Jurnal Ilmiah Manajemen, Bisnis dan Kewirausahaan
Volume 6 Nomor 3, Oktober 2026
E-ISSN: 2827-7961 / P-ISSN: 2827-8143, Hal 327 – 340
DOI: 10.55606/jurimbik.v6i3.2669

BOLAKI: Inovasi Pengolahan Pisang Lokal menjadi Bolu Pisang sebagai Produk Kewirausahaan Bernilai Ekonomi Tinggi

BOLAKI: Innovating the Processing of Local Bananas into Banana Sponge Cake as an Entrepreneurial Product with High Economic Value

Rahmi, Ikbal Saputra*, Kheriyana, Nurhikmawati Ansari, Surya Ningsih
Universitas Sembilanbelas November Kolaka
Alamat: Universitas Sembilanbelas November Kolaka, Kabupaten Kolaka, Sulawesi Tenggara
*Korespondensi penulis: rahmilalatang333@gmail.com**

Abstract. *This study aims to describe the development process of BOLAKI, a banana cake product made from local bananas from Kolaka Regency, to analyze consumer responses during the Entrepreneurship Partnership Challenge (EPC), and to examine its economic feasibility as a student entrepreneurship model based on local commodities. The study used a descriptive qualitative-quantitative approach with a product development case study design combined with a real market test. Data were collected through participatory observation of the product development process, direct observation of consumer responses, and daily sales transaction records over two days of activity (17–18 June). The results show that BOLAKI, marketed in three packaging variants (mika box, cardboard box, and single piece), received positive responses from consumers regarding taste, aroma, texture, and packaging. Sales revenue increased by approximately 133%, from IDR602,000 on the first day to IDR1,400,000 on the second day, with total two-day revenue reaching IDR2,002,000. Economic feasibility analysis showed a net profit of IDR502,000 and a Return on Investment (ROI) of 33.5% within two days on an initial capital of IDR1,500,000. These findings indicate that BOLAKI is economically feasible and represents a replicable student entrepreneurship model based on local commodities, contributing to local food diversification and the value-added processing of local bananas.*
Keywords: *banana cake; economic feasibility; local commodity; student entrepreneurship.*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan proses pengembangan produk BOLAKI, yaitu bolu berbahan dasar pisang lokal Kabupaten Kolaka, menganalisis respons konsumen pada kegiatan Entrepreneurship Partnership Challenge (EPC), serta mengkaji kelayakan ekonominya sebagai model kewirausahaan mahasiswa berbasis komoditas lokal. Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif-kuantitatif dengan desain studi kasus pengembangan produk yang dipadukan dengan uji pasar langsung. Data dikumpulkan melalui observasi partisipatif selama proses pengembangan produk, observasi respons konsumen secara langsung, dan pencatatan data transaksi penjualan harian selama dua hari kegiatan (17–18 Juni). Hasil penelitian menunjukkan bahwa BOLAKI, yang dipasarkan dalam tiga varian kemasan (kotak mika, kotak kardus, dan satuan pcs), memperoleh respons positif dari konsumen terkait rasa, aroma, tekstur, dan kemasan. Pendapatan penjualan meningkat sekitar 133%, dari Rp602.000 pada hari pertama menjadi Rp1.400.000 pada hari kedua, dengan total pendapatan selama dua hari mencapai Rp2.002.000. Analisis kelayakan ekonomi menunjukkan keuntungan bersih sebesar Rp502.000 dan Return on Investment (ROI) sebesar 33,5% dalam waktu dua hari dengan modal awal Rp1.500.000. Temuan ini mengindikasikan bahwa BOLAKI layak secara ekonomi dan berpotensi menjadi model kewirausahaan mahasiswa berbasis komoditas lokal yang dapat direplikasi, sekaligus berkontribusi pada diversifikasi pangan lokal dan peningkatan nilai tambah pisang lokal
Kata kunci: bolu pisang; kelayakan ekonomi; kewirausahaan mahasiswa; komoditas lokal.

