

**PROPOSAL TUGAS AKHIR PERINTISAN BISNIS
STRATEGI PRODUKSI DALAM BISNIS PUDING KAREMEL
RUMAHAN SEBAGAI DESSERT INOVATIF DAN PRAKTIS**

Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana
Ekonomi dari Program Studi Ekonomi Islam



Disusun Oleh

Achmad Syaddad Nabiil Mudzaffar

21423144

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Achmad Syaddad Nabiil Mudzaffar', is written over the date.

ACC 10 April 2026

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
JURUSAN STUDI ISLAM
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2026**

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Achmad Syaddad Nabiil Mudzaffar

NIM : 21423144

Program Studi : Ekonomi Islam

Fakultas : Ilmu Agama Islam

Judul Tugas Akhir : Strategi Produksi Dalam Perintisan Bisnis Puding

Karamel Rumahan Sebagai Dessert Inovatif Dan Praktis

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata di kemudian hari penulis Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini merupakan hasil plagiasi atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka penulis bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib yang berlaku di Universitas Islam Indonesia.

Demikian, pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tidak dipaksakan.

Yogyakarta, 10 April 2026

A Syaddad Nabiil M

NOTA DINAS

Hal : Skripsi
Kepada : Yth. Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam
Indonesia
Di Yogyakarta

Assalamu 'alaikum Wr.Wb.

Berdasarkan penunjukan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam
Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor:
120/Dek/60/DAATI/FIAI/II/2025 tanggal: 4 Februari 2025 M, 5
Sya'ban 1446 H. Atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi
Saudara:

Nama : Achmad Syaddad Nabiil Mudzaffar
NIM : 21423144
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Program Studi : Ekonomi Islam Tahun
Akademik : 2026/2027
Judul Tugas Akhir : Strategi Poduksi Dalam Bisnis Puding Karamel
Rumahhan Sebagai Dessert Inovatif Dan Praktis

Setelah kami terliti dan kami adakan perbaikan seperlunya,
akhirnya kami tetapkan bahwa Tugas Akhir Perintisan Bisnis saudara
tersebut di atas memenuhi syarat untuk diajukan sidang munaqasah
Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing



Anom Garbo, SEI, ME

LEMBAR PENGESAHAN

REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan di bawah ini, Dosen Pembimbing Tugas Akhir Perintisan Bisnis:

Nama : Achmad Syaddad Nabiil Mudzaffar

NIM : 21423144

Judul Tugas Akhir : Strategi Poduksi Dalam Bisnis Puding Karamel
Rumahhan Sebagai Dessert Inovatif Dan Praktis

Menyatakan bahwa, berdasarkan proses dan hasil bimbingan selama ini, serta dilakukan perbaikan, maka yang bersangkutan dapat mendaftarkan diri untuk mengikuti munaqasah Tugas Akhir Perintisan Bisnis pada Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

Dosen Pembimbing



Anom Garbo, SEI, ME

HALAMAN PERSEMBAHAN

MOTTO

مَنْ جَدَّ وَجَدَ

“Barang siapa bersungguh-sungguh ia akan berhasil”

ABSTRAK

STRATEGI PRODUKSI DALAM BISNIS PUDING KAREMEL RUMAHAN SEBAGAI DESSERT INOVATIF DAN PRAKTIS

ACHMAD SYADDAD NABIIL MUDZAFFAR

21423144

Perkembangan industri kuliner membuka peluang bagi perintisan bisnis dessert rumahan, salah satunya puding karamel. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi produksi dalam perintisan bisnis puding karamel *Karameru* di Daerah Istimewa Yogyakarta. Metode yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kualitatif melalui studi perintisan bisnis dengan pengumpulan data berupa observasi, riset bahan baku, analisis kompetitor, dan uji ketahanan produk. Hasil penelitian menunjukkan bahwa aspek produksi memiliki peran penting dalam menjaga kualitas dan keberlanjutan usaha. Permasalahan yang dihadapi meliputi tingginya persaingan usaha, keterbatasan ketahanan produk, fluktuasi harga bahan baku, serta skala produksi rumahan. Strategi yang diterapkan melalui diferensiasi produk, penerapan standar operasional prosedur, pengendalian kualitas, sistem *pre-order*, dan pencatatan stok mampu meningkatkan efisiensi produksi dan konsistensi kualitas produk. Secara keseluruhan, perintisan bisnis *Karameru* telah berjalan dengan baik dan sejalan dengan prinsip ekonomi Islam, khususnya dalam kejujuran kualitas produk dan keadilan harga. Dengan strategi produksi yang tepat, bisnis ini memiliki potensi untuk berkembang secara berkelanjutan.

Kata Kunci: strategi produksi, perintisan bisnis, puding karamel, ekonomi Islam

ABSTRACT

PRODUCTION STRATEGIES IN A HOME-BASED CARAMEL PUDDING BUSINESS AS AN INNOVATIVE AND PRACTICAL DESSERT

ACHMAD SYADDAD NABIIL MUDZAFFAR

21423144

The development of the culinary industry has created opportunities for the initiation of home-based dessert businesses, one of which is caramel pudding. This study aims to analyze production strategies in the initiation of the caramel pudding business Karameru in the Special Region of Yogyakarta. The method employed is a descriptive qualitative approach through a business initiation study, with data collected from observation, raw material research, competitor analysis, and product shelf-life testing. The results indicate that the production aspect plays an important role in maintaining product quality and business sustainability. The challenges faced include intense business competition, limited product shelf life, fluctuations in raw material prices, and the home-scale nature of production. The strategies implemented—such as product differentiation, the application of standard operating procedures, quality control, a pre-order system, and inventory recording—have been able to improve production efficiency and consistency in product quality. Overall, the initiation of the Karameru business has been conducted effectively and is in accordance with the principles of Islamic economics, particularly in maintaining product quality integrity and fairness in pricing. With appropriate production strategies, this business has the potential to develop sustainably.

Keywords: *production strategy, business initiation, caramel pudding, Islamic economics*

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

KEPUTUSAN BERSAMA

MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
REPUBLIK INDONESIA

Nomor: 158 Tahun 1987

Nomor: 0543b//U/1987

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-hurufan dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

A. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf. Dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Berikut ini daftar huruf Arab yang dimaksud dan transliterasinya dengan huruf latin:

Tabel 0.1 Tabel Transliterasi Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ṣa	ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha

د	Dal	d	De
ذ	Ẓal	ẓ	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	r	er
ز	Zai	z	zet
س	Sin	s	es
ش	Syin	sy	es dan ye
ص	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	`ain	`	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	g	ge
ف	Fa	f	ef
ق	Qaf	q	ki
ك	Kaf	k	ka
ل	Lam	l	el
م	Mim	m	em
ن	Nun	n	en
و	Wau	w	we
ه	Ha	h	ha

ء	Hamzah	‘	apostrof
ي	Ya	y	ye

B. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau *monoftong* dan vokal rangkap atau *diftong*.

1. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tabel 0.2 Tabel Transliterasi Vokal Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
َ	Fathah	a	a
ِ	Kasrah	i	i
ُ	Dammah	u	u

2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

Tabel 0.3 Tabel Transliterasi Vokal Rangkap

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
يَ...	Fathah dan ya	ai	a dan u
وَ...	Fathah dan wau	au	a dan u

Contoh:

- كَتَبَ kataba
- فَعَلَ fa`ala
- سَأَلَ suila
- كَيْفَ kaifa
- حَوْلَ haula

C. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan

huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Tabel 0.4 Tabel Transliterasi *Maddah*

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا...ى...	Fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis di atas
ى...	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
و...	Dammah dan wau	ū	u dan garis di atas

Contoh:

- قَالَ qāla
- رَمَى ramā
- قِيلَ qīla
- يَقُولُ yaqūlu

D. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

1. Ta' marbutah hidup
Ta' marbutah hidup atau yang mendapat harakat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah "t".
2. Ta' marbutah mati
Ta' marbutah mati atau yang mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah "h".
3. Kalau pada kata terakhir dengan ta' marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta' marbutah itu ditransliterasikan dengan "h".

Contoh:

- رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ raudah al-atfāl/raudahtul atfāl
- الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّارَةُ al-madīnahal-munawwarah/al-madīnatul
munawwarah
- طَلْحَةُ talhah

E. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid, ditransliterasikan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

- نَزَّلَ nazzala
- الْبِرُّ al-birr

F. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas:

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf “l” diganti dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan dengan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti oleh huruf syamsiyah maupun qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanpa sempang.

Contoh:

- الرَّجُلُ ar-rajulu
- الْقَلَمُ al-qalamu
- الشَّمْسُ asy-syamsu
- الْجَلَالُ al-jalālu

G. Hamzah

Hamzah ditransliterasikan sebagai apostrof. Namun hal itu hanya

berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Sementara hamzah yang terletak di awal kata dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- تَأْخُذُ ta'khuẓu
- شَيْءٌ syai'un
- النَّوْءُ an-nau'u
- إِنَّ inna

H. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fail, isim maupun huruf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

- وَ إِنَّ اللَّهَ فَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn/
Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn
- بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَ مُرْسَاهَا Bismillāhi majrehā wa mursāhā

I. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn/Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn
- الرَّحْمَنُ الرَّحِيمُ Ar-rahmānir rahīm/Ar-rahmān ar-rahīm

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh:

- اللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ Allaāhu gafūrun rahīm
- لِلَّهِ الْأُمُورُ جَمِيعًا Lillāhi al-amru jamī`an/Lillāhil-amru jamī`an

J. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah, puji Syukur kehadirat Allah SWT, atas limpah Rahmat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dengan judul : Strategi Produksi Dalam Bisnis Puding Karamel Rumahan Sebagai Dessert Inovatif dan Praktis, dengan penuh kelancaran. Sholawat serta salam senantiasa terhaturkan kepada Baginda Rasulullah SAW yang telah menjadi tuntunan hidup bagi seluruh umat sepanjang masa.

Pada kesempatan kali ini, penulis ingin menyampaikan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Fathul Wahid, ST., M.Sc., Ph.D, selaku rektor Universitas Islam Indonesia Beserta seluruh jajarannya dan rektor - rektor sebelumnya yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk menuntut ilmu menjadi mahasiswa di Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Dr. Drs. Asmuni, MA., beserta jajarannya selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Garbo, SEI., ME., selaku Ketua Prodi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
4. Bapak Anom Garbo, SEI., ME., selaku Dosen Pembimbing Akademik dan Dosen Pembimbing Tugas Akhir Perintisan Bisnis. Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya disampaikan atas segala bimbingan, nasihat, serta dukungan yang telah diberikan selama proses penyusunan tugas akhir ini.
5. Segenap Dosen serta staf program Studi ekonomi Islam yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat dan juga memberikan pelayanan kepada mahasiswa Prodi Ekonomi Islam.
6. Kedua orang tua Bapak Maryana dan Ibu Istinganah yang senantiasa memberikan doa serta dukungan dengan cinta yang tulus sehingga menjadi semangat terbesar dalam setiap langkah penulis.
7. Teman kelompok perintisan bisnis yaitu zeka dan Rahman yang telah bekerja sama dan saling mendukung dalam proses Tugas Akhir Perintisan Bisnis.
8. Teman-teman penulis yang tidak dapat disebutkan, Terimakasih segala bentuk dukungan yang diberikan kepada penulis.

Dalam penyusunan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini, penulis menyadari masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Dan dengan kerendahan hati penulis memohon maaf sebesar-besarnya jika masih banyak kekurangan dalam pelaksanaan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini. Penulis sangat mengharapkan masukan dan saran yang membangun, serta berharap laporan ini bermanfaat dan menambah wawasan bagi pembaca maupun pihak terkait. Aamiin Ya Rabbal Alamiin.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Yogyakarta, 26 Januari 2026

Achmad Syaddad Nabiil M

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	2
NOTA DINAS	3
LEMBAR PENGESAHAN	4
REKOMENDASI PEMBIMBING.....	5
HALAMAN PERSEMBAHAN	6
MOTTO	7
ABSTRAK	8
ABSTRACT	9
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN.....	10
KATA PENGANTAR	17
DAFTAR ISI	19
DAFTAR TABEL	21
DAFTAR GAMBAR	22
BAB I	23
PENDAHULUAN.....	23
A. LATAR BELAKANG	23
B. SISTEMATIKA PENULISAN	27
BAB II	29
PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS.....	29
A. PROFIL BISNIS	29
1. Program Kerja dan Indikator Capaian Target.....	31
2. Riset Bahan baku dan Lokasinya	32
3. Alat Produksi yang digunakan	32
4. Kemasan Produk	33
5. Alur Produksi	33
6. Spesifikasi Produk	35
7. Manajemen Stok	36
8. Brand Potitioning	37
BAB III	38
IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH.....	38
A. Identifikasi Masalah.....	38
B. Tinjauan Teoritis	39
C. Pemecahan Masalah	40

