

STRATEGI PENJUALAN PRODUK JAJANAN LOKAL BERBAHAN UBI OLEH SISWA MA. ARRAHMAH JADDDUNG PRAGAAN SUMENEP DALAM MEMPENGARUHI MINAT BELI KONSUMEN MENGHADAPI PERSAINGAN PRODUK IMPOR

Lutfiyanto ¹, Ach. Hisyam Rizky Setiawan AB ²

¹ STIE Bakti Bangsa Pamekasan, lutfiyanto.kece@gmail.com

² STIE Bakti Bangsa Pamekasan, setiawanrizkyach@gmail.com

ABSTRAK

Bahan-bahan makanan menjadi perhatian utama dalam membuat makanan enak dan bergizi. Makanan biasanya dihasilkan dari bahan pangan setelah terlebih dahulu diolah atau dimasak. Sedangkan yang termasuk makanan tradisional adalah makanan (termasuk jajanan) dan minuman serta bahan-bahan campuran (ingredient) yang secara tradisional telah digunakan dan berkembang di daerah atau masyarakat.

Di Indonesia sendiri banyak terdapat bahan makanan tradisional yang beraneka ragam. Namun saat ini pola konsumsi masyarakat mulai banyak berubah, semakin maraknya makanan modern semakin menurun pula tingkat konsumsi makanan tradisional di kalangan masyarakat. Hal ini disebabkan banyaknya produk olahan makanan modern, seperti makanan cepat saji (*fast food*) sehingga sebagian masyarakat lebih memilih makanan modern dibanding makanan tradisional agar lebih bergengsi untuk disajikan. Makanan modern dapat disajikan dengan cepat, selain itu tampilannya juga sangat menggiurkan dan pengolahannya biasanya menggunakan alat – alat yang canggih, berbeda dengan makanan tradisional yang cara penyajiannya tergolong lama. Hal tersebut yang menyebabkan banyak penjual makanan tradisional yang mengganti produk penjualannya menjadi makanan modern. Akan tetapi tetap ada penjual makanan yang tetap bertahan menjual makanan tradisional.

Namun di tangan siswa madrasah aliyah Arrahmah Jaddung Pragaan Sumenep. Bahan-bahan makanan berbahan lokal, seperti ubi, talas, singkong, jagung, dan lainnya diolah menjadi makanan modern. Seperti steak ubi, kue gulung ubi, kripik singkong cokelat, martabak nasi jagung, sempol nasi, dan agar agar nasi jagung. Namun untuk menarik minat pembeli, strategi penjualan menjadi prioritas dalam mengembangkan penjualan tersebut. Sehingga model-model penjualan harus didesain sesuai dengan bangsa pasar.

Kata Kunci: strategi penjualan, produk jajanan lokal, minat beli konsumen

ABSTRACT

Food ingredients are the main concern in making delicious and nutritious food. Food is usually produced from food after it has been processed or cooked. Food is usually produced from food after it has been processed or cooked. Meanwhile, traditional snack; include foods and drinks as well as mixed ingredients that have traditionally been used and developed in the area or community.

In Indonesia, there are many kinds of traditional food ingredients. However, nowadays people's consumption patterns are changing a lot, the more modern food is getting, the lower of the level traditional food consumption among the people. This is due to the large number of modern processed food products, such as fast food. So that, some people prefer modern food over traditional food to make it more prestigious to serve. Modern food can be served quickly, besides that the appearance is also very tempting and the processing usually uses sophisticated tools, in contrast to traditional

food which is too long in processing it. This is become a reason why many traditional food sellers change their sales products to modern food. However, there are still food sellers who continue to sell traditional food.

However, the students of MA Ar-Rahmah made the foods by using local ingredients; such as sweet potato, taro, cassava, corn, and others are processed into modern food. Such as sweet potato steak, sweet potato roll cake, chocolate cassava chips, martabak corn rice, rice sempol, and jelly corn rice. However, to attract buyers, a sales strategy is a priority in developing these sales. So, the sales models must be designed according to the market nation.