Received: July 30, 2026; Revised: August 06, 2026; Accepted: August 13, 2026; Published October 31, 2026.
) Corresponding author, e-mail addres

LATAR BELAKANG

Pisang (Musa spp.) merupakan salah satu komoditas hortikultura yang berperan penting dalam ketahanan pangan dan perekonomian masyarakat Indonesia. Tanaman ini mudah dibudidayakan, memiliki kandungan gizi yang tinggi, serta berpotensi dikembangkan menjadi berbagai produk olahan bernilai ekonomi (Samad et al., 2025). Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (2025), produksi buah pisang di Kabupaten Kolaka, Provinsi Sulawesi Tenggara, tercatat mencapai 15.886,15 kuintal. Data tersebut menunjukkan bahwa komoditas pisang merupakan salah satu hasil pertanian yang memiliki potensi untuk dikembangkan sebagai bahan baku berbagai produk olahan bernilai tambah. Secara spesifik, Kabupaten Kolaka memiliki potensi pengembangan komoditas pisang yang cukup besar. Meskipun pisang belum tergolong sebagai komoditas basis utama di wilayah ini.

Nilai *Dynamic Location Quotient* (DLQ) yang lebih dari satu mengindikasikan adanya peluang peningkatan produksi pada masa mendatang (Ghoisa et al., 2026). Temuan ini diperkuat oleh data yang menunjukkan bahwa produksi pisang di Provinsi Sulawesi Tenggara merupakan yang tertinggi dibandingkan komoditas buah lainnya seperti pepaya, rambutan, jeruk dan mangga (Simdata, 2025). Sehingga, secara agregat ketersediaan bahan baku di wilayah ini cukup mendukung pengembangan skala industri pengolahan.

Diversifikasi pangan lokal merupakan salah satu strategi untuk meningkatkan nilai ekonomi komoditas sekaligus mendukung ketahanan pangan(Masitoh et al., 2022). Strategi pemberdayaan petani dalam mendukung diversifikasi pangan lokal di menurut menunjukkan bahwa pengolahan pisang menjadi produk seperti bolu pisang memberikan nilai ekonomi yang lebih tinggi (Andiani & Wulandari, 2025).

Dalam mendukung pengembangan produk berbasis potensi lokal, mahasiswa memiliki peran sebagai agen inovasi melalui kegiatan kewirausahaan. Program kewirausahaan mahasiswa, seperti Program Kreativitas Mahasiswa (PKM), terbukti mampu meningkatkan kemampuan teknis, manajerial, dan pemasaran sekaligus mendorong pemanfaatan komoditas lokal menjadi produk bernilai ekonomi (Kasim et al.,

2025). Selain itu, penerapan kewirausahaan berbasis kearifan lokal mampu memperkuat identitas usaha, meningkatkan kepercayaan diri pelaku usaha, serta memperluas peluang pemasaran (Aziz & Shohib, 2024).

Berdasarkan potensi tersebut, dikembangkan produk BOLAKI yaitu bolu berbahan dasar pisang lokal khas Kabupaten Kolaka yang dirancang sebagai inovasi produk kewirausahaan berbasis komoditas lokal. Produk ini bertujuan meningkatkan nilai tambah pisang lokal melalui pengolahan menjadi produk bakery yang memiliki cita rasa, kualitas, dan daya saing yang lebih baik. Inovasi bolu pisang juga telah dikenal memiliki prospek pasar yang luas, baik melalui pemasaran secara luring maupun daring.

Penelitian mengenai pengolahan pisang sebelumnya umumnya berfokus pada pelatihan keterampilan dan kegiatan pemberdayaan masyarakat (Suminar et al., 2025). Sementara itu, penelitian yang mengkaji pengembangan produk kewirausahaan mahasiswa berbasis komoditas lokal serta mengevaluasi respons konsumen melalui mekanisme pasar nyata masih relatif terbatas. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan mendeskripsikan proses pengembangan produk BOLAKI, menganalisis respons konsumen terhadap produk pada kegiatan Entrepreneurship Partnership Challenge (EPC), serta mengkaji potensi ekonominya sebagai model kewirausahaan berbasis komoditas lokal. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan diversifikasi pangan lokal, memperkaya kajian kewirausahaan mahasiswa, serta menjadi referensi bagi mahasiswa, pelaku UMKM, dan pemerintah daerah dalam mengembangkan produk olahan pisang yang berkelanjutan dan bernilai ekonomi tinggi.

