

RINGKASAN

Analisis Usaha Bakpia Tape Di Desa Penambangan Kecamatan Curahdami Kabupaten Bondowoso, Dinda Rizky Ramadhani, NIM D31232429, Tahun 2026
Halaman 88, Jurusan Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Linda Ekadewi Widyatami, S.P, M.P, Selaku Dosen Pembimbing.

Bakpia tape adalah bakpia yang mengandalkan tape sebagai bahan isiannya. Penggunaan tape sebagai upaya pengembangan baru pada bakpia dikarenakan sebagian besar bakpia yang dikenal di Indonesia adalah bakpia yang berisi kacang hijau, maka dengan pemberian tape ini dapat menghasilkan bakpia yang enak dan bermanfaat untuk tubuh karena bakpia tape ini memiliki banyak kandungan karbohidrat (pati atau polisakarida) didalamnya. Hal ini juga sekaligus dapat menjadi solusi alternatif bagi konsumen pencinta kue kering dan yang menyukai produk olahan tape agar dapat menikmati bakpia tape. Tujuan tugas akhir ini yaitu dapat melakukan proses produksi bakpia tape di Desa Penambangan, Kecamatan Curahdami Kabupaten Bondowoso, dapat melakukan analisis usaha di Desa Penambangan Kecamatan Curahdami Kabupaten Bondowoso dan mampu menerapkan bauran pemasaran bakpia tape.

Pelaksanaan tugas akhir ini dilaksanakan di Desa Penambangan Kecamatan Curahdami Kabupaten Bondowoso dalam jangka waktu 4 bulan, yaitu 28 Agustus 2025 sampai dengan 31 Desember 2025. Metode analisis yang digunakan dalam tugas akhir ini adalah *Break Even Point* (BEP), *Revenue Cost Ratio* (R/C Ratio) dan *Return On Investment* (ROI). Bauran pemasaran yang digunakan yaitu 4P (*Product, Price, Place, Promotion*).

Hasil analisis usaha untuk satu kali produksi menghasilkan keuntungan sebesar Rp 52.413, BEP (Produksi) sebesar 19,578 kemasan dengan total produksi sebanyak 25 kemasan, BEP (Harga) sebesar Rp 7.903,48 per kemasan dengan harga jual Rp 10.000 per kemasan, R/C Ratio senilai 1,278 dan ROI senilai 3,96%. Berdasarkan analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak untuk diusahakan dan

menguntungkan. Saluran pemasaran yang dilakukan yaitu saluran pemasaran secara langsung. Promosi yang dilakukan dengan cara *personal selling* dengan memanfaatkan media *WhatsApp* dan *Instagram*.