Keywords: *Selling Strategy, Local Snack Product, Interest Of Consumer Baying*

PENDAHULUAN

Banyaknya produk olahan makanan modern, seperti makanan cepat saji (*fast food*) sehingga sebagian masyarakat lebih memilih makanan modern dibanding makanan tradisional agar lebih bergengsi untuk disajikan. Makanan modern dapat disajikan dengan cepat, selain itu tampilannya juga sangat menggiurkan dan pengolahannya biasanya menggunakan alat-alat yang canggih, berbeda dengan makanan tradisional yang cara penyajiannya tergolong lama. Sehingga eksistensi makanan berbahan lokal sudah terlupakan, bahkan tergolong langka. Alibinya, banyak petani yang memilih menanam tembakau, bawang, dan padi. Umbi-umbian sulit didapatkan di pasar-pasar tradisional sekalipun, karena animu penghasilan dari menanam umbi-umbian terkesan *low cuan*.

Untuk menghilangkan persepsi keliru di atas, siswa Madrasah Aliyah Arrahmah melakukan trobosan dengan mengolah umbi-umbian menjadi masakan modern. Disamping rasa yang khas dan sedikit mengeluarkan modal, gizi pada umbi-umbian tersebut lebih banyak. Seperti kandungan pada ubi ungu misalnya, Kandungan nutrisi dalam ubi ungu Air: 77,28 gram, Kalori: 86 kkal, Protein: 1,57 gram, Lemak: 0,05 gram, Karbohidrat: 20,12 gram, Serat: 3 gram, Kalsium: 30 miligram, Fosfor: 47 milligram.

Ubi ungu adalah tanaman umbi-umbian dengan nama latin *Ipomoea batatas L.* di mana bagian akarnya umum dimanfaatkan sebagai sumber karbohidrat alternatif sebagai pengganti nasi. Dalam bahasa Inggris, ubi ungu dikenal dengan sebutan *purple sweet potato* atau *sweet potato* saja. Sesuai dengan namanya tersebut, ubi ungu secara alami memiliki cita rasa manis dan akan meningkat setelah dimasak melebihi kentang.

Varietas ubi jalar memiliki warna bervariasi, mulai dari ungu, merah, kuning, atau putih pucat yang lebih umum ditemui. Hal ini dapat dipengaruhi oleh jenis varietas, tanah, iklim, dan mineral tanah yang tersedia pada tempat ubi jalar tumbuh.

Beberapa penelitian menyebutkan, warna pada ubi jalar memengaruhi kandungan gizi di dalamnya. Misalnya pada varietas ubi jalar merah dan kuning yang lebih kaya kandungan beta karoten, serta ubi jalar ungu yang kaya akan kandungan antosianin.

Dikutip dari FoodData Central U.S. Department of Agriculture, kandungan nutrisi yang terdapat dalam 100 gram ubi ungu, antara lain, **Air:** 77,28 gram dan **Kalori:** 86 kkal (Sebagaimana dikutip dari hellosehat.com).

oleh karena itu peneliti sangat tertarik untuk meneliti hal tersebut guna keperluan penelitian dengan judul strategi penjualan produk jajanan lokal dalam mempengaruhi minat beli konsumen menghadapi persaingan produk impor.

1. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang sebagaimana yang telah diuraikan di atas, maka peneliti mengambil fokus penelitian dalam penyusunan penelitian ini, yaitu: Bagaimana strategi penjualan produk jajanan lokal berbahan ubi dalam mempengaruhi minat beli konsumen menghadapi persaingan produk impor?

2. Tujuan Penelitian

Berdasarkan fokus penelitian di atas maka tujuan penelitian ini adalah strategi penjualan produk jajanan lokal berbahan ubi dalam mempengaruhi minat beli konsumen menghadapi persaingan produk impor.

