

Peningkatan Keterampilan Kewirausahaan Mahasiswa Melalui Usaha Penjualan Puding Ubi Ungu

**Nia Azzahra^{1*}, Angi Utama Putri¹, Yovi, Pranata¹, Rara Verna Anatasya¹, Ananda Adelia Putri¹, Utari
Ramadhani¹, Despan Dinata¹, Mia Enjelina¹, Sariyani¹**

¹Program Studi D-3 Farmasi, Fakultas Farmasi, Universitas Kader Bangsa, Palembang, Sumatera Selatan

*e-mail: nia.az04@gmail.com

Abstrak

Kewirausahaan merupakan aspek krusial dalam pengembangan sumber daya manusia, terutama di kalangan mahasiswa, yang berperan sebagai generasi penerus bangsa. Dalam konteks ini, artikel ini membahas inisiatif penjualan puding ubi ungu sebagai upaya untuk meningkatkan keterampilan kewirausahaan mahasiswa sekaligus memberikan alternatif camilan sehat bagi masyarakat. Puding ubi ungu, yang kaya akan nutrisi dan antioksidan, tidak hanya memenuhi kebutuhan pasar akan makanan sehat, tetapi juga mendukung gaya hidup sehat. Melalui proses produksi dan pemasaran yang terencana, mahasiswa dapat menerapkan teori kewirausahaan yang telah dipelajari, serta berinovasi dalam menciptakan produk yang menarik. Kegiatan ini diharapkan dapat memberikan pengalaman praktis yang berharga, meningkatkan kreativitas, dan berkontribusi positif terhadap perekonomian lokal. Selain itu, artikel ini juga mengupas manfaat kesehatan dari puding ubi ungu, cara pengolahannya, dan strategi pemasaran yang diterapkan. Dengan demikian, usaha ini tidak hanya bermanfaat bagi mahasiswa, tetapi juga bagi masyarakat luas, menciptakan lapangan kerja baru, dan meningkatkan kesadaran akan pentingnya pola makan sehat.

Kata kunci: Puding, Ubi Ungu, Kewirausahaan, Keterampilan, Mahasiswa.

Abstract

Entrepreneurship is a crucial aspect in the development of human resources, especially among students, who play a role as the next generation of the nation. In this context, this article discusses the initiative to sell purple sweet potato pudding as an effort to improve students' entrepreneurial skills while providing healthy snack alternatives for the community. Purple sweet potato pudding, which is rich in nutrients and antioxidants, not only meets the market need for healthy food, but also supports a healthy lifestyle. Through a planned production and marketing process, students can apply the entrepreneurial theories they have learned, as well as innovate in creating attractive products. This activity is expected to provide valuable practical experience, increase creativity, and contribute positively to the local economy. In addition, this article also discusses the health benefits of purple sweet potato pudding, how to process it, and the marketing strategies applied. Thus, this effort is not only beneficial for students, but also for the wider community, creating new jobs, and raising awareness of the importance of a healthy diet.

Keywords: Pudding, Purple Potato, Entrepreneurship, Skills, Students.

1. PENDAHULUAN

Kewirausahaan merupakan elemen penting dalam pengembangan sumber daya manusia, terutama di kalangan mahasiswa. Dalam era globalisasi yang ditandai dengan persaingan yang semakin ketat, kemampuan kewirausahaan menjadi salah satu kunci untuk menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan daya saing individu [1]. Mahasiswa, sebagai generasi penerus bangsa, memiliki potensi besar untuk berinovasi dan mendirikan usaha yang tidak hanya menguntungkan secara finansial, tetapi juga memberikan dampak positif bagi masyarakat. Dengan memanfaatkan kreativitas dan pengetahuan yang dimiliki, mahasiswa dapat menciptakan produk yang relevan dengan kebutuhan pasar, sekaligus berkontribusi pada peningkatan kualitas hidup masyarakat [2].