BAB IV	42
PENUTUP	42
A. Kesimpulan	42
B. Saran.....	43
DAFTAR PUSTAKA	Error! Bookmark not defined.
References	44
LAMPIRAN.....	45

DAFTAR TABEL

Tabel 1 . 1 Kompetitor Bisnis Serupa.....	25
Tabel 1 . 2 Riset ketahanan produk	26
Tabel 2 . 1 key performance indicator.....	31
Tabel 2 . 2 Riset Bahan Baku 1	32
Tabel 2 . 3 Riset Bahan Baku 2	32

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 . 1 hasil google trends	24
Gambar 2 . 1 Logo Karameru.....	29
Gambar 2 . 2 tampak kemasan produk Karameru	33
Gambar 2 . 3 Alur produksi karameru	34
Gambar 2 . 4 tampak produk varian pudding karamel	35
Gambar 2 . 5 tampak produk varian pudding karamel	36
Gambar 2 . 6 Prand potitioning	37

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

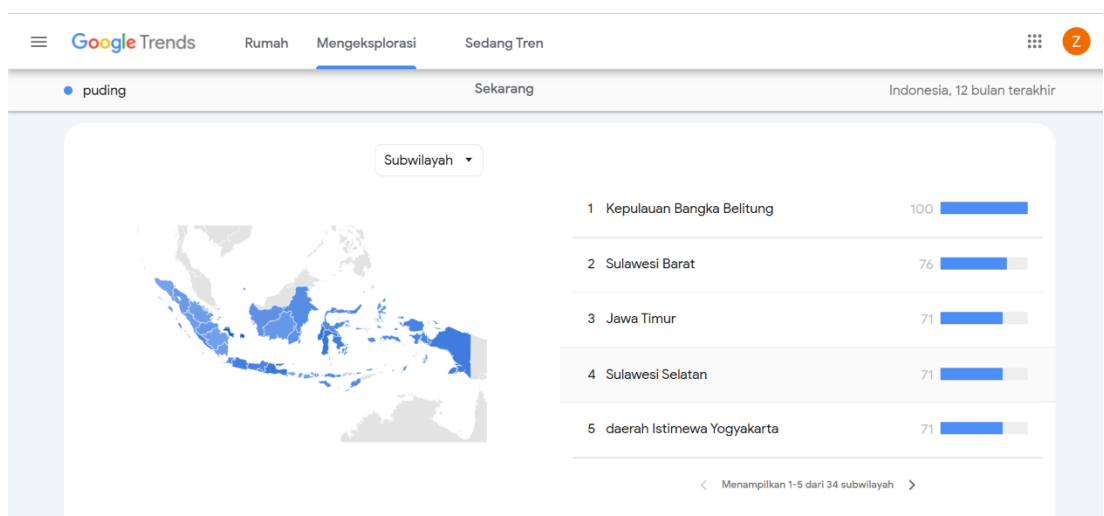
Di era pertumbuhan ekonomi yang begitu pesat membuat para peminat bisnis bermunculan. Banyak dari peminat bisnis menjual produk dan jasa yang mereka tekuni, dengan banyaknya bisnis yang bermunculan menambah juga persaingan antar pembisnis yang semakin ketat. Pada akhirnya para pembisnis berlomba-lomba mencari target pasar dengan berbagai macam cara. Dalam ekonomi setiap usaha dituntut tumbuh dan terus berkembang sehingga pada tahapan tertentu dilakukan ekspansi usaha dalam rangka pengembangan. Orang untuk pengembangan usaha diperlukan suatu perencanaan yang terukur dalam sebuah analisis kelayakan bisnis tersebut. Dalam hal studi kelayakan bisnis aspek produksi merupakan salah satu aspek yang penting (Wahyuni, Raissa, Sakina, Fatih, & Suhairi, 2022). Oleh karena itu, strategi pemasaran yang efektif menjadi kunci penting dalam mempertahankan dan memperluas pangsa pasar di tengah tantangan globalisasi (Amelia & Umami, 2021).

Pada awal perencanaan, Penulis bersama tim berencana memulai usaha kedai kopi. Namin, hasil observasi menunjukkan bahwa D.I.Yogyakarta telah memiliki tingkat kepadatan kedai kopi yang sangat tinggi. Menurut data Komunitas Kopi Nusantara yang dikutip oleh (Pandangan Jogja, 2022), terdapat sekitar 3.000 kedai kopi di wilayah DIY, jumlah ini jauh melebihi kota-kota besar lain di sekitarnya seperti Semarang (700 kedai) dan Solo (400 kedai).

Dari hasil observasi tersebut, penulis menemukan peluang usaha lain yang terinspirasi dari menu pendamping di beberapa kedai kopi, yakni puding karamel. Sejalan dengan perkembangan industri kuliner, khususnya pada segmen dessert kreatif, produk seperti puding karamel menawarkan keunggulan pada cita rasa, estetika, dan pengalaman kuliner yang unik. Meningkatnya minat masyarakat terhadap makanan yang instagramable membuka peluang besar bagi pelaku usaha untuk menciptakan produk yang tidak hanya lezat tetapi juga menarik secara visual (Ciputra, 2024).

Seiring dengan perubahan selera dan perkembangan tren makanan yang dinamis, jenis-jenis hidangan pencuci mulut menjadi semakin beragam, sehingga menciptakan peluang bagi para pelaku usaha untuk menemukan dan memanfaatkan celah pasar yang baru dan menjanjikan. Untuk dapat bersaing dalam industri kuliner yang semakin kompetitif ini, diperlukan inovasi yang berkelanjutan dan ide-ide kreatif dalam pengembangan produk agar dapat menarik perhatian konsumen dan memenuhi harapan mereka (Made, et al., 2022).

Puding karamel, dari namanya sudah jelas dari kata puding dan caramel dimana rasa yang dihasilkan yaitu manis. Dessert identik dengan rasa manis Oleh karena puding caramel ini bisa digunakan sebagai dessert atau makanan penutup. Puding karamel ini memiliki peluang besar dalam bisnis dikarenakan bahan yang digunakan masih mudah dijangkau dan harga terbilang ramah di kantong. Namun ini juga tergantung dengan kualitas bahan yang digunakan.



Gambar 1 . 1 hasil google trends

Dari hasil survei berdasarkan googl trends dengan kata kunci “puding” pada 1 tahun terakhir trend puding di Yogyakarta berada pada peringkat ke-5. Bisa diartikan bahwa bisnis puding di Yogyakarta memiliki peluang yang cukup besar. Dengan hasil ini membuat penulis untuk menekuni bisnis puding tersebut. Walaupun Yogyakarta menempati peringkat ke-5 bukan berarti tidak memiliki pesaing.