3. Definisi Istilah

Dalam penelitian ini ada beberapa istilah yang perlu

didefinisikan untuk menghindari kesalahpahaman dalam memahami makna yang terkandung di dalamnya, antara lain:

1. Strategi penjualan/Strategi pemasaran produk adalah rencana secara rinci yang berisikan tentang bagaimana cara menjual sebuah produk atau jasa (layanan). Strategi ini hadir untuk memastikan bagaimana sebuah produk dan jasa dapat dipasarkan secara efektif kepada satu target pasar tertentu.
2. Jajanan lokal/ Istilah makanan tradisional dalam penelitian ini diantaranya dapat berupa kata, frasa yang memiliki makna. Data tersebut kemudian dianalisis berdasarkan hal yang menjadi acuan serta konteks yang disertai referen. Hal tersebut untuk mengetahui beberapa istilah makanan tradisional atau nama-nama makanan tradisional menurut klasifikasinya. Adapun contoh istilah makanan dan jajanan tradisional yang peneliti temukan
3. Kotler dan Keller (dalam Adi, 2015) menyatakan bahwa minat beli konsumen merupakan sebuah perilaku konsumen dimana konsumen memiliki keinginan dalam memilih, menggunakan, dan mengkonsumsi atau bahkan menginginkan suatu produk yang ditawarkan.

KAJIAN LITERATUR

Salah satu bentuk perilaku konsumen yaitu minat atau keinginan membeli suatu produk atau layanan jasa. Bentuk konsumen dari minat beli adalah konsumen potensial, yaitu konsumen yang belum melakukan tindakan pembelian di pada masa sekarang dan bisa disebut sebagai calon pembeli. Kotler dan Keller (dalam Adi, 2015) menyatakan bahwa minat beli konsumen merupakan sebuah perilaku konsumen dimana

konsumen memiliki keinginan dalam memilih, menggunakan, dan mengkonsumsi atau bahkan menginginkan suatu produk yang ditawarkan.

Menurut Kotler dan Keller (2009) Definisi minat beli yaitu minat beli merupakan perilaku yang muncul sebagai respon terhadap objek yang menunjukkan keinginan konsumen untuk melakukan pembelian. 2.1.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Beli Faktor-faktor yang membentuk minat beli konsumen menurut Kotler, Bowen, dan Makens (dalam Wibisaputra, 2011) yaitu: a. Sikap orang lain, sejauh mana sikap orang lain mengurangi alternatif yang disukai seseorang akan bergantung pada dua hal, yaitu intensitas sifat negatif yang orang lain terhadap alternatif yang disukai konsumen dan motivasi konsumen untuk menuruti keinginan orang lain. b. Situasi yang tidak terantisipasi, faktor ini nantinya akan dapat mengubah pendirian konsumen dalam melakukan pembelian. Hal tersebut tergantung dari pemikiran konsumen sendiri, apakah konsumen percaya diri dalam memutuskan akan membeli suatu barang atau tidak. Dalam melaksanakan niat pembelian, konsumen tersebut dapat membuat lima sub keputusan pembelian sebagai berikut :

1. Keputusan merek
2. Keputusan pemasok
3. Keputusan kuantitas
4. Keputusan waktu
5. Keputusan metode pembayaran

Selain itu, menurut Schiffman dan Kanuk (2004) bahwa pengaruh eksternal, kesadaran akan kebutuhan, pengenalan produk dan evaluasi alternatif adalah hal yang dapat menimbulkan minat beli konsumen. Pengaruh eksternal ini terdiri dari usaha pemasaran dan faktor sosial budaya. Adapun usaha pemasaran yang dimaksud adalah bauran komunikasi pemasaran.

Menurut Kotler dan Keller (2016) terdapat delapan macam bauran komunikasi pemasaran, yaitu iklan, promosi penjualan, acara dan pengalaman, hubungan masyarakat dan publisitas, pemasaran langsung, pemasaran interaktif, pemasaran dari mulut ke mulut, dan penjualan personal.