KAJIAN TEORITIS

Pengembangan Produk Pangan Berbasis Bahan Lokal

Pengembangan produk pangan lokal merupakan upaya menciptakan nilai tambah dari bahan baku yang tersedia di suatu wilayah menjadi produk olahan yang memiliki daya jual dan daya saing (Iswati et al., 2021). Menurut Al Farisi & Fasa (2022) menegaskan bahwa Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, termasuk melalui pengolahan bahan pangan lokal menjadi produk yang bernilai tambah. Pisang sebagai komoditas lokal yang mudah diperoleh berpotensi diolah menjadi produk turunan bernilai ekonomis, salah

satunya bolu pisang (BOLAKI). Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian Sari dan Masitan yang menyatakan bahwa model pengembangan kewirausahaan agribisnis berbasis pengelolaan komunitas merupakan salah satu strategi efektif dalam upaya peningkatan ketahanan pangan lokal.

Kewirausahaan Mahasiswa dan Pemberdayaan Ekonomi Lokal

Kegiatan kewirausahaan yang melibatkan mahasiswa, seperti Entrepreneurship Partnership Challenge (EPC), merupakan bentuk pembelajaran berbasis praktik yang mendorong mahasiswa mengaplikasikan pengetahuan bisnis secara nyata. Menururt Kasim et al. (2025) menunjukkan bahwa program kewirausahaan berbasis inovasi produk olahan lokal mampu menjadi sarana pemberdayaan mahasiswa sekaligus penguatan kapasitas ekonomi kreatif melalui kolaborasi lintas sektor. Temuan ini relevan sebagai kerangka pikir dalam melihat kegiatan EPC sebagai wadah uji pasar produk baru hasil inovasi mahasiswa.

Daya Terima Konsumen dan Uji Organoleptik

Daya terima konsumen menjadi indikator penting keberhasilan pengembangan produk pangan, yaitu tingkat kesukaan seseorang terhadap suatu produk yang dinilai dari aspek rasa, aroma, warna, dan tekstur (Prawita et al., 2026). Menururt Rahmadiana & Farapti (2024) menegaskan bahwa daya terima konsumen pada dasarnya merujuk pada tingkat kesukaan terhadap karakteristik sensori suatu produk pangan. Nurhasanah, Putri, & Zulkifli (2023) juga meneliti pengaruh penambahan bahan nabati terhadap mutu organoleptik produk bakery, yang relevan dengan proses uji formulasi pada pengembangan produk berbasis tepung dan buah lokal seperti BOLAKI. Penelitian sejenis mengenai daya terima konsumen terhadap produk kue inovatif berbasis bahan lokal, seperti awug bites, turut mengonfirmasi bahwa penilaian rasa, aroma, tekstur, dan penampilan menjadi variabel utama dalam menentukan tingkat penerimaan produk oleh konsumen (Setiawan et al., 2022).

Selain melalui instrumen uji organoleptik formal, penerimaan konsumen juga dapat diamati melalui respons langsung di lapangan, seperti komentar spontan dan perilaku pembelian ulang. Penelitian oleh Makmur & Wardhana (2022) menunjukkan bahwa

penilaian konsumen terhadap atribut sensori produk dapat menjadi indikator penerimaan pasar terhadap inovasi pangan baru.

Penetapan harga jual produk yang tepat memerlukan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) yang akurat, mencakup biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead. Sari & Wahab (2021) dalam penelitiannya pada UMKM Tahu Payah menunjukkan bahwa metode Full Costing membebankan seluruh unsur biaya produksi, baik tetap maupun variabel, ke dalam harga pokok produk sehingga menghasilkan perhitungan HPP yang lebih menyeluruh dibandingkan perhitungan versi pelaku usaha yang sering kali belum memasukkan biaya overhead secara utuh. Iswati, Brabo, Iswati et al. (2021) menegaskan bahwa pelatihan perhitungan HPP bagi pelaku UMKM secara signifikan meningkatkan kemampuan mereka dalam menetapkan harga jual yang lebih akurat dan kompetitif.

