

## **Analisis Usaha Pengembangan Produk Wedang Uwuh Celup Di Kabupaten Bondowoso**

**Elok Trie Kusuma Ningrum**

Program Studi Manajemen Agribisnis

Jurusan Manajemen Agribisnis

Email : eloktriekusumaNingrum@gmail.com

### **ABSTRAK**

Analisis Usaha Pengembangan Produk Wedang Uwuh Celup Di Kabupaten Bondowoso dilaksanakan selama 4 bulan, yaitu dimulai 07 Februari 2022 sampai dengan 13 Juni 2022, bertempat di Desa Tapan. Tujuan penulisan laporan akhir ini untuk mengetahui proses pembuatan wedang uwuh celup yang baik sehingga mendapatkan formulasi yang tepat, mampu menganalisis usaha pengembangan produk wedang uwuh di kabupaten Bondowoso, dan dapat memasarkan produk wedang uwuh di kabupaten Bondowoso. Metode yang digunakan yakni, pengumpulan data secara langsung (Primer) dan pengumpulan data secara tidak langsung (Sekunder). Proses pembuatan dimulai dari persiapan alat dan bahan, pencampuran bahan baku, penimbangan atau penakaran per kantong celup, pemberian label dan pengemasan. Analisis kelayakan usaha menggunakan BEP (produksi) dan BEP (harga), R/C Ratio, dan ROI

Berdasarkan analisis kelayakan usaha yang telah dilakukan menggunakan analisis BEP (produksi) dan BEP (harga), R/C Ratio, dan ROI usaha wedang uwuh celup mendapatkan hasil BEP (produksi) 39,93 bungkus dari total produksi 50 bungkus dan nilai BEP (harga) Rp 3.993,08,- per bungkus dengan harga jual Rp 5.000,- per bungkus, nilai R/C Ratio 1,25 dan nilai ROI 13,95% maka usaha ini layak, menguntungkan, dan dapat dilanjutkan. Teknik pemasaran Wedang Uwuh Celup menggunakan strategi pemasaran 4P yaitu *product* (produk), *price* (harga), *promotion* (promosi), *place* (saluran pemasaran) baik secara langsung, maupun secara tidak langsung bertujuan agar konsumen yang dijangkau lebih luas.

**Kata Kunci:** Analisis Usaha, Wedang Uwuh Celup.