Indikator Minat Beli

Adapun indikator dari minat beli menurut Ferdinand (2006) yaitu :

- a. Minat transaksional, yaitu kecenderungan seorang dalam membeli produk.
- b. Minat referensial, yaitu kecenderungan seorang mereferensikan produk pada orang lain.
- c. Minat preferensial, yaitu menunjukkan perilaku seseorang yang memiliki preferensial utama pada produk tersebut. Preferensi ini dapat diganti jika terjadi sesuatu dengan produk preferensinya.
- d. Minat eksploratif, yaitu menunjukkan perilaku seorang yang selalu mencari informasi mengenai produk yang diminati dan mencari informasi lain yang mendukung sifat-sifat positif dari produk tersebut.

Manfaat ubi untuk kesehatan

Salah satu studi yang diterbitkan *Journal of Medicinal Food* menemukan bahwa ekstrak ubi ungu mampu menyusutkan sel-sel lemak pada penelitian yang dilakukan pada tikus.

Namun, masih belum diketahui apakah ubi ungu menawarkan manfaat menurunkan berat badan yang sama bagi manusia atau tidak. Itu sebabnya, dibutuhkan penelitian yang lebih lanjut untuk memastikan khasiat ubi ungu untuk menurunkan berat badan.

Meski penelitian tentang manfaat ubi ungu untuk menurunkan berat badan masih dalam tahap awal, tapi ada beberapa hal yang membuat makanan ini layak untuk dikonsumsi jika Anda

sedang dalam program penurunan berat badan.

Bukan hanya itu saja, ubi ungu juga memiliki berbagai manfaat kesehatan lain yang tentunya tidak boleh untuk Anda lewatkan. Apa sajakah itu?

1. Melancarkan sistem pencernaan

Ubi ungu yang masih lengkap dengan kulitnya merupakan salah satu makanan yang tinggi serat. Bahkan dibanding dengan kentang, ubi ungu lebih tinggi kandungan serat dan memiliki rasa yang jauh lebih enak.

Tingginya kandungan serat dalam ubi ungu dapat membantu menurunkan berat badan. Serat bersama mineral lain, seperti magnesium baik untuk melancarkan pencernaan. Hal ini juga membuat Anda merasa kenyang lebih lama dan menjaga nafsu makan.

Ubi ungu juga mengandung jenis serat tertentu yang disebut pati resisten. Berdasarkan penelitian yang dipublikasikan dalam jurnal *Biomedical and Environmental Science*, diet yang kaya akan pati resisten membantu mengurangi risiko obesitas.

Selain itu, asupan serat yang cukup juga dapat menjaga kadar kolesterol Anda tetap rendah, sehingga melindungi Anda dari penyakit kardiovaskuler.

2. Membantu pembakaran kalori

Dalam 100 gram ubi ungu mengandung sekitar 20 gram karbohidrat kompleks. Sekilas hal tersebut mungkin tidak terdengar terlalu bermanfaat untuk menurunkan berat badan.

Namun, karena rendah kalori dibarengi dengan kandungan nutrisi lainnya yang cukup tinggi, ubi ungu dapat memberikan Anda asupan energi tambahan yang menyebabkan Anda membakar lebih banyak kalori di antara waktu makan.

Selain itu, kandungan karbohidrat sehat ini juga

membantu otak Anda memproduksi glukosa, yang mana dapat menjaga konsentrasi dan membuat Anda fokus. Tentu, hal ini penting bagi Anda supaya bisa tetap fokus menjalani diet.

3. Mengontrol kadar gula darah

Warna ungu pada ubi ungu berasal dari senyawa yang disebut antosianin, yakni senyawa alami yang terdapat pada tumbuh-tumbuhan yang diketahui memiliki sifat antioksidan kuat.

Sebuah penelitian yang diterbitkan dalam *Journal of Nutritional Biochemistry* menemukan bahwa kandungan antosianin dalam ubi ungu membantu menekan lonjakan gula darah setelah makan akibat resistensi insulin.