Berdasarkan hasil riset penulis, ditemukan 5 kompetitor yang menjadi daya saing bisnis pudding karamel di daerah Yogyakarta. Kompetitor tersebut yaitu:

Tabel 1 . 1 Kompetitor Bisnis Serupa

Nama Usaha	Lokasi	Harga	Sistem Penjualan
Purel (Puding Karamel) Jogja	(Pusat) Jl. Patehan Lor No.8, Patehan, Kecamatan Kraton, Kota Yogyakarta (Cabang) Jl. I Dewa Nyoman Oka No.13, Kotabaru, Kec. Gondokusuman, Kota Yogyakarta	Rp.15.000	GoFood, On site, Distribusi ke beberapa cafe
Hahpudding	Palagan	Rp.7.000	Pre-Order, dan secara langsung
Loka Puding	Jl. Stadion, Karang Sari, Maguwoharjo, Kec. Ngemplak, Kabupaten Sleman	Rp.10.000 s/d Rp.13.000	Secara Langsung
Jajanan Pasar	Jl. Kaliurang, Besi, Sukoharjo, Kec. Ngaglik, Kabupaten Sleman	Rp.1.000 s/d Rp.10.000	Secara Langsung
UD. BAROKAA	UD. Barokaa, Kaliurang Timur, Kaliurang, Hargobinangun, Kec. Pakem, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta	Rp.15.000	Secara Langsung via store

Dari 5 kompetitor Purel (Puding Karamel) Jogja menjadi saingan utama karameru. Dikarenakan dari segi packaging dan konsep penjualan sama dengan apa yang karameru lakukan. Dari segi rasa dan penyajian UD barokaa menjadi kompetitor utama karameru, karena penyajian pudding UD barokaa tidak menggunakan cup plastic namun menggunakan piring dan bentuk pudding juga bukan kotak namun berbentuk segitiga, dimana penyajian tersebut sangat mempengaruhi unsur estetika penyajian produk.

Kemudian untuk 3 kompetitor yang lain yaitu Hahpudding, jajanan pasar dan loka puding bukan menjadi kompetitor utama karena rasa dan

penyajian sama atau bisa dibilang karameru masih unggul dalam kedua hal tersebut. Dari segi harga Purel Jogja dan UD barokaa berada posisi paling tinggi disbanding dengan Hahpudding, loka puding dan jajanan pasar.

Selain rasa, packaging dan harga ketahanan produk perlu diperhatikan dalam aspek bisnis terutama pada bidang produksi. Penulis melakukan riset ketahanan produk bersama tim yaitu untuk memastikan tekstur dan rasa ini tetap terjaga selama periode penyimpanan, sehingga konsumen mendapatkan produk yang kualitasnya konsisten, riset ketahanan produk tersebut diantaranya :

Tabel 1 . 2 Riset ketahanan produk

Kemasan	Waktu	Suhu ruang	Kulkas
Cup Thinwall	B. jam	- tekstur masih oke - rasa masih oke - bau masih oke	- tekstur masih oke - rasa masih oke - bau masih oke
	24 jam	- tekstur masih oke - rasa sudah mulai asam - sudah mulai berbau tidak sedap	- tekstur masih oke - rasa masih oke - bau masih oke
	36 jam	- tekstur masih oke - rasa sudah tidak enak - bau tidak sedap	- tekstur masih oke - rasa masih oke - bau masih oke
	48 jam	- tekstur masih oke - rasa sudah tidak layak konsumsi - bau tidak sedap	- tekstur masih oke - rasa sudah mulai asam - sudah mulai berbau tidak sedap

Produksi menjadi pondasi utama dalam sebuah bisnis terutama dalam bisnis *F&B (Food And Beverage)*. Dalam sebuah bisnis dibutuhkan produsen yang berkompeten dalam bidangnya karena ini menyangkut barang yang akan dijual di pasar. Kualitas dan kontrol produk harus diperhatikan agar tidak terjadi produk gagal atau produk tidak layak jual. Oleh karena itu aspek produksi menjadi aspek paling penting dan harus diperhatikan dalam sebuah bisnis.

B. SISTEMATIKA PENULISAN

Sistematika penulisan pada dasarnya berisi uraian secara terperinci terhadap beberapa tahapan dalam pembahasan yang dilakukan. Adapun dalam pengembangan bisnis ini secara sistematis berisi laporan yang disusun sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada Bab I merupakan bagian yang menjelaskan takoyaki secara umum, bagaimana peluang bisnis takoyaki ini di Yogyakarta, menganalisis kompetitor, keresahan terhadap dampak positif dan negatif dari mengkonsumsi takoyaki, solusi dan inovasi yang ditawarkan, serta sistematika penulisan laporan.

BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

Pada Bab II terdiri dari profil bisnis dan pelaksanaannya. Dalam profil bisnis berisi tentang profil bisnis secara umum meliputi bidang bisnis, lokasi, dan logo brand. Sedangkan dalam pelaksanaan berisi tentang program kerja hingga capaian targetnya, dan pembahasan terkait pelaksanaan bidang keuangan.

BAB III IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

Pada Bab III mengidentifikasi berbagai permasalahan yang muncul dari aspek keuangan. Proses identifikasi bertujuan untuk mengenal permasalahan yang ada, sehingga dapat segera merumuskan pemecahan masalah dari berbagai tinjauan teori sekaligus untuk mengetahui tentang apakah terlaksana dengan baik rancangan program kerja kegiatan perintisan bisnis ini.

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

Pada Bab IV berisi kesimpulan dari kegiatan yang sudah dilakukan sesuai usulan kegiatan perintisan bisnis. Kesimpulan ini menjawab permasalahan dan tujuan pengembangan yang telah disusun. Serta saran yang memberikan masukan dari hasil kegiatan pengembangan bisnis yang telah dilakukan.

BAB II

PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

A. PROFIL BISNIS

Karameru merupakan usaha yang bergerak di bidang kuliner. Bisnis kuliner *dessert* merupakan salah satu jenis bisnis kuliner yang populer saat ini dan memiliki profit yang cukup besar. Terlebih lagi Sektor kuliner memiliki daya tariknya tersendiri dan terus meningkat di kalangan masyarakat.

Karameru menghadirkan *dessert* dengan rasa yang unik, tampilan yang menarik, dan kemasan yang praktis. Produk signature kami adalah *silky pudding* dengan cita rasa vanilla yang lembut ditambah dengan vla karamel khas yang membuat puding berasa lebih manis krimi. Setiap produk Karameru cocok untuk dinikmati oleh semua kalangan usia, baik sebagai camilan maupun sajian spesial dalam berbagai acara.

