

## PELATIHAN PRODUKSI DAN PEMASARAN HASIL OLAHAN UBI UNGU

Giawan Nur Fitria dan Riaty Handayani  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mercu Buana  
riatyhan16@gmail.com , gya1.fitri@gmail.com

### Abstrack

Our community service program aims to provide insight and knowledge for housewives in RT 02-07 South Meruya in developing purple sweet potato products in entrepreneurship. The benefits of this activity is to provide counseling to determine the selling price of purple sweet potato product processing into pudding. With the provision of counseling is very useful for the mothers in entrepreneurship to market the results of purple sweet potatoes with the best selling price, so that the mothers can generate good profits and their family income. The method used in this incident is the extension of the calculation of the selling price, the practice of making purple pudding is practical and economical. With this activity it is expected that the participants can make purple sweet potato pudding which is healthy, economical and practical, determining the best selling price so as to improve their families income.

**Keywords :** purple yam, selling price

### PENDAHULUAN

Dalam suatu pemasaran, banyak sekali bentuk dan macam-macam aneka ragam makanan dari yang kecil hingga yang besar dan dari yang murah hingga yang mahal. Dalam kebutuhan sehari-hari banyak sekali aktivitas yang dijalani oleh setiap orang. Dengan aktivitas yang semakin padat, membuat banyak orang membutuhkan asupan makanan tambahan yang bermanfaat untuk kesehatan tubuh. Makanan-makanan yang tersedia dipasaran saat ini memang sudah beragam, tetapi umumnya makanan tersebut menawarkan harga yang cukup mahal. Salah satu makanan yang cukup sederhana, tetapi sangat cocok menjadi makanan yang konsumsi semua orang dan sekaligus menjadi makanan yang istimewa yaitu “Puding Ubi Ungu”. Pembuatan puding ini dilakukan dengan cara yang sangat sederhana, tetapi lebih higienis, serta akan dijual dengan harga yang sangat terjangkau. Maka tentunya hal ini akan menarik minat para konsumen untuk membelinya.

Berwirausaha menjual makanan

memang sudah bukan hal yang aneh lagi, namun tak ada salahnya jika penulis untuk mencoba membuka usaha di bidang makanan. Jenis makanan yang penulis pilih adalah makanan camilan. Ide-ide sering kali muncul dalam bentuk untuk menghasilkan suatu barang baru, untuk dapat menarik perhatian pembeli dalam usaha makanan kali ini penulis memberikan nama “Puding Ubi Ungu”.

Keberadaan puding ubi ungu sebagai salah satu makanan dengan rasa yang enak, nikmat dan juga lezat memang telah dikenal oleh banyak orang. Sehingga usaha ini memang layak untuk dikembangkan menjadi salah satu usaha kuliner alternatif di Indonesia. Peningkatan kualitas SDM yang dimulai sejak dini dapat berpengaruh pada daya saing individu itu sendiri. Langkah yang di ambil adalah memberikan ketrampilan tambahan kepada mereka yang berusia produktif antara lain keterampilan membuat puding ubi ungu dan dengan memberikan pengetahuan mengenai perhitungan harga jual terbaik bagi para peserta dalam menjual hasil olahan tersebut.

Salah satu penunjang keberhasilan dalam berwirausaha adalah penentuan harga jual yang dan kompetitif. Kualitas produk yang sehat dan baik serta ditunjang dengan harga jual yang cocok, merupakan salah satu strategi dalam berwirausaha. Untuk itu kami memberikan penyuluhan mengenai penentuan harga jual untuk hasil olahan ubi ungu menjadi pudding yang murah, ekonomis dan praktis di lingkungan RT.02-07 Kelurahan Meruya Selatan Jakarta Barat.