Hal ini membuat ubi ungu memiliki manfaat untuk membantu mengelola kadar glukosa darah. Selain itu, ubi ungu juga memiliki indeks glikemik yang rendah sehingga berpotensi aman dikonsumsi penderita diabetes.

4. Meningkatkan imunitas tubuh

Ubi ungu kaya akan kandungan antioksidan dan vitamin yang membantu meningkatkan daya tahan, sekaligus melindungi tubuh dari paparan radikal bebas.

Kandungan vitamin C, beta karoten, dan antosianin dalam ubi ungu juga bekerja sebagai senyawa aktif yang memberikan efek antioksidan saat Anda konsumsi. Hal ini membantu melawan radikal bebas berlebih dan peradangan di dalam tubuh.

Bukan hanya itu saja, terdapat kandungan mineral pada umbi-umbian ini, seperti magnesium, fosfor, dan mangan untuk menjaga kondisi tubuh Anda tetap optimal.

5. Mengurangi gejala arthritis

Radang sendi atau arthritis adalah masalah kesehatan yang terjadi saat timbulnya peradangan atau inflamasi di sekitar

persendian tubuh. Kondisi ini bisa dirasakan oleh siapa saja, namun lebih umum terjadi pada lansia di atas usia 65 tahun.

Ubi jalar bisa jadi sumber makanan yang mengandung nutrisi kompleks, seperti beta karoten, magnesium, seng (zinc), dan vitamin B yang membantu mencegah dan meredakan gejala radang sendi, serta penyakit lain yang berkaitan dengan peradangan.

Selain dapat dikonsumsi, air rebusan ubi ungu bisa diaplikasikan pada area kulit di sekitar persendian yang sakit untuk meredakan rasa nyeri akibat radang sendi.

6. Mengurangi risiko tukak lambung

Selain memperlancar sistem pencernaan, diet tinggi serat yang dapat Anda peroleh melalui konsumsi ubi ungu juga bermanfaat mengurangi risiko penyakit maag. Ubi ungu juga memiliki kandungan vitamin B kompleks, kalium, dan kalsium yang juga berkhasiat mengatasi berbagai gangguan pencernaan.

Dikutip dari MedlinePlus, kandungan serat pada ubi ungu yang Anda konsumsi bersama kulitnya dapat mencegah sembelit dan produksi asam. Hal ini dapat mencegah kondisi tukak lambung, yakni kondisi timbulnya luka pada dinding lambung atau usus halus.

Senyawa anti-inflamasi dan efek menenangkan yang terdapat pada ubi jalar, juga dapat mengurangi peradangan dan rasa nyeri akibat tukak lambung.

7. Mencegah kanker

Paparan radikal bebas dari lingkungan sekitar juga dapat memicu perkembangan sel kanker dalam tubuh. Ubi jalar berwarna, salah satunya ubi ungu menjadi sayuran yang serbaguna dan lezat dengan nilai gizi yang tinggi.

Ubi ungu mengandung senyawa antioksidan aktif, seperti

beta karoten dan antosianin yang berperan sebagai zat antikanker dan anti-inflamasi yang berpotensi mengurangi risiko kanker, seperti kanker payudara, kanker ovarium, dan kanker prostat.

Walaupun begitu, masih butuh penelitian lebih lanjut untuk menguji efektivitas reaksi antioksidan dengan pertumbuhan sel kanker pada tubuh manusia.

8. Meningkatkan berat badan

Sebagian kalangan juga ingin meningkatkan berat badannya. Bukan dengan makan sembarangan, hal dapat dicapai secara aman dan sehat apabila Anda mengonsumsi jenis nutrisi yang menambah berat badan dengan cepat.

Salah satunya adalah karbohidrat kompleks, yang juga dikenal sebagai pati, minimal tiga kali sehari. Jenis makanan ini dapat membantu Anda menambah berat badan karena mengandung kalori tinggi.