Bisnis ini terletak di Yogyakarta tepatnya di daerah Sleman dan mulai berjalan sejak 1 Maret 2025. Karameru hadir setiap hari di Jl. Kaliurang KM 13,5 pada pukul 16.00-18.00 WIB. Selain itu, Karameru juga melayani pesanan mulai dari partai kecil maupun partai besar untuk sebuah acara dengan sistem *Pre Order* yang dapat diakses melalui *WhatsApp* atau *Instagram* [@karameru.yk](https://www.instagram.com/karameru.yk).



Gambar 2 . 1 Logo Karameru

Logo Karameru dibuat sederhana namun bermakna, dimana tulisan “Karameru” yang disertai imbuhan “Puding Karamel” dibawahnya memudahkan orang untuk mengenali bahwa produk yang ditawarkan merupakan pudding karamel. Nama “Karameru” sendiri berasal dari Bahasa Jepang yang berarti “karamel” atau “gula bakar,” merepresentasikan identitas Jepang yang merupakan negara asal dari dessert pudding karamel, yang mana menjadi referensi penulis dan tim.

Perpaduan warna krem dan hijau tua pada logo memberikan kesan manis dan elegan, di mana dominasi warna hijau memiliki filosofi tersendiri bagi penulis karena merupakan warna yang disukai Nabi Muhammad SAW. Dengan konsep ini, penulis berharap bisnis Karameru dapat menjadi berkah bagi semua orang, sekaligus merepresentasikan produk yang sederhana namun memiliki nilai estetika dan cita rasa yang elegan.

B. PELAKSANAAN BISNIS

Puding karamel secara resmi memulai penjualan produk pada 1 Maret 2025. Laporan dan Analisa pelaksanaan perintisan bisnis puding karamel ini mengambil periode Februari sampai Juni 2025. Analisa pelaksanaan ditinjau dari beberapa aspek sebagai berikut:

1. Program Kerja dan Indikator Capaian Target

Dalam melaksanakan rencana kegiatan operasional produksi, maka dirancang program kerja pada bidang produksi beserta *key performance indicator* (KPI) atau capaian target aktivitas produksi.

Tabel 2 . 1 *key performance indicator*

Program Kerja	Indikator Capaian Target
Manajemen Bahan Baku	Mencari supplier bahan baku dengan kualitas bagus,mudah dijangkau dan harga yang murah
Pengembang Produk	Inovasi Produk - Puding karamel - Puding mangga
<i>Quality Control</i>	- Memastikan setiap produk yang dihasilkan telah di uji coba dari segi kualitas dan rasa, - Memastikan produk tidak rusak dan dapat dikonsumsi dengan baik, - Memastikan bahan baku yang dipakai saat produksi kondisi baik dan layak digunakan.digunakan.
Menbuat laporan Produksi	- Mendata manajemen stok - Mendata penjualan
Berkoordinasi dengan bidang lain dalam masalah keuangan	Terjalinnya sinergi antarbidang untuk pengambilan keputusan keuangan secara tepat dan efisien

2. Riset Bahan baku dan Lokasinya

Dalam bisnis, riset harga bahan baku itu merupakan hal penting untuk membangun sebuah usaha, yang mana harga bahan baku di setiap tempatnya itu berbeda-beda. Penulis mendapati harga bahan baku beserta lokasi sebagai berikut :

Tabel 2 . 2 Riset Bahan Baku 1

Riset harga bahan baku					
no	nama barang	qty	satuan	harga	tempat
1	Powder pudding nutrijell	1	pcs	Rp. 10.000	Toko Agung
2	telur ayam	1/2	kg	Rp.13.000	
3	gula pasir	1/2	kg	Rp. 7.000	
4	powder My vla vanila Nurtijell	1	pcs	Rp. 4.000	
5	biskuit susu regal	1	pcs	Rp . 6.500	

Setelah melakukan riset bahan baku, Penulis juga menemukan resep pudding karamel dengan bahan baku yang berbeda,

Tabel 2 . 3 Riset Bahan Baku 2

Riset harga bahan baku 2					
no	nama barang	qty	satuan	harga	tempat
1	Susu <i>full cream</i>	1	pcs	Rp. 20.000	Toko Agung
2	telur ayam	1/2	kg	Rp.13.000	
3	gula pasir	1/2	kg	Rp. 7.000	
4	Swallow agar-agar powder plain	1	pcs	Rp. 5.000	
5	Nutrijell jelly powder plain	1	pcs	Rp . 5.000	
6	Perisa vanilla	20	gr	Rp. 10.500	Toko manggala
7	Tepung maizena	150	gr	Rp. 5.000	

3. Alat Produksi yang digunakan

Alat produksi yang digunakan dalam bisnis ini menggunakan beberapa alat yang digunakan untuk membuat produk pudding, diantaranya :

- 1) Panci
- 2) Kompor 2 tungku
- 3) Gas 3 kg
- 4) Kulkas

4. Kemasan Produk

Produk karameru dikemas dengan kemasan yang simple dan praktis agar konsumen mudah untuk menikmati karameru dimanapun dan kapanpun. Karameru di kemas dengan cup thinwall dengan ukuran 150 ml, dan untuk saus karamel, vla vanilla atau regal, dikemas secara terpisah dengan pudding yaitu dengan plastik klip.

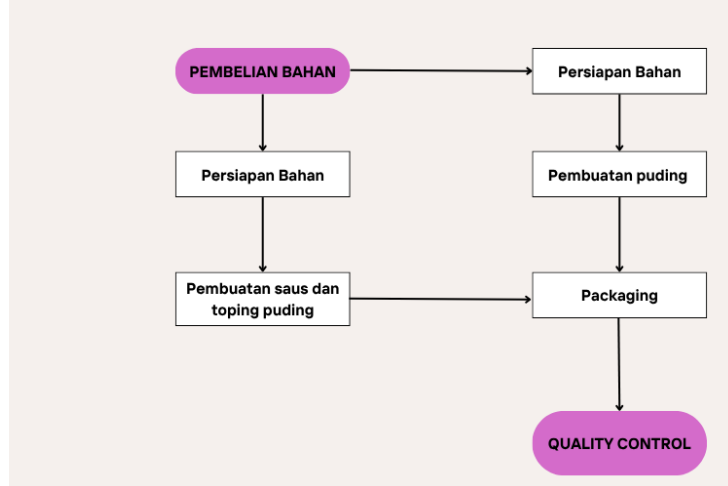


Gambar 2 . 2 tampak kemasan produk Karameru

5. Alur Produksi

Dalam kegiatan Produksi ini dilakukan di rumah. Proses produksi ini dimulai dari persiapan bahan – bahan, pembuatan puding, pembuatan saus dan topik, packaging, Adapun alur produksi sebagai berikut :