Titik Impas (Break Even Point) dan Kelayakan Usaha Kecil

Break Even Point (BEP) merupakan titik di mana total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga usaha tidak mengalami untung maupun rugi, dan digunakan untuk menentukan volume penjualan minimum agar usaha berada pada posisi impas sebelum menghasilkan keuntungan(Kharismawati & Dewi, 2021).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif-kuantitatif dengan desain studi kasus pengembangan produk (product development case study) yang dipadukan dengan uji pasar langsung. Pendekatan kualitatif digunakan untuk mendeskripsikan proses pengembangan produk BOLAKI, sedangkan pendekatan kuantitatif digunakan untuk menganalisis respons konsumen dan kelayakan ekonomi produk.

Populasi penelitian adalah seluruh pengunjung dan konsumen yang hadir pada kegiatan *Entrepreneurship Partnership Challenge* (EPC) di lingkungan Universitas Sembilanbelas November Kolaka selama dua hari pelaksanaan (17–18 Juni). Sampel penelitian ditentukan menggunakan teknik accidental sampling, yaitu konsumen yang membeli dan/atau mencicipi produk BOLAKI selama kegiatan berlangsung.

Pengumpulan data dilakukan melalui: (1) observasi partisipatif selama proses pengembangan produk, mulai dari pemilihan bahan baku hingga diperoleh formula bolu pisang yang optimal; (2) observasi respons konsumen secara langsung, berupa pencatatan testimoni dan komentar spontan terhadap rasa, aroma, tekstur, dan kemasan produk, serta pengamatan perilaku pembelian ulang sebagai indikator kepuasan konsumen; dan (3) pencatatan data transaksi penjualan harian selama dua hari kegiatan sebagai dasar analisis tren penjualan dan kelayakan ekonomi. Penilaian kualitas produk dalam penelitian ini bersumber dari observasi dan testimoni konsumen secara langsung, tanpa menggunakan instrumen kuesioner berskala, mengingat sifat kegiatan EPC yang berlangsung dinamis dan singkat.

Data testimoni dan komentar konsumen dianalisis secara deskriptif kualitatif, sedangkan data penjualan dianalisis secara deskriptif kuantitatif untuk melihat peningkatan jumlah produk terjual dan proporsi pembelian ulang dari hari pertama ke hari kedua. Analisis kelayakan ekonomi dilakukan melalui perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), penetapan harga jual, margin keuntungan, dan titik impas (*Break Even Point*/BEP) berdasarkan data transaksi aktual, dengan mengacu pada prinsip dasar akuntansi biaya dan kelayakan usaha kecil.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Hasil Pengembangan Produk BOLAKI

BOLAKI dikembangkan melalui serangkaian uji coba formulasi untuk memperoleh komposisi bahan yang optimal antara pisang lokal Kolaka, tepung terigu, telur, gula, dan margarin. Proses pengembangan dilakukan secara bertahap, mulai dari pemilihan tingkat kematangan pisang, penyesuaian rasio bahan basah dan kering, hingga uji pemanggangan untuk memperoleh tekstur bolu yang lembut dan tidak bantat. Pisang dipilih pada tingkat kematangan optimal agar menghasilkan aroma khas yang kuat tanpa rasa asam berlebih, sekaligus memberikan warna alami pada bolu.

Dari segi rasa, BOLAKI menonjolkan rasa manis pisang yang alami dengan tekstur lembut dan moist, berbeda dari bolu konvensional yang cenderung kering. Aroma pisang yang khas menjadi nilai jual utama produk ini karena mengangkat identitas komoditas lokal Kabupaten Kolaka.

Untuk memperluas jangkauan pasar dan menyesuaikan dengan kebutuhan serta daya beli konsumen, BOLAKI dipasarkan dalam tiga varian kemasan, yaitu:

1. Kotak Mika kemasan premium untuk oleh-oleh/hantaran, harga Rp50.000/kotak.
2. Kotak Kardus kemasan porsi standar dengan harga lebih ekonomis, harga Rp40.000/kotak.
3. Satuan (per pcs) untuk konsumsi langsung atau mencicipi dalam porsi kecil, harga Rp6.000/pcs.

