses produksi:
  1. Persiapan Bahan

Siapkan semua bahan yang diperlukan. Kukus ubi ungu hingga empuk, kemudian haluskan dengan menggunakan blender atau alat penghancur.
  2. Mencampurkan Bahan

Dalam panci, campurkan santan, air, gula pasir, agar-agar bubuk, dan garam. Aduk rata hingga semua bahan tercampur dengan baik.
  3. Memasak Campuran

Panaskan campuran di atas api sedang sambil terus diaduk agar tidak menggumpal. Setelah campuran mulai mendidih, kecilkan api.
  4. Menambahkan Ubi Ungu

Masukkan ubi ungu yang telah dihaluskan ke dalam campuran santan dan agar-agar. Aduk rata hingga semua bahan tercampur dengan baik.
  5. Menambahkan Vanili

Tambahkan vanili ke dalam campuran puding dan aduk rata
  6. Memasak Hingga Mengental

Masak campuran sambil terus diaduk hingga mendidih dan mengental. Pastikan semua bahan tercampur merata dan tidak ada yang menggumpal.
  7. Mencetak Puding

Setelah campuran mendidih dan mengental, angkat dari kompor. Tuangkan campuran puding ke dalam cetakan atau cup yang telah disiapkan.
  8. Mendinginkan Puding

Biarkan puding pada suhu ruang hingga agak dingin, kemudian masukkan ke dalam lemari es selama minimal 2 jam agar puding mengeras dan dingin.
  9. Penyajian

Setelah puding mengeras, siap untuk dipasarkan. Anda dapat menambahkan topping sesuai selera, seperti kelapa parut atau potongan buah.

3. Kapasitas Produksi: kapasitas awal produksi ditargetkan sebanyak 30 cup per-hari.

## F. PASAR DAN STRATEGI PEMASARAN

- Target pasar: mahasiswa PGSD Kampus B FKIP UNILA Metro, serta masyarakat umum sekitar kampus maupun sekitar tempat tinggal produsen.
- Strategi Pemasaran:

### Segmentasi Pasar

Target pasar mencakup seluruh lapisan masyarakat, dengan fokus pada anak-anak, remaja, dan orang dewasa yang peduli kesehatan.

Memperhatikan segmentasi geografis, demografis, dan psikografis untuk menentukan pendekatan pemasaran yang tepat.

- Product (Produk)
  - Menawarkan puding ubi ungu berkualitas tinggi dengan bahan baku alami dan tanpa pengawet.
  - Menyediakan variasi rasa, seperti original, cokelat, dan santan, untuk menarik minat konsumen.
  - Menggunakan kemasan yang menarik dan ramah lingkungan untuk meningkatkan daya tarik produk.
- Price (Harga)
  - Menetapkan harga yang terjangkau, misalnya Rp3.000 per cup, agar mudah dijangkau oleh berbagai kalangan.
- Promotion (Promosi)
  - Memanfaatkan media sosial seperti Instagram, Facebook, dan TikTok untuk mempromosikan produk dengan konten visual menarik.
  - Mengadakan promo khusus, seperti diskon atau bonus pembelian untuk menarik pelanggan baru.

- Menggunakan teknik pemasaran dari mulut ke mulut dengan meminta pelanggan untuk merekomendasikan produk kepada teman dan keluarga.
- Place (Tempat)
  - Distribusi produk melalui berbagai saluran, termasuk penjualan langsung di pasar, online melalui whatsapp, instagram dan facebook.
- Feedback dan Penyesuaian
  - Mengumpulkan umpan balik dari pelanggan untuk meningkatkan kualitas produk dan layanan.
  - Melakukan survei kepuasan pelanggan secara berkala untuk memahami preferensi dan kebutuhan konsumen.

## G. ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA

Untuk menjalankan usahan ini, akan saya lakukan sendiri

## H. BIAYA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN MODAL

No.	Bahan	Banyak bahan	Harga	Jumlah
1.	Ubi ungu	500gr	4000	4000
2.	Agar-agar wallet	2 bungkus	/bgks 4000	8000
3.	Santan	600 ml	5000	5000
4.	Vanili	2 bungkus	/bgks 500	1000
5.	Keju	1 bungkus	12.000	12.000
6.	Gula pasir	250 gr	5000	5000
7.	Susu kental manis	2 sachet	/sachet 2000	4000
8.	Cup + tutup	1 pack	10.000	10.000
9.	gas			25.000

Total biaya pengeluaran : Rp. 74.000

---

Berikut estimasi biaya produksi per hari dan per bulan

Keterangan	Jumlah produksi	Biaya per produk	Total biaya
Per hari	30 cup	3000	49.000
Per bulan (25 hari)	750 cup	3000	1.225.000 + biaya gas (25.000) 1.250.000

#### Perkiraan Pendapatan

Dengan target penjualan 30 cup perhari, dan harga jual per cup Rp. 3000. Berikut adalah perkiraan pendapatan dari hasil penjualan pudding ubi ungu.

Keterangan	Jumlah produksi	Harga jual per satuan	Total pendapatan
Pendapatan per hari	30 cup	3000	90.000
Pendapatan per bulan (25 hari)	750 cup	3000	2.250.000

## I. KESIMPULAN

Usaha puding ubi ungu memiliki potensi yang besar untuk berkembang di pasar makanan sehat, mengingat meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya pola makan bergizi. Dengan memanfaatkan ubi ungu sebagai bahan utama, produk ini tidak hanya menawarkan rasa yang lezat tetapi juga kaya akan nutrisi, menjadikannya pilihan camilan yang ideal bagi berbagai kalangan.

Melalui strategi pemasaran yang terencana dan inovatif, seperti pemanfaatan media sosial, partisipasi dalam bazaar, dan kerjasama dengan toko makanan sehat, puding ubi ungu dapat menjangkau target pasar yang lebih luas. Selain itu, penggunaan bahan baku lokal mendukung perekonomian masyarakat dan menciptakan dampak positif bagi lingkungan.

Biaya pengeluaran untuk bahan dan alat dalam pembuatan puding ini cukup terjangkau, dengan total sekitar Rp74.000 untuk satu batch. Hal ini menunjukkan bahwa usaha ini tidak hanya berpotensi menguntungkan tetapi juga dapat dijalankan dengan modal awal yang relatif kecil.

Dengan semua aspek ini, usaha puding ubi ungu tidak hanya berfokus pada keuntungan finansial tetapi juga berkontribusi pada kesehatan masyarakat dan keberlanjutan lingkungan. Oleh karena itu, usaha ini layak untuk dijalankan dan dikembangkan lebih lanjut.

Metro, 04 November 2024

Mengetahui,

Dosen pengampu

Mahasiswa

Prof. Dr. Sowiyah, M.Pd.

NIP. 196007251984032001

Melyanti Hasanah

Npm: 2313053050