ALUR PRODUKSI PUDING



Gambar 2 . 3 Alur produksi karameru

Dalam proses produksi, ada beberapa tahapan yang dilakukan untuk menghasilkan sebuah produk pudding karamel dan pudding mangga, diantaranya :

1. Pembuatan Puding

Adapun proses pembuatan pudding sebagai berikut :

- Campurkan powder pudding nutri-jell dengan air
- Aduk hingga larut
- Pisahkan kuning dengan putih telur
- Masak dengan api kecil sambil di aduk hingga blekutuk – blekutuk
- Masukan kuning telur kedalam adonan lalu aduk hingga merata
- Masak hingga matang
- Saring busa dan kotoran yang mengambang di atas adonan
- Lalu tuang dalam cup
- Dinginkan di suhu ruang
- Lalu masukan pada kulkas/chiller

2. Pembuatan saus

- Saus karamel
 - 1) Campurkan gula pasir dengan sedikit air lalu panaskan

- 2) Tunggu hingga membentuk karamel
 - 3) Lalu tuangkan air sesuai lalu aduk
 - 4) Cek rasa dan kekentalan
 - 5) Jika sudah pas, dinginkan di suhu ruang
 - 6) Jika sudah dingin masukan ke dalam botol saus
 - 7) Lalu tuang ke plastic klip dan di simpan ke dalam kulkas setelahnya
- b. Saus vla vanilla
- 1) Campurkan powder vla vanilla dengan air hangat lalu aduk
 - 2) Dinginkan di suhu ruang
 - 3) Jika sudah dingin masukan ke dalam botol saus
 - 4) Lalu tuang ke plastic klip dan di simpan ke dalam kulkas setelahnya
3. Pembuatan topping
- a. Hancurkan biscuit susu regal lalu masukan wadah
 - b. Lalu masukan dalam plastic klip
 - c. Lalu simpan di tempat yang kering

6. Spesifikasi Produk

Karameru memiliki 2 produk yang di jual yaitu, pudding karamel sebagai produk utama dan pudding mangga sebagai produk sampingan, dengan 2 produk tersebut memiliki spesifikasi masing sebagai berikut :

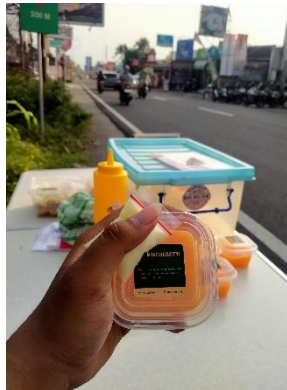
- a. Puding Karamel



Gambar 2 . 4 tampak produk varian pudding karamel

Puding karamel yang menggunakan pudding vanilla sebagai base nya dengan saus karamel dan remah biscuit regal sebagai toping

b. Puding mangga



Gambar 2 . 5 tampak produk varian pudding karamel

Puding mangga yang menggunakan pudding dengan perisa mangga di padukan dengan vla vanilla yang *creamy*

7. Manajemen Stok

Dalam bidang produksi, manajemen stok merupakan kegiatan mengatur, memantau, dan mengendalikan persediaan yang ada dalam bisnis, yang dimana tujuan utamanya untuk menjaga keseimbangan antara pasokan dan permintaan serta untuk melihat ketersediaan barang tanpa kelebihan atau kekurangan. Ada beberapa poin yang penulis lakukan dalam manajemen stok, diantaranya :

a) Perencanaan Stok

Perencanaan stok dalam produksi adalah untuk *Celcius* memastikan bahwa stok persediaan selalu tercukupi, tidak berlebihan dan juga tidak kekurangan. dan kami membeli stok ketika stok sebelumnya sudah habis.

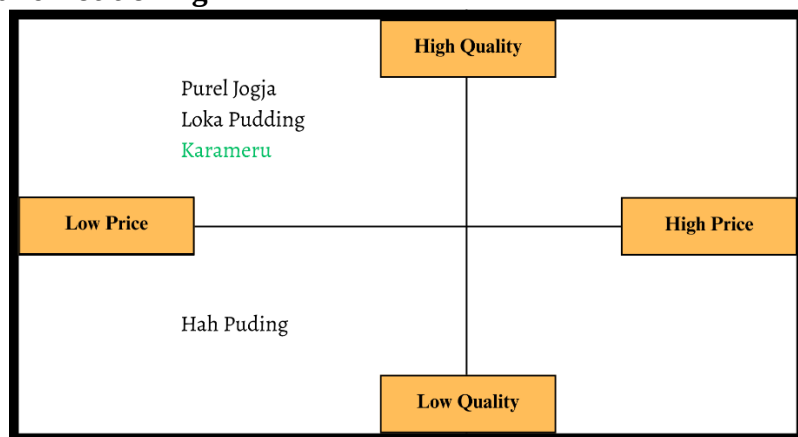
b) Pengadaan Barang

Pengadaan barang dalam bidang produksi adalah proses mendapatkan barang dengan tujuan sebagai bahan baku. Untuk pengadaan bahan baku kami membeli setiap hari atau 2 hari sekali ketika bahan baku atau produk karameru sudah habis.

c) Penyimpanan Barang

Penyimpanan barang dalam bidang produksi adalah kegiatan penyimpanan bahan-bahan baku sesuai dengan suhu dan tempatnya. Untuk penyimpanan kami menggunakan kulkas dan disimpan dibagian *chiller* bukan dibagian *freezer* dengan suhu normal *chiller* 2°- 4° *Celcius*.

8. Brand Potitioning



Gambar 2 . 6 Prand potitioning

Dari gambar diatas Karameru berada pada posisi ke-tiga dari 4 pesaing, karameru tetap menggunakan High Quality namun tetap low price. karena ini hal yang sangat diinginkan ole konsumen.

BAB III

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

A. Identifikasi Masalah

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan perintisan bisnis Karameru yang bergerak di bidang kuliner dessert, khususnya puding karamel rumahan, terdapat beberapa permasalahan yang dapat diidentifikasi, terutama dari aspek produksi dan operasional bisnis. Identifikasi masalah ini penting dilakukan sebagai dasar dalam merumuskan strategi pemecahan masalah yang tepat agar bisnis dapat berkembang secara berkelanjutan.