Strategi diversifikasi kemasan ini bertujuan menjangkau berbagai segmen konsumen dengan preferensi dan kemampuan daya beli yang berbeda, sekaligus menguji respons pasar terhadap masing-masing bentuk penjualan selama kegiatan EPC berlangsung.

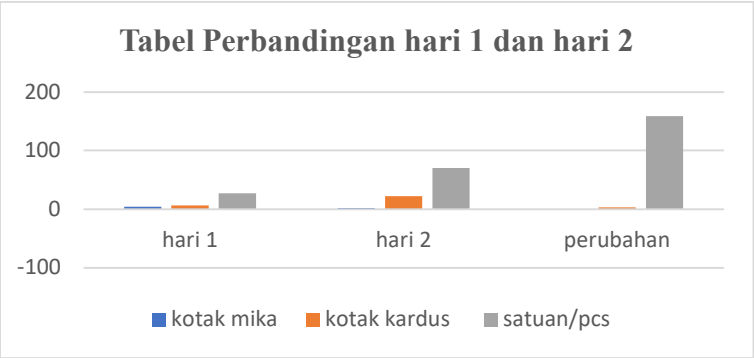


Gambar 1. Produk BOLAKI dalam variasi kemasan mika dan kemasan kotak



Gambar 2. Produk BOLAKI dalam variasi kemasan Pcs

2. Hasil Penjualan Produk BOLAKI



Gambar 3. Grafik perbandingan penjualan per varian pada hari pertama dan kedua.

Hasil penjualan menunjukkan peningkatan pendapatan yang tajam dari hari pertama sebesar Rp602.000 menjadi Rp1.400.000 pada hari kedua, atau meningkat sekitar 133%. Secara keseluruhan, total pendapatan selama dua hari mencapai Rp2.002.000, dengan varian kotak kardus menjadi penyumbang pendapatan terbesar (55,9%), diikuti oleh varian satuan/pcs (29,1%), dan kotak mika (15,0%).

Pola perpindahan preferensi konsumen juga terlihat jelas antar hari: penjualan kotak mika menurun dari 4 kotak (hari 1) menjadi 2 kotak (hari 2), sementara kotak kardus dan satuan pcs justru meningkat signifikan (6→22 kotak dan 27→70 pcs). Hal ini mengindikasikan pergeseran preferensi konsumen ke arah kemasan yang lebih ekonomis dan praktis untuk konsumsi langsung, sekaligus menunjukkan efek word of mouth yang kuat dari konsumen hari pertama.

Respons Pelanggan

Berdasarkan hasil observasi selama kegiatan penjualan, seluruh pelanggan memberikan tanggapan positif terhadap produk BOLAKI. Konsumen menyatakan bahwa BOLAKI memiliki rasa yang enak, tekstur yang lembut, aroma pisang yang khas, serta kemasan yang menarik pada ketiga variannya. Beberapa testimoni spontan menyebutkan bahwa tekstur bolu terasa lembap dan tidak eneg meski dikonsumsi dalam jumlah banyak.

Menariknya, konsumen yang membeli varian satuan (pcs) cenderung menjadi pembeli varian kotak kardus pada kesempatan berikutnya setelah mencicipi produk, menunjukkan bahwa varian satuan berperan sebagai produk uji coba (trial size) yang efektif mendorong pembelian dalam jumlah lebih besar. Indikator penerimaan konsumen

juga tampak dari perilaku pembelian berulang (repeat purchase), baik untuk konsumsi pribadi maupun sebagai oleh-oleh.



Gambar 4. Dokumentasi pelanggan membeli produk BOLAKI.

Peningkatan penjualan hari kedua dapat dijelaskan oleh beberapa faktor yang saling berkaitan. Pertama, efek word of mouth dari konsumen hari pertama memperluas jangkauan informasi produk kepada calon konsumen baru. Kedua, pergeseran signifikan menuju varian kotak kardus dan satuan pcs pada hari kedua menunjukkan adanya respons pasar terhadap kesesuaian harga-nilai (value for money) dibandingkan kemasan premium kotak mika. Temuan ini sejalan dengan Sofwan et al. (2026)bahwa penguatan rantai nilai produk olahan pisang, termasuk penyesuaian bentuk dan skema penjualan, berkontribusi terhadap peningkatan permintaan produk berbasis pisang lokal.

