

ABSTRAK

ANALISIS KERAGAAN AGROINDUSTRI SALE PISANG TIGA PUTRI DI PEKON TUGU MULYA KECAMATAN KEBUN TEBU KABUPATEN LAMPUNG BARAT

Oleh

NINDIA EKA MUSTIKA

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengadaan bahan baku, menghitung harga pokok produksi (HPP), keuntungan, dan nilai tambah, mengevaluasi bauran pemasaran, serta mengkaji peranan jasa layanan pendukung pada agroindustri sale pisang di Pekon Tugu Mulya. Metode yang digunakan adalah studi kasus pada Agroindustri Sale Pisang Tiga Putri dengan pendekatan kualitatif dan kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengadaan bahan baku telah berjalan sangat baik dan memenuhi kriteria enam tepat, yaitu tepat waktu, jenis, kualitas, kuantitas, lokasi, dan harga. HPP berbeda pada tiap produk, yaitu Rp11.474,05/kg untuk sale pisang dan Rp20.932,18/kg untuk sale pisang goreng. Total keuntungan yang diperoleh sebesar Rp7.718.698,14 per bulan. Nilai tambah pada sale pisang sebesar Rp2.381,03 dengan rasio 52,91 persen, sedangkan sale pisang goreng sebesar Rp3.486,42 dengan rasio 55,78 persen, menunjukkan usaha memberikan nilai tambah yang baik. Bauran pemasaran telah diterapkan dengan kategori baik, dengan persentase penilaian antara 68,00% hingga 84,00%, namun aspek distribusi, khususnya cakupan wilayah penjualan, masih perlu ditingkatkan. Peranan jasa layanan pendukung menunjukkan bahwa sarana transportasi dan pasar telah dimanfaatkan dengan baik, sementara lembaga keuangan dan penyuluhan belum optimal. Selain itu, lembaga penelitian, kebijakan pemerintah, serta teknologi informasi belum dimanfaatkan secara maksimal. Secara keseluruhan, pengembangan agroindustri masih memerlukan peningkatan dalam pemanfaatan layanan pendukung dan teknologi.

Kata kunci: agroindustri, bauran pemasaran, nilai tambah, sale pisang.

**PERFORMANCE ANALYSIS OF THE TIGA PUTRI BANANA SALE
AGRO-INDUSTRY IN TUGU MULYA VILLAGE,
KEBUN TEBU DISTRICT, WEST LAMPUNG REGENCY**

By

NINDIA EKA MUSTIKA

This study aims to analyze raw material procurement, calculate cost of production (COP), profit, and value added, evaluate the marketing mix, and examine the role of supporting service institutions in the banana sale agroindustry in Pekon Tugu Mulya. The research method used is a case study at Tiga Putri Banana Sale Agroindustry with qualitative and quantitative approaches. The results show that raw material procurement has been carried out very well and meets the six right criteria, namely right time, type, quality, quantity, place, and price. The cost of production differs for each product, with Rp11,474.05/kg for raw banana sale and Rp20,932.18/kg for fried banana sale. The total profit obtained is Rp7,718,698.14 per month. The value added of raw banana sale is Rp2,381.03 with a ratio of 52.91 percent, while fried banana sale generates a higher value added of Rp3,486.42 with a ratio of 55.78 percent, indicating that the business provides good value added. The marketing mix has been implemented in the good category, with assessment percentages ranging from 68.00% to 84.00%; however, the distribution aspect, particularly market coverage, still needs improvement. The role of supporting service institutions shows that transportation facilities and markets have been well utilized, while financial institutions and extension services have not been optimally used. In addition, research institutions, government policies, and information technology have not been maximally utilized. Overall, the development of the agroindustry still requires improvement in the utilization of supporting services and technology.

Keywords: *agroindustry, banana sale, marketing mix, value added*