

PROPOSAL USAHA
PUDDING MANGGA FLA VANILLA
“Segarnya Mangga, Lembutnya Fla, Nikmatnya Bersatu”



Owner : Eva Revalina
Nama Perusahaan : Manggo Vanilla Delight
Nama Usaha : Kuliner
Jenis Produk : Jajanan

PROPOSAL USAHA
PUDDING MANGGA FLA VANILLA
“Segarnya Mangga, Lembutnya Fla, Nikmatnya Bersatu”

A. DATA PRIBADI

Nama	: Eva Revalina
Tempat dan Tgl Lahir	: Suka Bandung, 09 Juli 2005
Jenis Kelamin	: Perempuan
Alamat	: Dusun IV Sari Rejo Natar
Agama	: Islam
Pekerjaan	: Mahasiswa/Mahasiswi
Nomor KTP	:
No.HP	: 085758873269
Email	:

B. DATA USAHA

Nama Perusahaan	: Manggo Vanilla Delight
Bidang Usaha	: Kuliner
Jenis Produk	: Jajanan
Lokasi Usaha	: Natar
Slogan Usaha	: “Segarnya Mangga, Lembutnya Fla, Nikmatnya Bersatu”

C. DASAR PEMIKIRAN

Puding merupakan makanan penutup yang populer karena teksturnya yang lembut dan rasanya yang menyegarkan. Puding Mangga Fla Vanila memadukan rasa mangga segar dari bubuk puding mangga dengan fla vanilla creamy berbahan bubuk fla instan.

Produk ini menawarkan kemudahan dalam penyajian, rasa unik, dan harga terjangkau sehingga cocok untuk berbagai kalangan. Dengan kemasan menarik, produk ini diharapkan menjadi pilihan utama masyarakat untuk camilan atau hidangan penutup.

D. TUJUAN

1. Memperkenalkan camilan sehat berbasis buah segar kepada masyarakat.
2. Menyediakan produk praktis dengan cita rasa premium.
3. Meningkatkan daya saing produk lokal di pasar kuliner.
4. Memperluas jangkauan pasar melalui strategi pemasaran modern.
5. Menyediakan produk inovatif dan sehat.
6. Memenuhi kebutuhan konsumen akan jajanan ringan yang praktis.
7. Menarik minat berbagai kalangan usia.
8. Membuka peluang usaha bagi UMKM lokal.

E. DETAIL PRODUK (bahan baku, proses, dan kapasitas)

1. Bahan Baku:
 - Bubuk puding rasa mangga
 - Susu cair murni
 - Gula pasir
 - Bubuk fla instan rasa vanila
 - Air
2. Proses Produksi:
 - 1) Pembuatan Puding Mangga: Campurkan bubuk puding rasa mangga, susu cair, gula, dan air sesuai takaran pada kemasan. Masak hingga mendidih dan tercampur rata. Tuang ke dalam cetakan dan biarkan hingga mengeras.
 - 2) Pembuatan Fla Vanila: Campurkan bubuk fla instan dengan air sesuai instruksi pada kemasan. Aduk hingga kental dan creamy.
 - 3) Pengemasan: Puding dan fla vanila dikemas dalam cup transparan dengan label Manggo Vanilla Delight.

F. PASAR dan STRATEGI PEMASARAN

1. Target

Target Pasar adalah Mahasiswa di PGDS FKIP Kampus B yang ada di Metro, anak-anak dan seluruh masyarakat disekitar Kampus B dan di pasar pargoy yang berada di Ganjar Agung Metro.

2. Strategi Pemasaran

- 1) Pemasaran Online: Menggunakan Instagram, TikTok, dan WhatsApp Business.

- 2) Diskon & Promo: Diskon untuk pembelian pertama atau promo bundling.
- 3) Kemasan Menarik: Menggunakan cup transparan dengan label yang menarik.
- 4) Event Kuliner: Berpartisipasi dalam bazar makanan atau acara lokal.

G. ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA

Untuk tahap awal, usaha ini akan dijalankan oleh 2 orang: Pengelola produksi dan pemasaran. Asisten produksi dan distribusi.

H. BIAYA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN MODAL

A. Biaya Bahan Baku untuk 20 pudding mangga fla vanila, Per Hari

No	BAHAN	VOLUME	BIAYA	JUMLAH
1	Bubuk pudding mangga	2 bungkus	12.000	24.000
2	Susu cair	1 liter	15.000	15.000
3	Gula pasir	500 gram	8.000	8.000
4	Bubuk Fla Instan	1 Bungkus	10.000	10.000
	Total			57.000

No	Kebutuhan	Jumlah Unit	Harga Unit	Total
1	Bahan Baku Awal	20 porsi	3.000	60.000
2	Peralatan Masak	1 set	400.000	400.000
3	Kemas (Cup+Label)	100 pcs	500	50.000
	Total			510.000

I. Proyeksi Pendapatan dan Biaya

Keterangan	Jumlah Produksi	Harga Jual per Satuan	Total Pendapatan (Rp)
Pendapatan Harian	20 pcs	Rp 8.000	Rp 160.000
Pendapatan Bulanan (25 hari)	500 pcs	Rp 8.000	Rp 4.000.000

J. KESIMPULAN

Bisnis Puding Mangga Fla Vanila merupakan peluang usaha yang sangat potensial dalam industri kuliner, terutama di pasar makanan ringan yang sehat dan terjangkau. Produk ini memadukan kelezatan puding mangga yang lembut dengan fla vanila yang creamy, sehingga menciptakan kombinasi rasa yang unik dan menyegarkan. Dengan bahan baku berkualitas seperti bubuk puding mangga, susu cair, gula pasir, dan bubuk fla instan, produk ini tidak hanya lezat tetapi juga memiliki nilai gizi yang baik, menjadikannya pilihan camilan yang ideal untuk berbagai kalangan.

Strategi harga yang kompetitif, yakni Rp 8.000 per porsi, memberikan peluang untuk menjangkau pasar yang luas, mulai dari anak-anak, remaja, hingga dewasa. Dengan harga yang terjangkau, produk ini diharapkan mampu bersaing dengan produk sejenis di pasaran. Selain itu, kemasan yang praktis dan menarik menambah daya tarik produk, sehingga konsumen tidak hanya menikmati rasa, tetapi juga mendapatkan pengalaman yang memuaskan secara visual.

Keberhasilan usaha ini tidak hanya bergantung pada kualitas produk, tetapi juga pada strategi pemasaran yang efektif. Melalui promosi online di media sosial seperti Instagram dan TikTok, serta partisipasi dalam bazar makanan, produk ini dapat menarik perhatian konsumen yang lebih luas. Promo diskon, bundling, dan kemitraan dengan platform pengantaran makanan seperti GoFood atau GrabFood juga akan memperkuat jangkauan pemasaran.

Dalam jangka panjang, usaha Puding Mangga Fla Vanila memiliki potensi untuk berkembang lebih jauh dengan menambahkan variasi rasa baru, seperti stroberi atau cokelat, serta memperluas jaringan distribusi. Selain itu, menjaga kualitas bahan baku, konsistensi rasa, dan pelayanan yang ramah akan menjadi kunci keberhasilan dalam membangun loyalitas konsumen.

Dengan segala keunggulan tersebut, bisnis ini tidak hanya berpeluang memberikan keuntungan finansial, tetapi juga berkontribusi dalam menyediakan pilihan makanan ringan yang sehat dan terjangkau bagi masyarakat. Dengan komitmen dan strategi yang tepat, Puding Mangga Fla Vanila dapat menjadi salah satu produk favorit di pasar kuliner lokal, membuka peluang untuk pertumbuhan yang berkelanjutan dan kesuksesan jangka panjang.

Metro, 5 November 2024

Mengetahui

Dosen Pengampu

Mahasiswa

Prof.Dr.Sowiyah,M.Pd.

NIP.1960072519840320001

Eva Revalina

NPM.2313053048