Struktur tiga varian kemasan terbukti menjadi strategi penetrasi pasar yang efektif. Varian satuan (Rp6.000/pcs) berfungsi menurunkan hambatan psikologis konsumen untuk mencoba produk baru dengan risiko finansial minimal, sementara varian kotak kardus (Rp40.000) menjadi pilihan utama bagi konsumen yang telah yakin akan kualitas produk namun tetap sensitif terhadap harga. Varian kotak mika (Rp50.000), meski memberi kontribusi pendapatan terkecil, tetap penting sebagai representasi kualitas premium bagi segmen konsumen yang mengutamakan tampilan untuk keperluan oleh-oleh.

Kualitas rasa, kemasan, dan harga terbukti menjadi faktor determinan utama minat beli konsumen. Rasa manis alami dan tekstur lembut dari pisang lokal berkualitas menjadi daya tarik sensori utama, sejalan dengan Pavari (2025) bahwa daya terima konsumen bertumpu pada penilaian karakteristik sensori produk pangan. Penetapan harga bertingkat

(Rp6.000–Rp50.000) sekaligus mencerminkan strategi price discrimination sederhana yang menjangkau berbagai segmen daya beli konsumen di lingkungan kampus.

Hubungan kepuasan pelanggan dan pembelian berulang dalam penelitian ini menegaskan bahwa penerimaan positif terhadap atribut sensori berlanjut pada perilaku pembelian ulang, khususnya pola peralihan dari varian satuan ke varian kotak kardus. Temuan ini konsisten dengan Ir Agustina Shinta Hartati Wahyuningtyas et al. (2026) bahwa penilaian konsumen terhadap atribut sensori dapat menjadi indikator penerimaan pasar terhadap inovasi pangan baru.

3. Analisis Kelayakan Ekonomi

Kelayakan ekonomi produk BOLAKI dianalisis berdasarkan modal awal usaha dan total pendapatan yang diperoleh selama dua hari kegiatan EPC.

Keuntungan = Pendapatan − Modal = Rp2.002.000 − Rp1.500.000 = Rp502.000

ROI = (Keuntungan / Modal) × 100% = (Rp502.000 / Rp1.500.000) × 100% = 33,5%

Dengan modal awal sebesar Rp1.500.000, usaha BOLAKI berhasil memperoleh keuntungan bersih Rp502.000 dalam waktu dua hari, atau tingkat pengembalian modal (ROI) sebesar 33,5%. Angka ROI ini tergolong tinggi untuk skala usaha rintisan mahasiswa dalam jangka waktu yang sangat singkat, mengindikasikan bahwa produk BOLAKI memiliki kelayakan ekonomi yang baik untuk dikembangkan lebih lanjut, baik dalam skala produksi maupun perluasan pasar.

Hasil ini juga memperkuat temuan Rahardja et al. (2025) bahwa perhitungan biaya produksi dan penetapan harga jual yang tepat berkontribusi signifikan terhadap keberhasilan finansial UMKM, serta relevan dengan prinsip Break Even Point (BEP). Pendapatan yang jauh melampaui titik impas tercermin dari margin keuntungan 33,5% menunjukkan bahwa usaha BOLAKI tidak hanya mencapai titik impas, tetapi juga menghasilkan surplus keuntungan yang layak dijadikan dasar pengembangan usaha berkelanjutan.

Secara keseluruhan, kombinasi antara diversifikasi kemasan, kualitas sensori produk, dan kelayakan ekonomi yang positif menegaskan bahwa BOLAKI merupakan model kewirausahaan mahasiswa berbasis komoditas lokal yang potensial untuk direplikasi dan dikembangkan lebih lanjut.