Pertama, tingkat persaingan usaha yang cukup tinggi di wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta menjadi tantangan utama. Meskipun bisnis puding karamel memiliki peluang pasar yang baik, keberadaan kompetitor dengan konsep, harga, dan kualitas yang relatif serupa menuntut Karameru untuk memiliki strategi produksi yang lebih efisien dan diferensiasi produk yang kuat agar mampu mempertahankan daya saing.

Kedua, ketahanan produk yang terbatas pada suhu ruang menjadi permasalahan dalam aspek produksi. Berdasarkan hasil riset ketahanan produk, puding karamel hanya mampu bertahan maksimal 12 jam pada suhu ruang sebelum mengalami penurunan kualitas rasa dan aroma. Hal ini membatasi fleksibilitas distribusi dan berpotensi menimbulkan risiko kerugian apabila produk tidak segera terjual.

Ketiga, manajemen produksi yang masih berskala rumahan menyebabkan keterbatasan kapasitas produksi. Proses produksi yang dilakukan secara manual dengan peralatan sederhana berpotensi menimbulkan ketidakkonsistenan kualitas produk apabila volume produksi meningkat, serta meningkatkan risiko kesalahan dalam proses pengolahan.

Keempat, ketergantungan pada bahan baku segar dengan fluktuasi harga juga menjadi permasalahan dalam keberlangsungan produksi. Perubahan harga dan ketersediaan bahan baku di pasar dapat memengaruhi biaya produksi dan stabilitas harga jual, sehingga berpotensi menekan margin keuntungan bisnis.

Kelima, pengelolaan stok dan perencanaan produksi yang masih sederhana berisiko menimbulkan ketidakseimbangan antara jumlah produksi dan permintaan pasar. Produksi yang berlebih dapat menyebabkan produk tidak terjual dan mengalami penurunan kualitas, sedangkan produksi yang kurang dapat mengurangi kepuasan konsumen dan peluang penjualan.

Keenam, brand positioning sebagai produk berkualitas tinggi dengan harga terjangkau menuntut konsistensi dalam kualitas produksi. Apabila tidak didukung dengan sistem quality control yang terstandar dan berkelanjutan, strategi ini dapat menjadi sulit dipertahankan dalam jangka panjang.

Berdasarkan identifikasi masalah tersebut, dapat disimpulkan bahwa aspek produksi memegang peranan yang sangat penting dalam keberhasilan perintisan bisnis Karameru. Oleh karena itu, diperlukan strategi produksi yang terencana, efisien, dan berorientasi pada kualitas agar bisnis dapat bersaing dan berkembang secara berkelanjutan di tengah ketatnya persaingan industri kuliner.

B. Tinjauan Teoritis

Dalam menjalankan permasalahan pada perintisan bisnis ini, perlu adanya strategi dan rancangan sesuai dengan tinjauan teoritis untuk memastikan bahwa setiap aspek dari bidang produksi berjalan dengan efektif. Setiap permasalahan pasti memiliki teori untuk mencapai hasil yang optimal dalam setiap tantangannya terkhusus pada bidang produksi ini.

Pada setiap usaha, Quality Control merupakan salah satu aspek terpenting yang paling diutamakan oleh sebuah usaha. Menurut (Novi, 2021). Melalui quality control dapat memastikan dan memberikan kepastian kepada pelanggan, melalui pengendalian mutu yang dilakukan juga dapat mengetahui kualitas atau mutu yang ada dari sebuah produk sebelum dijual ke khalayak umum. Quality Control dapat dibedakan menjadi 2 jenis, yaitu Quality Control Internal yang merupakan bentuk pengendalian mutu yang memiliki hubungan secara langsung dalam pengecekan sistem produksi dan Quality Control External yang merupakan bentuk pengendalian mutu dengan berbagai produk yang nantinya akan dikirim ke perusahaan eksternal.

Hukum permintaan dan penawaran adalah dasar dari sebuah bisnis, terutama pada bidang produksi. Menurut Muhammad Idris (Idris, 2022), Permintaan dan penawaran merupakan salah satu ilmu ekonomi pasar paling mendasar. Hukum permintaan dan penawaran adalah teori yang menjelaskan adanya interaksi penjual dan pembeli. Permintaan dan penawaran bersifat berkebalikan, keduanya akan mencapai titik keseimbangan pasar ketika saling bertemu. Saat mencapai titik keseimbangan, harga barang serta permintaan akan cenderung stabil, bahkan tetap atau tidak berubah sama sekali. Hukum permintaan dan penawaran berkaitan dengan kenaikan harga bahan baku yang dialami oleh bidang produksi.

C. Pemecahan Masalah

Berdasarkan identifikasi permasalahan yang telah diuraikan sebelumnya, diperlukan langkah-langkah strategis dan terukur dalam rangka mengatasi berbagai kendala yang muncul pada aspek produksi dan operasional bisnis Karameru. Pemecahan masalah ini difokuskan pada peningkatan efisiensi produksi, pengendalian kualitas produk, serta penguatan daya saing usaha agar bisnis dapat berjalan secara berkelanjutan.

Pertama, menghadapi tingginya persaingan usaha, Karameru menerapkan strategi diferensiasi produk dengan menonjolkan kualitas rasa, tekstur puding yang lembut (silky pudding), serta tampilan produk yang estetik dan praktis. Selain itu, inovasi varian rasa seperti puding mangga dikembangkan untuk memperluas pilihan konsumen dan mengurangi ketergantungan pada satu jenis produk. Strategi ini bertujuan untuk membangun nilai tambah produk dibandingkan kompetitor yang ada di wilayah Yogyakarta.

Kedua, mengatasi keterbatasan ketahanan produk, dilakukan pengendalian proses penyimpanan dengan menerapkan standar penyimpanan pada suhu chiller 2–4°C. Produk hanya diproduksi sesuai dengan estimasi permintaan harian guna meminimalkan risiko produk tidak terjual. Sistem pre-order juga diterapkan sebagai solusi untuk menjaga kualitas produk tetap optimal dan mengurangi potensi kerugian akibat produk rusak atau tidak layak konsumsi.

Ketiga, meningkatkan konsistensi kualitas pada produksi rumahan, Karameru menerapkan standar operasional prosedur (SOP) sederhana namun terstruktur dalam setiap tahapan produksi, mulai dari pemilihan bahan baku, proses pengolahan, hingga pengemasan produk. Quality control dilakukan secara rutin pada setiap batch produksi untuk memastikan rasa, tekstur, dan kebersihan produk tetap terjaga sesuai standar yang telah ditetapkan.