Nah, manfaat ini salah satunya bisa Anda dapatkan melalui ubi ungu. Selain mengenyangkan, ubi ungu juga tergolong enak dan mudah untuk dicerna tubuh. Terlebih ubi ungu juga tidak memiliki efek samping, berbeda halnya jika Anda menggunakan suplemen makanan tambahan.

Cara sehat mengonsumsi ubi ungu

Ubi ungu adalah salah satu sumber karbohidrat kompleks, sehingga cocok dijadikan sebagai makanan pokok pengganti nasi yang umum Anda konsumsi.

Anda sebaiknya mengonsumsi ubi ungu dalam kondisi segar agar kandungan gizi di dalamnya tetap terjaga. Jika hendak digunakan dalam waktu lama, ubi ungu sebaiknya Anda simpan di tempat kering dan jauh dari sinar matahari agar bisa bertahan kurang lebih satu minggu.

Menurut sebagian kalangan, jangan membuang kulit ubi ungu untuk

mendapatkan manfaat penuhnya. Untuk itu, cuci bersih ubi ungu terlebih dulu dan buang bagian yang rusak sebelum Anda mengolahnya, baik itu direbus atau dijadikan aneka jenis olahan lainnya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini penulis menggunakan penelitian kualitatif, penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan penemuan yang tidak dapat diperoleh dengan prosedur statistik atau pengukuran lainnya. dalam hal ini penulis menggunakan penelitian deskriptif kualitatif karena ingin mengetahui secara rinci tentang strategi penjualan produk jajanan lokal berbahan ubi dalam mempengaruhi minat beli konsumen menghadapi persaingan produk impor.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, penulis menggunakan teknik wawancara yang tidak terstruktur. Kemudian dokumentasi yang dilakukan langsung oleh penulis untuk mendapatkan data yang nyata serta observasi di lokasi supaya peneliti mendapatkan data yang akurat, penulis menggunakan teknik observasi nonpartisipatif karena penulis hanya berperan sebagai peneliti.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Penjualan produk jajanan lokal dalam mempengaruhi minat beli konsumen menghadapi persaingan produk impor. siswa Madrasah Aliyah Arrahmah melakukan trobosan dengan mengolah umbi-umbian menjadi masakan modern. Disamping rasa yang khas dan sedikit mengeluarkan modal, gizi pada umbi-umbian tersebut lebih banyak. Seperti kandungan pada ubi ungu misalnya, Kandungan nutrisi dalam ubi ungu Air: 77,28 gram, Kalori: 86 kkal, Protein: 1,57 gram, Lemak: 0,05 gram, Karbohidrat: 20,12 gram, Serat: 3

gram, Kalsium: 30 miligram, Fosfor: 47 milligram. Antusias siswa/pembeli membludak dikarenakan brand dan toping yang bervariasi dan unik. Sehingga mengundang sugesti siswa untuk membeli dan menikmati makanan yang selama ini dipandang makanan jaman kuno dan tidak modern.

KEGIATAN PENJUALAN

Demi mendapatkan banyak pembeli, dituntut untuk kreatif dan inovatif dalam menjalankan bisnis. Kalau tidak, bisa saja bisnis macet ditengah jalan karena jumlah pembeli yang menurun. Adapun strategi penjualan yang dilakukan adalah sebagai berikut

1. Konsep yang Menarik

Boleh saja menjual barang yang sama dengan toko lain, tapi yang unik akan selalu jadi incaran pengunjung. Terutama jika berbisnis makanan atau minuman, konsep yang unik akan jadi incaran karena tempatnya Instagramable. Hal ini konsep Bergaya Vintage digunakan untuk mengundang daya tarik tersendiri bagi pengunjung.

2. Barang Dibutuhkan Pembeli

Bola-bola ubi ungu, kue gulung ubi ungu, agar agar ubi ungu, martabak ubi ungu dan produk lainnya menjadi daya tarik tersendiri bagi pembeli. Alhasil, baru 15 menit stand dibuka, sudah ludes diserbu pembeli yang rata-rata siswa LPI. Arrahmah yang *kepo* dengan rasa produk dari bahan-bahan yang tidak lazim.