KESIMPULAN DAN SARAN

Pengembangan produk BOLAKI menunjukkan bahwa pengolahan pisang lokal Kabupaten Kolaka menjadi bolu pisang mampu meningkatkan nilai tambah komoditas sekaligus menghasilkan produk kewirausahaan mahasiswa yang layak secara ekonomi. Uji pasar pada kegiatan Entrepreneurship Partnership Challenge (EPC) membuktikan bahwa strategi diversifikasi kemasan ke dalam tiga varian, yaitu kotak mika, kotak kardus, dan satuan pcs, efektif menjangkau berbagai segmen konsumen dan mendorong peningkatan penjualan sebesar 133% dari hari pertama ke hari kedua. Respons konsumen yang positif terhadap rasa, aroma, tekstur, dan kemasan, disertai perilaku pembelian ulang, mengindikasikan tingkat penerimaan pasar yang tinggi terhadap produk berbasis komoditas lokal ini. Dari sisi kelayakan ekonomi, BOLAKI berhasil memperoleh keuntungan bersih sebesar Rp502.000 dengan Return on Investment (ROI) 33,5% dalam waktu dua hari, sebuah pencapaian yang tergolong tinggi untuk skala usaha rintisan mahasiswa dan menegaskan bahwa produk ini layak dikembangkan lebih lanjut, baik dari segi skala produksi maupun perluasan pasar.

Berdasarkan temuan tersebut, disarankan agar pengembangan BOLAKI selanjutnya diarahkan pada penguatan kapasitas produksi, perluasan kanal pemasaran daring, serta konsistensi kualitas rasa dan tekstur guna menjaga loyalitas konsumen. Pemerintah daerah dan lembaga pendamping UMKM juga disarankan untuk memberikan dukungan permodalan dan pelatihan pengemasan agar produk berbasis pisang lokal seperti BOLAKI dapat bersaing di pasar yang lebih luas. Penelitian ini memiliki keterbatasan pada durasi uji pasar yang relatif singkat (dua hari) dan penilaian kualitas produk yang bersumber dari observasi serta testimoni tanpa instrumen kuesioner berskala, sehingga generalisasi hasil perlu dilakukan secara hati-hati. Penelitian selanjutnya disarankan untuk memperpanjang periode uji pasar, menggunakan instrumen uji organoleptik yang lebih terstandardisasi, serta mengkaji keberlanjutan usaha dalam jangka waktu yang lebih panjang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Universitas Sembilanbelas November Kolaka atas dukungan fasilitas dan pendampingan yang diberikan selama proses

pengembangan dan uji pasar produk BOLAKI, serta kepada panitia dan seluruh pihak yang terlibat dalam kegiatan Entrepreneurship Partnership Challenge (EPC) atas kesempatan yang diberikan untuk menguji produk secara langsung di pasar nyata.

DAFTAR REFERENSI

Al Farisi, S., & Fasa, M. I. (2022). Peran UMKM (usaha mikro kecil menengah) dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah*, *9*(1), 73–84. https://doi.org/https://doi.org/10.53429/jdes.v9i1.307

Andiani, F. L., & Wulandari, E. (2025). Analisis Rantai Nilai pada Agroindustri di Bolu Pisang Bu Wita, Kota Bandung. *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, *11*(2), 841–3853. http://dx.doi.org/10.25157/ma.v11i2.19584

Aziz, I. N., & Shohib, M. (2024). Pemberdayaan kelompok ibu sosialita melalui pelatihan keterampilan kewirausahaan berbasis potensi lokal. *Community: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *4*(02), 58–67. https://doi.org/10.57060/community.v4i01.112

Badan Pusat Statistik. (2025). *Produksi Tanaman Buah-buahan dan Sayuran Tahunan Menurut Kabupaten/Kota dan Jenis Tanaman di Provinsi Sulawesi Tenggara, 2025*. Https://Sultra.Bps.Go.Id/Id/Statistics-Table/3/U0dKc1owczVSalJ5VFdOMWVETnlVRVJ6YlRJMFp6MDkjMw==/Produksi-Buah-Buahan-Dan-Sayuran-Menurut-Jenis-Tanaman-Menurut-Kabupaten-Kota-Di-Provinsi-Sulawesi-Tenggara--2023.Html.