Keempat, mengantisipasi fluktuasi harga dan ketersediaan bahan baku, dilakukan riset dan seleksi supplier yang menyediakan bahan baku berkualitas dengan harga yang relatif stabil. Selain itu, perbandingan beberapa resep dengan bahan baku alternatif dilakukan untuk menemukan komposisi yang paling efisien tanpa mengurangi kualitas produk, sehingga biaya produksi dapat ditekan dan harga jual tetap kompetitif.

Kelima, memperbaiki manajemen stok dan perencanaan produksi, Karameru menerapkan sistem pencatatan stok bahan baku dan hasil produksi secara rutin. Produksi dilakukan secara bertahap dengan jumlah terbatas sesuai dengan pola permintaan konsumen. Langkah ini bertujuan untuk menghindari kelebihan stok, menjaga kesegaran produk, serta meningkatkan efisiensi penggunaan bahan baku.

Keenam, menjaga brand positioning sebagai produk berkualitas tinggi dengan harga terjangkau, dilakukan evaluasi berkala terhadap biaya produksi dan harga jual. Efisiensi proses produksi menjadi fokus utama agar kualitas tetap terjaga tanpa harus menaikkan harga secara signifikan. Pendekatan ini sejalan dengan prinsip ekonomi Islam yang menekankan keadilan harga, kejujuran dalam kualitas produk, serta kebermanfaatan bagi konsumen.

Dengan penerapan berbagai strategi pemecahan masalah tersebut, diharapkan bisnis Karameru mampu mengoptimalkan aspek produksi, meningkatkan daya saing usaha, serta menciptakan keberlanjutan bisnis yang sesuai dengan nilai-nilai ekonomi Islam dan kebutuhan pasar.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan perintisan bisnis puding karamel Karameru serta pembahasan yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa usaha ini memiliki potensi yang cukup besar untuk dikembangkan sebagai bisnis kuliner skala kecil hingga menengah. Tingginya minat masyarakat terhadap produk dessert yang praktis, memiliki cita rasa yang lezat, serta tampilan yang menarik menjadi peluang utama bagi Karameru untuk memasuki dan bertahan di pasar kuliner, khususnya di wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta.

Aspek produksi menjadi faktor yang sangat menentukan dalam keberhasilan perintisan bisnis Karameru. Kualitas rasa, tekstur puding yang lembut, kebersihan proses produksi, serta ketahanan produk merupakan elemen utama yang memengaruhi kepuasan konsumen dan keberlangsungan usaha. Hasil riset ketahanan produk menunjukkan bahwa puding karamel memiliki daya simpan yang terbatas pada suhu ruang, sehingga pengendalian suhu penyimpanan dan perencanaan produksi yang tepat menjadi kebutuhan utama dalam menjaga kualitas produk hingga sampai ke tangan konsumen.

Dalam pelaksanaannya, perintisan bisnis Karameru menghadapi berbagai tantangan, antara lain tingginya tingkat persaingan usaha kuliner, keterbatasan skala produksi yang masih bersifat rumahan, fluktuasi harga dan ketersediaan bahan baku, serta sistem pengelolaan stok dan produksi yang masih sederhana. Kondisi tersebut menuntut adanya strategi produksi yang terencana, efisien, dan berorientasi pada kualitas agar bisnis dapat berjalan secara optimal dan berkelanjutan.

Berbagai strategi pemecahan masalah telah diterapkan untuk mengatasi kendala yang dihadapi, seperti diferensiasi produk melalui peningkatan kualitas dan inovasi varian rasa, penerapan standar operasional prosedur produksi, pengendalian kualitas secara rutin, penggunaan sistem pre-order, serta pencatatan stok bahan baku dan hasil produksi secara berkala. Penerapan strategi tersebut mampu membantu

menjaga konsistensi kualitas produk, meminimalkan risiko kerugian, serta meningkatkan efisiensi proses produksi.

Secara keseluruhan, perintisan bisnis Karameru telah berjalan dengan cukup baik dan sejalan dengan prinsip ekonomi Islam, khususnya dalam hal kejujuran dalam menjaga kualitas produk, keadilan dalam penetapan harga, efisiensi dalam proses produksi, serta upaya memberikan manfaat bagi konsumen. Dengan pengelolaan produksi yang semakin baik dan strategi pengembangan yang tepat, bisnis Karameru memiliki potensi untuk terus berkembang dan menjadi usaha yang berkelanjutan di masa mendatang.

B. Saran

Pengembangan bisnis Karameru ke depannya disarankan untuk terus meningkatkan pengelolaan produksi agar lebih terstruktur dan konsisten, terutama dalam penerapan standar operasional prosedur dan pengendalian kualitas produk. Optimalisasi manajemen bahan baku dan penyimpanan juga perlu diperhatikan guna menjaga kestabilan kualitas serta meminimalkan risiko kerusakan produk.

Selain itu, inovasi produk dan kemasan diharapkan dapat terus dikembangkan untuk meningkatkan daya tarik konsumen dan memperluas peluang pasar. Penelitian selanjutnya disarankan untuk mengkaji aspek lain seperti pemasaran dan keuangan agar memberikan gambaran yang lebih komprehensif terhadap keberlanjutan bisnis Karameru.

DAFTAR PUSTAKA

- Amelia, A., & Umami, N. A. (2021). Strategi Pemasaran Berdasarkan Paket Kartu. *SEMNASTERA*, 55-63.
- Ciputra, U. (2024). *Bisnis Dessert Kreatif. Menyajikan Kelezatan dan Inovasi*. Von <https://www.ciputra.ac.id/cbz/bisnis-dessert-kreatif-menyajikan-kelezatan-dan-inovasi/> abgerufen
- Made, N., Dwi, A., Yanti, K., Tanius, B., Widani, N. N., Pramudia, H., . . . Bali, I. (2022). DEKONTRUKSI HIDANGAN PENUTUP DINGIN TRADISIONAL INDONESIA MENJADI FUSION DESSERT . *DECONSTRUCTION OF TRADITIONAL INDONEISAN COLD DESSERT INTO A FUSION DESSERT*, 135-144.
- Novi. (2021). Von Gramedia: [https://www.gramedia.com/literasi/quality control](https://www.gramedia.com/literasi/quality-control-pengendalian-mutu-abgerufen) pengendalian mutu abgerufen
- Wahyuni, I., Raissa, M. S., Sakina, Fatih, M. L., & Suhairi. (2022). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Dalam Aspek Produksi. *Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara*.

LAMPIRAN

1. Survey Bahan Baku



2. Dokumentasi Produksi



3. Foto Produk



4. Dokumentasi Penjualan

