

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Hidangan penutup atau *dessert* pada saat ini banyak diminati oleh masyarakat Indonesia. Hidangan ini merupakan makanan ringan yang pada umumnya manis dan disajikan pada saat kegiatan makan berakhir. Hidangan penutup atau *dessert* terdiri atas dua macam, yaitu *hot dessert* dan *cold dessert*. *Hot dessert* merupakan hidangan penutup yang disajikan dalam keadaan panas, seperti *pancake* atau *crepes*, *pie*, dan *hot pudding*. *Cold dessert* merupakan hidangan penutup yang disajikan dalam keadaan dingin, seperti *shorbet*, *pudding*, *cake*, *mousses*, *custard*, dan *ice cream*. Salah satu produk *dessert* yang banyak dikenal adalah *pudding*.

*Pudding* merupakan hidangan penutup atau *dessert* yang banyak diminati oleh masyarakat Indonesia karena rasanya yang manis, teksturnya lembut, dan proses pembuatannya yang relatif mudah dan cepat. *Pudding* dapat dijadikan makanan penutup pada acara-acara tertentu seperti ulang tahun, pernikahan dan lain-lain. Bahan baku dalam pembuatan *pudding* pada umumnya adalah susu, maizena, tepung tapioka, dan telur. Cara pengonsumsiannya *pudding* yang monoton yaitu dengan menggunakan sendok serta tidak praktis jika ingin dikonsumsi saat bepergian, mendorong produsen *pudding* mengembangkan inovasi baru agar *pudding* dapat lebih mudah dikonsumsi. Salah satu bentuk inovasi *pudding* yang sedang terkenal saat ini adalah *pudding* yang disajikan bersama cairan dalam satu wadah yang cara pengonsumsiannya dengan cara diminum dan kami menyebutnya *Silky drink*.

*Silky drink* merupakan *dessert* yang cukup unik yaitu adanya perpaduan antara *pudding* di lapisan bawah dan cairan di lapisan atas yang terpisah dan cara mengkonsumsinya dengan cara dikocok terlebih dahulu kemudian setelah *pudding* dan cairan bercampur, *dessert* tersebut dapat diminum. Bahan baku dalam pembuatan *silky drink* terdiri atas susu, gula pasir, *flavor*, dan karagenan. Kelembutan tekstur *pudding* dan cara penyajian unik yang dimiliki *silky drink* menjadikan produk ini banyak diminati oleh konsumen dari berbagai usia, baik anak-anak, remaja, maupun orang dewasa.

Seiring perkembangan waktu, terdapat beberapa produsen yang memproduksi *silky drink* di beberapa kota besar di Indonesia, seperti “PUYO” di Jakarta dan “MORU” di Surabaya. Para produsen tersebut melakukan pemasaran *silky drink* dengan membuka *stand* di dalam mall. Pemasaran tersebut memiliki kendala, yaitu tidak dapat memenuhi permintaan perpaduan rasa antara *pudding* dan susu sesuai keinginan konsumen. Hal ini menunjukkan adanya peluang untuk memproduksi dan memasarkan *silky drink* melalui media sosial. Penggunaan media sosial dapat memudahkan konsumen untuk memesan *silky drink* dengan perpaduan rasa *pudding* dan susu yang diinginkan.

*Silky drink* yang kami produksi memiliki nama “MILK MOO” yang menunjukkan makna bahwa *silky drink* tersebut terbuat dari susu sapi. Produk ini juga memiliki *tagline* “*a new way to enjoy your milk*” yang berarti bahwa konsumen dapat mengonsumsi susu dan *pudding* dengan cara yang baru. Ciri “MILK MOO” terletak pada terdapat *pudding* dan susu dalam satu botol sehingga dapat dikonsumsi bersamaan. Penyajian produk yang ditampilkan oleh “MILK MOO” dalam satu botol terdiri atas dua lapisan, yaitu lapisan *pudding* varian rasa (*taro, banana, cappucino, atau mint*) dan lapisan susu (*strawberry, coklat, pisang, vanilla*). Inovasi

penyajian produk ini dilakukan untuk membuat produk *silky drink* tampil menarik di mata konsumen. Berdasarkan hasil orientasi, pemasaran produk *silky drink* dengan merek “MILK MOO” selama lima minggu di Surabaya, produk tersebut cukup diminati terbukti dari hasil penjualan mencapai rata-rata 100 botol per minggu. Konsumen yang sudah membeli pun banyak yang memberikan tanggapan positif serta memiliki keinginan membeli kembali hal ini terlihat dari jumlah pembeli yang melakukan pembelian kembali juga cukup banyak, yaitu mencapai setengah dari total penjualan.

Berdasarkan hal tersebut, peluang penjualan *silky drink* “MILK MOO” masih terbuka lebar. Oleh karena itu, perlu direncanakan *home industry silky drink* “MILK MOO” dengan kapasitas yang lebih besar sehingga dapat mencakup lebih banyak konsumen. Kapasitas produksi tersebut juga dibatasi oleh ketersediaan modal. Kapasitas yang semakin besar akan membutuhkan tambahan investasi modal peralatan, tenaga kerja, tempat penyimpanan, dan lain-lain yang lebih besar lagi, sehingga bahan baku maksimal yang dapat diakomodasi modal memiliki adalah 10 kg susu bubuk *full cream* per hari.

Produksi dilakukan di rumah bagian dapur yang berlokasi di Jalan Mulyosari Prima I MD 04 No 61, Surabaya dengan model tata letak mesin dan peralatan *process layout*. Pemasaran dilakukan melalui media sosial dengan menunjukkan foto produk yang diproduksi serta penitipan ke kantin sekolah, universitas dan toko swalayan. *Silky drink* akan dipasarkan di kota Surabaya dengan sasaran konsumen dari kalangan menengah ke atas dan untuk semua usia.

## **1.2. Tujuan**

Menyusun perencanaan *home industry silky drink* “MILK MOO” dengan kapasitas 10 kg susu bubuk per hari dan melakukan analisa kelayakan usaha *silky drink* “MILK MOO” dari segi teknis ekonomis.