Salah satu inisiatif yang dapat diambil untuk meningkatkan keterampilan kewirausahaan adalah usaha penjualan puding ubi ungu. Ubi ungu, yang dikenal sebagai bahan makanan kaya gizi dan antioksidan, memiliki peluang pasar yang menjanjikan [3]. Puding ubi ungu dapat menjadi alternatif camilan sehat yang menarik bagi konsumen, terutama di kalangan mahasiswa yang semakin sadar akan pentingnya kesehatan dan pola makan yang baik. Ubi ungu tidak hanya



memberikan rasa manis dan tekstur lembut, tetapi juga mengandung berbagai nutrisi penting, seperti karbohidrat, protein, vitamin A, dan vitamin C, yang bermanfaat bagi kesehatan. Dengan demikian, produk ini tidak hanya memenuhi selera konsumen, tetapi juga mendukung gaya hidup sehat [4].

Melalui usaha penjualan puding ubi ungu, mahasiswa dapat mempelajari berbagai aspek penting dalam dunia bisnis, termasuk proses produksi, pemasaran, manajemen keuangan, dan komunikasi. Aktivitas ini menjadi platform bagi mahasiswa untuk menerapkan teori-teori kewirausahaan yang telah mereka pelajari di bangku kuliah, sekaligus memberikan pengalaman praktis yang berharga dalam menghadapi tantangan di dunia usaha [5]. Selain itu, usaha ini juga mendorong mahasiswa untuk berinovasi dalam menciptakan produk yang menarik dan berkualitas, serta memanfaatkan teknologi informasi untuk memperluas jangkauan pemasaran. Dengan demikian, peningkatan keterampilan kewirausahaan melalui usaha ini tidak hanya bermanfaat bagi mahasiswa, tetapi juga dapat memberikan kontribusi positif bagi perekonomian lokal dan masyarakat di sekitarnya.

Dalam konteks ini, artikel ini bertujuan untuk mengupas lebih dalam mengenai manfaat, cara pengolahan, dan alasan mengapa puding ubi ungu disarankan untuk dikonsumsi. Diharapkan, artikel ini dapat memberikan wawasan dan inspirasi bagi mahasiswa serta pihak-pihak terkait dalam mengembangkan potensi kewirausahaan di kalangan generasi muda. Selain itu, diharapkan juga terciptanya produk puding ubi ungu yang bermanfaat bagi kesehatan, seperti menyehatkan jantung, baik untuk kesehatan kulit dan tulang, serta melindungi tubuh dari kerusakan hati. Dengan demikian, usaha ini tidak hanya meningkatkan kreativitas dalam berwirausaha, tetapi juga memberikan kontribusi positif bagi masyarakat dan menghasilkan produk inovasi terbaru yang dapat dinikmati oleh banyak orang.

Berdasarkan penjelasan yang telah disampaikan dalam latar belakang, rumusan masalah dalam kegiatan PkM ini dapat dirumuskan sebagai berikut: Pertama, apa saja manfaat dari puding ubi ungu? Kedua, bagaimana cara mengolah puding ubi ungu? Ketiga, mengapa puding ubi ungu disarankan untuk dikonsumsi?

Tujuan dari kegiatan PkM ini adalah untuk mengetahui berbagai manfaat puding ubi ungu bagi kesehatan, memahami cara pengolahan puding ubi ungu, serta memperkenalkan dan membudayakan makanan sehat di kalangan masyarakat.

Luaran yang diharapkan dari Kegiatan PkM ini meliputi terciptanya produk puding ubi ungu yang bermanfaat, yang dapat menyehatkan jantung, baik untuk kesehatan kulit dan tulang, serta melindungi tubuh dari kerusakan hati, sekaligus mengurangi risiko serangan jantung dan stroke. Selain itu, diharapkan dapat meningkatkan kreativitas dalam berwirausaha, memberikan wawasan bagi mahasiswa mengenai kewirausahaan, serta memberikan pengetahuan kepada masyarakat dan menghasilkan produk inovasi terbaru.

