

RINGKASAN

Analisis Usaha Bolen Ubi Ungu Di Desa Bogo Kecamatan Nganjuk Kabupaten Nganjuk. Rakyan Galuh Pratista Megananda, NIM D31220331, Tahun 2024, 86 Halaman., Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember PSDKU Nganjuk. Suwinda Fibriani, S.P., M.Biotek selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir.

Bolen merupakan makanan tradisional khas Bandung, bolen dicirikan dengan tekstur kulit yang renyah seperti *pastry* dan memiliki isian tertentu. meningkatkan minat masyarakat mengonsumsi makanan tradisional khususnya berbahan dasar ubi ungu agar keberadaan makanan tradisional tidak hilang dari masyarakat, salah satu upaya yang dilakukan yaitu diversifikasi produk dengan inovasi ubi ungu menjadi bolen dengan isian ubi ungu. Ubi ungu juga memiliki banyak manfaat baik bagi tubuh dan memiliki rasa manis yang khas dari ubi ungu itu sendiri. Selain itu ubi ungu juga memiliki harga terjangkau yang pengolahannya masih kurang untuk dibuat olahan camilan yang bergizi.

Proses produksi Alur proses produksi bolen ubi ungu ada beberapa tahap diantaranya : 1) Persiapan alat dan bahan, 2) Pengupasan ubi ungu dan pencucian ubi ungu, 3) Pembuatan adonan bolen, penirisan ubi ungu, 4) Pembuatan pasta ubi ungu, 5) Pembuatan bolen, 6) Pemangangan bolen, 7) Pengemasan dengan memasukkan bolen ke dalam kemasan lalu di beri label.

Tugas akhir ini bertujuan untuk melakukan proses produksi, menganalisis usaha, dan penerapan bauran pemasaran yang efektif pada BOBIGU (Bolen Ubi Ungu) Pelaksanaan tugas akhir ini selama 4 bulan terhitung mulai bulan September 2024 sampai dengan Desember 2024 yang bertempat di Kabupaten Nganjuk, Jawa Timur. Metode analisis yang digunakan dalam tugas akhir ini yaitu BEP, R/C Ratio, ROI. Adapun bauran pemasaran yang digunakan adalah 4P (*Product, Price, Place, dan Promotion*).

Produksi bolen ubi ungu dilakukan selama lima kali dengan total produksi sebanyak 60 pcs 320 gram. Sehingga dalam satu kali produksi bolen ubi ungu menghasilkan 12 box dengan menggunakan satu tenaga kerja selama 4 jam. Produk bolen ubi ungu dipasarkan dengan harga Rp.12.000 per box. Adapun hasil analisis usaha bolen ubi ungu menghasilkan BEP (Harga) sebesar Rp.10.168, BEP (Produk) sebesar 3, nilai R/C Ratio sebesar 1,27 dan nilai ROI memndapatkan 4,96%. Ketiga analisis tersebut menunjukkan bahawa produk bolen ubi ungu layak untuk dijalankan dan menguntungkan. Pemasaran yang dilakukan adalah pemasaran langsung kepada konsumen tanpa melalui perantara yang dilakukan di kabupaten Nganjuk. Selain itu, untuk promosi yaitu promosi secara *personal selling* dan melalui akun media sosial *Instagram* dan *Whatsapp*. Pada kegiatan promosi ini produk bolen ubi ungu memperoleh pemasaran yang efektif melalui media sosial dikarenakan jangkauan konsumen yang luas sehingga menarik daya beli konsumen untuk membeli produk bolen ubi ungu ini.