

RINGKASAN

Produksi dan Pemasaran *Snack bar* dengan Penambahan Pasta Ubi Cilembu (*Ipomoea Batatas L*), Muhammad Igo Rizki Akbar, NIM. B32230710, Tahun 2026, 94 halaman, Jurusan Teknologi Pertanian, Politeknik Negeri Jember, Dosen Pembimbing: Drs. Syaiful Bachri, M.M.

Snack bar merupakan produk pangan berbentuk batangan yang praktis dan mudah dikonsumsi, sehingga relevan sebagai alternatif camilan bergizi bagi mahasiswa, pekerja muda, dan masyarakat dengan aktivitas padat. Tingginya permintaan terhadap produk camilan sehat berbahan lokal mendorong pengembangan *snack bar* dengan penambahan pasta ubi Cilembu (*Ipomoea Batatas L*) sebagai sumber karbohidrat, serat, dan pembentuk karakter rasa manis alami, yang dipadukan dengan *rolled oat*, *oatmeal*, biji-bijian kering, *dark chocolate*, selai kacang, madu, vanili, dan garam.

Kegiatan ini bertujuan untuk menghasilkan produk *snack bar* pasta ubi Cilembu yang dapat diterima konsumen, menilai kelayakan usaha secara finansial, serta merumuskan strategi pemasaran yang efektif. Pelaksanaan kegiatan meliputi tahapan pra produksi, proses produksi mulai dari pembuatan pasta ubi Cilembu hingga pengemasan, uji organoleptik, serta analisa biaya produksi. Kegiatan dilaksanakan di Laboratorium Pengolahan Nabati, Jurusan Teknologi Pertanian, Politeknik Negeri Jember pada 21 Januari sampai dengan 19 April 2026.

Satu kali produksi menghasilkan 12 pcs dengan berat per unit sekitar 30 gram. Skenario usaha disusun untuk 15 kali produksi dalam satu bulan sehingga total output mencapai 180 pcs. Hasil uji organoleptik menunjukkan bahwa formulasi dengan penambahan 23 g pasta ubi Cilembu (10%) memperoleh tingkat penerimaan tertinggi dari panelis pada seluruh atribut sensoris. Analisa usaha menunjukkan total biaya produksi sebesar Rp 951.425 dengan harga jual Rp 7.000/pcs, keuntungan sebesar Rp 308.575, laju keuntungan 32,43%, dan R/C *ratio* 1,32 yang mengindikasikan usaha ini layak untuk dijalankan. Pemasaran dilakukan melalui penjualan *offline* di sekitar kampus, wilayah Jember Kota, dan Roene Cafe & Resto Jember, serta penjualan *online* melalui media sosial dengan sistem *open pre-order*, dengan tingkat keberhasilan penjualan 100% dari total 180 pcs.