2. METODE

a. Perencanaan dan Target Pasar

1) Proses Produksi

Untuk membuat puding ubi ungu, diperlukan beberapa alat dan bahan. Alat yang dibutuhkan antara lain saringan, mangkok, pengaduk (sendok), gelas, sendok plastik, garpu, baskom berukuran besar, cup plastik, wajan, kompor, gas, parutan, dan talenan. Sedangkan bahan-bahan yang diperlukan untuk pembuatan puding terdiri dari 100 gram ubi ungu, 1 bungkus agar-agar, 50 ml air, 400 ml santan, 2 sendok makan gula pasir, dan 400 ml susu full cream. Selain itu, untuk membuat fla, bahan yang diperlukan adalah 2 sachet susu kental manis, 1 liter susu full cream, dan 2 sendok makan tepung maizena.

a) Langkah Pembuatan Puding

- (1) Terlebih dahulu siapkan alat dan bahan yang diperlukan.
- (2) Kupas ubi ungu hingga bersih,
- (3) Lalu Potong kecil-kecil ubi, gunakan tempat makan berukuran kecil untuk menyimpan potongan ubi.
- (4) Kemudian cuci ubi hingga bersih. Pindahkan ke tempat yang lebih besar.



- (5) Jika telah selesai dicuci, masukan potongan-potongan ubi ke dalam kukusan yang berisi air.
- (6) Kukus ubi hingga matang.
- (7) Pindahkan ubi ungu yang telah matang ke dalam baskom, lalu hancurkan menggunakan garpu.
- (8) Selanjutnya tuang agar-agar 1 bungkus, santan cair 400 ml, susu full cream 400 ml, gula 6 sendok, ke dalam panci sambil di aduk.
- (9) Selanjutnya masukkan sedikit demi sedikit ubi yang telah di tumbuk halus ke dalam panci yang berisi agar-agar, santan, susu full cream, gula, aduk hingga rata.
- (10) Selanjutnya saring dengan penyaring, agar tidak ada serat ubi.
- (11) Kemudian masak dengan api sedang sampai mendidih.
- (12) Setelah mendidih, taruh ke dalam wadah cup Tunggu hingga dingin

b) Membuat Fla

- (1) Tuangkan air ke dalam panci sebanyak 300 ml,
- (2) tambahkan susu kental manis 2 bungkus,
- (3) tambahkan tepung maizena sebanyak 2 sendok,
- (4) lalu masak dengan api sedang, aduk hingga merata,
- (5) kemudian tunggu fla hingga mendidih dan mengental,
- (6) Selanjutnya siramkan fla ke atas puding yang sudah jadi,
- (7) Lalu tambahkan ubi parut, di atas fla
- (8) Puding ubi ungu pun siap di hidangkan.

2) Lokasi Produksi

Lokasi yang dijadikan sebagai tempat produksi adalah rumah salah satu anggota kelompok. Lokasi ini dipilih karena tempatnya strategis dan cukup luas untuk dapat melakukan proses produksi dengan baik

3) Kapasitas Produksi

Produksi akan dilaksanakan sebanyak dua kali dalam seminggu. Setiap kali produksinya dalam jumlah tidak terlalu besar, hanya untuk persediaan penjualan beberapa hari kedepan. Karena meskipun dapat disimpan didalam kulkas, kelayakan mutu dan kondisi puding ubi ungu tetap harus dipastikan dalam keadaan baik.

4) Kemasan Produk

Produk akan dikemas dengan menggunakan Cup dengan hiasan sticker produk pada tutup Cup.



Gambar 1. Kemasan Puding Ubi Ungu

b. Strategi Pemasaran

1) Segmentasi Pasar

Dalam memasarkan produk ini terbagi menjadi tiga segmen, yaitu:

a) Mahasiswa

Mahasiswa adalah segmen pasar yang luas dengan populasi yang signifikan. Area kampus menjadi pusat utama aktivitas kami sebagai penjual sehingga memudahkan dalam melakukan survey, promosi, dan pemasaran produk.

b) Masyarakat Umum

Selain mahasiswa, segmen pasar ini juga mencakup dosen, penduduk di sekitar kampus, dan masyarakat umum di sekitar lokasi produksi. Bagi kelompok ini, hal yang paling penting adalah manfaat yang mereka dapatkan dari mengonsumsi produk ini. Produk puding ubi ungu ini menawarkan sejumlah keunggulan, termasuk sebagai salah satu pilihan terbaik untuk kesehatan. Manfaat puding ubi ungu meliputi mendukung kesehatan jantung, memperbaiki kondisi kulit dan tulang, serta melindungi tubuh dari kerusakan hati dan membantu mencegah serangan jantung dan strokes.