Kegiatan ini sejalan dengan misi dan visi Universitas Mercu Buana sesuai dengan Tri Darma Perguruan Tinggi yaitu melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat yang bertujuan untuk mencerdaskan dan untuk meningkatkan ekonomi masyarakat. Secara umum pelatihan merupakan bagian dari pendidikan yang menggambarkan suatu proses dalam pengembangan organisasi maupun masyarakat. Pendidikan dengan pelatihan merupakan suatu rangkaian yang tak dapat dipisahkan dalam sistem pengembangan sumberdaya manusia, yang di alamnya terjadi proses perencanaan, penempatan, dan pengembangan tenaga manusia

#### Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian tersebut diatas, maka terdapat rumusan masalah :

1. Bagaimana ibu-ibu rumah tangga bisa menentukan harga jual untuk hasil olahan ubi ungu menjadi puding ubi ungu?
2. Bagaimana ibu-ibu rumah tangga melakukan pemasaran produk olahan ubi ungu menjadi puding ke masyarakat sekitarnya yang murah, ekonomis dan praktis?
3. Bagaimana menciptakan lapangan pekerjaan untuk warga di lingkungan sekitar RT/RW 02-07, di Meruya Selatan, Jakarta Barat ?
4. Bagaimana potensi dari subsistem-subsistem agribisnis dan kelayakan secara finansial apa saja yang dapat mendukung dalam pengembangan komoditas ubi ungu di sekitar RT/RW 02-07, di Meruya Selatan?

5. Bagaimana faktor strategis internal dan eksternal apa yang dapat menentukan keberhasilan dalam pengembangan komoditas ubi ungu di sekitar RT/RW 02-07, di Meruya Selatan?
6. Bagaimana rumusan, formulasi dan penentuan harga jual dan hasil olahan ubi ungu menjadi puding yang murah, ekonomis dan praktis di sekitar RT/RW 02-07, di Meruya Selatan?

#### Tujuan Kegiatan

Setelah melakukan kegiatan ini, maka peserta diharapkan dapat:

- a. Melakukan praktik pembuatan pudding ubi ungu yang sehat, praktis dan ekonomis.
- b. Memahami dan mengerti mengenai penentuan harga jual yang baik bagi hasil olahan produk.
- c. Mampu memasarkan hasil olahan produk pudding ubi ungu.

#### Manfaat Kegiatan

Manfaat dari kegiatan pengabdian pada masyarakat dalam hal ini adalah memberikan pengetahuan dan informasi pengolahan pudding ubi ungu yang praktis dan ekonomis serta mengetahui cara menghitung harga jual yang baik. Hal ini merupakan salah satu bentuk tanggung jawab sosial organisasi sebagai tenaga pendidik di Universitas Mercu Buana terhadap masyarakat atau sebagai corporate social responsibility. Dengan terlaksana pelatihan ini diharapkan terjalin hubungan kekeluargaan yang harmonis antara ibu – ibu RT 02-07 Kelurahan Meruya Selatan dengan Universitas Mercu Buana.

#### METODE

Metode pelatihan kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan melalui:

1. Pengenalan teori dan cara membuat ubi ungu melalui ceramah, memberikan motivasi yaitu memberikan dorongan dan inisiatif dalam pengembangan kewirausahaan warga Meruya Selatan. Memberikan pengarahan mengenai materi

tentang karakteristik ubi ungu, manfaat ubi ungu untuk kesehatan dan produksi makanan, cara berproduksi yang baik dengan memperhatikan sanitasi hygiene, standar mutu, dan keamanan pangan, pengemasan dan label yang aman dan tepat, serta analisis usaha yang meliputi perhitungan harga jual dan break even point.

2. Praktik, pelatihan dan pembimbingan merupakan peserta mengenai praktik pengolahan aneka produk olahan dengan bahan dasar ubi ungu secara mandiri dengan pembimbingan, mulai dari perencanaan produksi, pemilihan bahan baku, pengenalan alat produksi, pengolahan, kontrol kualitas hingga penyajian produk dalam kemasan.
3. Pengujian tingkat kesukaan konsumen terhadap produk olahan ubi ungu dengan menggunakan 15 orang panelis.
4. Pemberian teori mengenai cara menentukan untuk perhitungan harga jual produk pudding ungu.
5. Melakukan simulasi perhitungan harga jual produk pudding ubi ungu.

**Tahapan Kegiatan**

Tim pengabdian masyarakat melakukan penyuluhan satu hari, yang terbagi dalam beberapa sesi kegiatan, yaitu:

1. Memberikan pemahaman mengenai cara pengolahan ubi ungu menjadi pudding yang sehat, praktis dan ekonomis.
2. Memberikan simulasi pembuatan pudding ubi ungu.
3. Memberikan penyuluhan mengenai mekanisme perhitungan harga jual produk pudding ubi ungu.
4. Simulasi perhitungan harga jual pudding ubi ungu.