3. Spesifikasi Produk

Spesifikasi produk merupakan poin penting sebelum menjual barang. Spesifikasi berisi informasi detail mengenai aspek dan bahan dalam pembuatan produk. Spesifikasi produk wajib disertakan pada kolom informasi produk. Tujuannya agar calon pembeli bisa membayangkan seperti apa produk yang akan dibelinya.

Pembeli juga dapat mempertimbangkan antara harga, kualitas, kelebihan dan kelemahan dari setiap produk.

4. Prioritaskan Kualitas Dagangan

Kualitas dagangan yang bagus akan memberikan kamu kepercayaan diri untuk menawarkannya kepada calon pembeli.

Selain itu meningkatkan daya jual dan daya saing, sehingga kamu biasa menjualnya dengan harga di atas rata-rata.

5. Lokasi yang strategis

Untuk lokasi ini sangat penting dalam hal memasarkan produk atau barang dagangan.

6. Memberikan pelayanan yang prima

Pembeli adalah raja, itulah julukan yang sangat pas menggambarkan kedudukan dari para pembeli.

Pembeli akan terus menjadi langganan jika pelayanan yang diberikan selalu ramah dan supel.

7. Melakukan Promosi

Promosi merupakan cara agar orang banyak mengenal dan membeli dagangan kamu.

Promosi bisa kamu lakukan dengan dua cara yakni dengan media sosial ataupun secara langsung ke pelanggan yakni dengan memberi harga promo atau diskon. Seperti membuat famplet menu

PENUTUP

Selain memperhatikan pesaing. Spesifikasi produk juga merupakan poin penting sebelum menjual barang. Spesifikasi berisi informasi detail mengenai aspek dan bahan dalam pembuatan produk. Misalnya, Ubi ungu yang hanya diolah biasa tidak akan mengundang sugesti. Pengolahan, toping, dan varian ubi ungu akan menghadirkan selera baru yang menggugah rasa dan baik untuk kesehatan. kandungan pada ubi ungu misalnya, Kandungan nutrisi dalam ubi ungu Air: 77,28 gram, Kalori: 86 kkal, Protein: 1,57 gram,

Lemak: 0,05 gram, Karbohidrat: 20,12 gram, Serat: 3 gram, Kalsium: 30 miligram, Fosfor: 47 milligram.

Kegiatan ini menggunakan strategi pemasaran yang dilakukan sudah modern, kemasan dan varian juga modern. dengan menggunakan media sosial regulasi pemasaran semakin luas. Sehingga akan menambah omset penjualan.

REFERENSI

- Admin, 2012. *Kue Basah dan kue Tradisional* : Jakarta AKG. 2013.
Permenkes RI No 75 Tahun 2013 tentang Angka Kecukupan Gizi yang Dianjurkan bagi Bangsa Indonesia. Menteri Kesehatan RI, Jakarta
- Almatsier, S (2009) *Prinsip Dasar Ilmu Gizi*. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama. Amelia,
- Kindi. (2013). *Hubungan Pengetahuan Makanan Dan Kesehatan Dengan Frekuensi Konsumsi Makanan Jajanan Pada Anak Sekolah Dasar Pembangunan Laboratorium Universitas Negeri Padang* [serial online]. Tersedia dari : URL:
<http://www.ejournal.unp.ac.id> [Diakses 04 Desember 2019]
- Anonim. 2013. *1000 Tanaman Khasiat dan Manfaatnya*. www.indonews.co.id. Diakses tanggal 02 Desember 2019.
- Anonim. 2014.
- Ebookpangan 2006: *Pengujian Organoleptik (Evaluasi Sensori) Dalam Industri Pangan*.
[http://www.tekpan.unimus.ac.id/.../Pengujian Organoleptik-dalamIndustri-Pangan.html](http://www.tekpan.unimus.ac.id/.../Pengujian%20Organoleptik-dalamIndustri-Pangan.html).
Diakses pada 04 Desember 2019.