2) Target Pasar

Kelompok pelanggan yang menjadi fokus utama pemasaran produk ini adalah kelompok mahasiswa. Sedangkan masyarakat umum merupakan target pada jangka panjang sehingga diharapkan produk ini dapat beredar dan diterima oleh masyarakat luas.

3) Harga Produk

Harga puding ubi ungu per cup adalah Rp 10.000

4) Upaya Promosi

Dalam upaya memperkenalkan produk/layanan kami kepada mahasiswa dan masyarakat umum, kami mengusulkan strategi promosi yang komprehensif dan inovatif. Tujuan kami adalah untuk meningkatkan kesadaran, menarik perhatian pelanggan, dan membangun loyalitas merek.

a) Media Sosial: Memanfaatkan platform media sosial untuk menjangkau audiens yang lebih luas. Konten yang menarik dan interaktif akan diposting secara rutin untuk meningkatkan engagement dan menciptakan buzz di kalangan pengguna.

b) Kampanye Iklan: Meluncurkan kampanye iklan yang terarah, baik online maupun offline, untuk menjangkau target pasar yang relevan. Penggunaan analitik untuk mengukur efektivitas kampanye akan menjadi kunci dalam strategi ini.

c) Promosi Langsung: Melakukan promosi di lokasi strategis untuk memberikan pengalaman langsung kepada konsumen. Hal ini diharapkan dapat menciptakan hubungan yang lebih personal dan mendalam antara produk dan pelanggan.

d) Program Loyalitas: Mengembangkan program loyalitas untuk memberikan insentif kepada pelanggan yang setia. Program ini akan meningkatkan retensi pelanggan dan mendorong rekomendasi dari mulut ke mulut.

5) Lokasi Penjualan

Lokasi penjualan kami terletak di pusat kota Palembang dan area kampus Universitas Kader Bangsa, dimana tempat yang strategis dan mudah diakses oleh pelanggan. Kami memilih lokasi di area yang ramai, sehingga memaksimalkan visibilitas dan potensi penjualan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN



Gambar 2. Puding Ubi Ungu

Hasil penjualan

Dalam proses pembuatan puding ubi ungu, total modal yang dikeluarkan mencapai Rp. 132.000. Biaya ini terdiri dari perlengkapan senilai Rp. 25.000 dan bahan baku yang berjumlah Rp. 107.000, sehingga total keseluruhan menjadi Rp. 132.000. Modal tersebut diperoleh dari patungan enam anggota kelompok, sehingga setiap orang menyumbangkan modal sebesar Rp. 22.000 sebagai modal awal. Dengan biaya tersebut dalam satu hari kami memproduksi 18 cup puding. Proses produksi ubi Puding Ubi Ungu dilakukan sebanyak 7 kali, sehingga total produksi mencapai 126 cup.

Harga satu cup puding ditetapkan sebesar Rp. 10.000. Pada penjualan produksi pertama, kami berhasil menjual 18 cup, yang menghasilkan total penjualan sebesar 18 x Rp. 10.000, yaitu Rp. 180.000. Dengan demikian, keuntungan dari penjualan puding pada hari pertama dapat dihitung dengan mengurangi modal awal sebesar Rp. 132.000 dari hasil penjualan, yaitu Rp. 180.000 - Rp. 132.000, sehingga keuntungan yang diperoleh adalah Rp. 48.000. Mengingat produksi dilakukan selama 7 kali, total keuntungan yang diperoleh dari seluruh penjualan adalah 7 x Rp. 48.000, yang menghasilkan total keuntungan sebesar Rp. 336.000. Keuntungan ini kemudian dibagi di antara enam anggota kelompok, sehingga setiap orang mendapatkan bagian sebesar Rp. 56.000.