Gambar 1. Persiapan pelatihan produksi hasil olahan ubi ungu



Gambar 2. Tim Pengabdian mempraktikkan pengolahan ubi ungu



Gambar 3. Penyampaian materi pelatihan penentuan harga jual dan pemasaran



Gambar 4. Sesi Konsultasi & Tanya jawab

## HASIL

Hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah dapat dilihat dari kehadiran peserta, partisipasi dan kesungguhan peserta dapat dikatakan baik. Berdasarkan hasil pengamatan selama pelaksanaan diperoleh hasil yaitu, peserta pelatihan sangat antusias saat diberikan penjelasan materi maupun pada sesi konsultasi dan tanya jawab yang dilakukan masing-masing peserta kepada panitia.

## PEMBAHASAN HASIL

Setelah melaksanakan penyuluhan mengenai pembuatan pudding ubi ungu serta mekanisme perhitungan harga jualnya di lingkungan RT. 02-07 Kelurahan Meruya Selatan Jakarta Barat, maka hasil yang dicapai yaitu peserta lebih memahami tentang tata cara pengolahan ubi ungu menjadi pudding ubi ungu yang sehat, ekonomis dan praktis. Dari segi pemilihan bahan untuk pembuatan pudding yang lebih berkualitas dan cara pengolahan makanan yang higienis menjadikan pudding yang akan dijual merupakan pudding yang sehat sehingga diminati oleh para konsumen.

Untuk perhitungan harga jual pudding, para peserta telah memahami dan dapat melakukan simulasi untuk melakukan perhitungan harga jual pudding ungu yang baik dan benar sehingga pudding ubi ungu dapat dijual dengan harga yang bersaing.

## SIMPULAN DAN SARAN

### Simpulan

Hasil dari kegiatan ini adalah telah dicapainya pemahaman yang lebih bagi para peserta mengenai pengolahan ubi ungu untuk menjadi produk hasil olahan pangan yang sehat dan memiliki daya jual yang baik. Selain itu para peserta juga telah memahami perhitungan penentuan harga jual yang benar sehingga para peserta diharapkan mendapatkan hasil laba atas penjualan pudding ubi ungu dengan menggunakan harga jual yang baik.

Demikianlah data-data ini kami buat sebagai acuan dalam pembuatan dan pengelola toko pudding ubi ungu dan juga dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan bagi pemilik modal dan pihak yang ingin bekerja sama untuk menanamkan modal sebagai bimbingan dalam pengelolaan toko pudding ubi ungu nantinya.

### Saran

Saran yang dapat diajukan berdasarkan hasil kegiatan adalah kepada peserta agar dapat melakukan inovasi – inovasi lain terkait dengan pengolahan ubi ungu menjadi hasil olahan pangan yang memiliki daya jual sehingga dapat meningkatkan taraf hidup peserta. Inovasi – inovasi lainnya seperti pemberian topping pudding yang menarik misalnya dengan buah atau yang lainnya. Dari sisi pemasaran, peserta dapat melakukan packaging pudding yang lebih menarik agar konsumen lebih tertarik untuk membeli pudding tersebut.

## DAFTAR PUSTAKA

- <http://ayuyuniantika1994.blogspot.co.id/2013/12/makalah-responsi-dasar-dasar-budidaya.html>  
<http://campurtekno.blogspot.co.id/2013/11/proposal-usaha-puding-ubi-ungu.html>  
<https://ceritasakurales.wordpress.com/2014/08/26/kti-karya-tulis-ilmiah-ubi-ungu-tugas-kti/>  
<https://cookpad.com/id/resep/176794-puding-santan-ubi-ungu>  
[http://eprints.undip.ac.id/42355/1/Bab\\_I,\\_II\\_dan\\_III.pdf](http://eprints.undip.ac.id/42355/1/Bab_I,_II_dan_III.pdf)  
<http://septiyuliana.blog.upi.edu/2015/11/01/ubi-ungu-produk-olahannya/>  
<http://www.tokomesin.com/peluang-usaha-puding-ubi-ungu-dan-analisa-usahanya.html>  
<http://wartawirausaha.com/2014/12/peluang-usaha-budidaya-ubi-ungu-diminati-karena-komposisi-gizinya/#ixzz4Msb43pGp>