Proses pemasaran yang kami lakukan ini yaitu dengan mempromosikan suatu produk kami melalui memasarkan secara online. Dengan cara ini kami berusaha untuk menarik konsumen agar tertarik dengan produk kami ini, kebanyakan dari konsumen atau pembelinya itu dari teman terdekat ataupun dari masyarakat setempat.

Kegiatan penjualan ini merupakan kegiatan inti dari proses transaksi, kegiatan penjualan terdiri dari proses seperti menentukan dan menemukan pembeli guna menjual produk proses tawar menawar dan diakhiri dengan pembayaran. Penjualan yang kami lakukan adalah suatu produk pangan, yang bisa di nikmati oleh banyak orang dan terjangkau harganya. Proses penjualan produk kami juga melakukan sistem jasa pesan antar depan rumah pembeli.

Dari kegiatan ini kami mendapatkan pengalaman dan pembelajaran untuk melakukan usaha sendiri ataupun berkelompok, kegiatan ini bermanfaat bagi mahasiswa baik dalam pengembangan diri maupun kontribusi social, dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat, mahasiswa dapat menciptakan lapangan kerja baru, membantu mengurangi pengangguran, melatih pemanfaatan peluang, meningkatkan kreativitas dan inovasi untuk mendorong mahasiswa untuk berfikir kreatif dan inovatif dalam menciptakan produk atau layanan baru demi mempersiapkan masa depan dengan berwirausaha mahasiswa bisa belajar untuk mandiri dan siap menghadapi tantangan didunia kerja.

4. KESIMPULAN

Kesimpulannya, usaha penjualan puding ubi ungu yang dilakukan oleh mahasiswa tidak hanya berfungsi sebagai sarana untuk meningkatkan keterampilan kewirausahaan, tetapi juga memberikan kontribusi positif bagi kesehatan masyarakat. Melalui proses produksi dan

pemasaran yang terencana, mahasiswa dapat menerapkan teori kewirausahaan yang telah dipelajari, sekaligus berinovasi dalam menciptakan produk yang sehat dan menarik. Puding ubi ungu, yang kaya akan nutrisi dan memiliki manfaat kesehatan, menjadi pilihan camilan yang relevan di tengah kesadaran masyarakat akan pentingnya pola makan sehat. Dengan demikian, kegiatan ini tidak hanya meningkatkan kreativitas dan kemampuan berwirausaha mahasiswa, tetapi juga berpotensi menciptakan lapangan kerja baru dan mendukung perekonomian lokal, serta memberikan dampak sosial yang signifikan bagi masyarakat sekitar

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Terima Kasih Kepada Dosen pengampuh Mata Kuliah Manajemen Pemasaran Farmasi dan bapak ibu dosen program studi D-3 Farmasi Universitas Kader Bangsa atas arahan dan bimbingannya sehingga program dan penyusunan artikel ini dapat diselesaikan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Purba JF, Batubara NA, Manik RFB, Syafika, Harahap NV, Sitindaon NAA. Tantangan dan Peluang Berwirausaha di Kalangan Mahasiswa. EKOMA J Ekon Manajemen, Akunt. 2024;4(1):973-9.
- [2] S. Sowjanya, Nandyal. Entrepreneurship's Impact on Personal Development and Self-Efficacy. J Adv Zool. 2023;44(S6):377-83.
- [3] Buana UM. Pelatihan produksi dan pemasaran hasil olahan ubi ungu. J ABdi Masy. 2017;3(1):68-71.
- [4] Pratiwi RA. Pengolahan Ubi Jalar Menjadi Aneka Olahan Makanan: Review. J Trit. 2020;11(2):42-50.
- [5] Bagus IG, Satrya H, Suwandana IGM. Potensi Kewirausahaan Mahasiswa Di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana. E-Jurnal Manaj Unud. 2015;4(12):4559-94.