Ghoisa, A. M., Sari, D. K., Sholekha, D. A. N., & Taufiqqurrachman, F. (2026). Penentuan Sektor Unggulan sebagai Penggerak Pertumbuhan Ekonomi Kota Mataram Provinsi NTB. *Jejak Digital: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, *2*(1), 1651–1661. https://doi.org/10.63822/8ah2bq17

Ir Agustina Shinta Hartati Wahyuningtyas, M. P., Nuswardhani, R. S. K., SP, M. M. A., Saty, F. M., Berlian, G. O., SP, M. P., Pt, S. S. U. S., Hidayati, N. I., & Fateqah, I. B. A. (2026). *Perilaku Konsumen dan Dinamika Pasar Pangan Inovatif: Perspektif Ekonomi, Manajemen, dan Kebijakan*. PT Ghani Press Group.

Iswati, H., Brabo, N. A., Meidiyustiani, R., & Retnoningrum, E. (2021). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada Umkm Di Kelurahan Majalengka Bandung. *Aptekmas Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, *4*(4), 86–90. https://doi.org/http://dx.doi.org/10.36257/apts.vxix

Kasim, M. A., Ayuandira, A., Amir, N., Nurmilasari, N., & Junaidi, E. A. (2025). Pemberdayaan Mahasiswa Melalui Program Wirausaha Merdeka Berbasis Inovasi Produk Olahan Sukun. *Intisari: Jurnal Inovasi Pengabdian Masyarakat*, *3*(1), 7–14. https://doi.org/https://doi.org/10.58227/intisari.v3i1.230

Kharismawati, Z., & Dewi, I. (2021). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Bagi Manajemen. *Conference on Economic and Business Innovation (CEBI)*, 34–45. https://doi.org/https://jurnal.widyagama.ac.id/index.php/cebi/article/view/90

Makmur, T., & Wardhana, M. Y. (2022). Daya terima konsumen terhadap produk olahan minuman serbuk dari limbah biji nangka (Arthocarphus heterophilus). *MAHATANI: Jurnal Agribisnis (Agribusiness and Agricultural Economics Journal)*, *5*(1), 89–96. https://doi.org/https://doi.org/10.52434/mja.v5i1.1766

Masitoh, N., Yuniasih, Y., Rahmawati, M., & Marino, W. (2022). Diversifikasi Olahan Produk Pisang sebagai Potensi Desa Putrapinggan Kecamatan Kalipucang Kabupaten Pangandaran. *Indonesian Journal of Community Services*, *1*(2), 94–97. https://doi.org/https://ojs.literacyinstitute.org/index.php/ijcs

Pavari, M. A. (2025). KARAKTERISTIK SENSORIS DAN DAYA TERIMA GETHUK TEMPE BERBASIS KEARIFAN LOKAL SEBAGAI KUDAPAN FUNGSIONAL TINGGI PROTEIN. *Prosiding Pendidikan Teknik Boga Busana*, *20*(1).

Prawita, W. S., Umamah, N. A., Islamiya, N. I., Ramasanti, R., Ramadhani, R., Akmal, Z., & Yuliati, D. (2026). Evaluasi Daya Terima Nugget Ayam dan Udang sebagai Pemberian Makanan Tambahan Berbasis Pangan Lokal pada Anak Stunting di Desa Soco, Kabupaten Ngawi. *Jurnal Bakti Dirgantara*, *3*(1), 30–37. https://doi.org/10.53429/jdes.v9i1.307

Rahardja, U., Natalia, E. A., Aini, Q., Goh, T. S., & Lim, C. P. (2025). Calculus driven creativepreneurship as an innovative economic solution for msmes: Kewirausahaan kreatif berbasis kalkulus sebagai solusi ekonomi inovatif untuk umkm. *ADI Pengabdian Kepada Masyarakat*, *5*(2), 104–116.

Rahmadiana, W., & Farapti, F. (2024). Uji Organoleptik dan Daya Terima Produk Sari Kacang Hijau Kencur sebagai Pangan Fungsional Organoleptic Tests and Acceptance of Extract Kencur Mung Beans as Functional Foods. *Media Gizi Kesmas*, 102–109.

Samad, S., Ninasari, A., Witoyo, J. E., Yanuar, V., Mardiana, N. A., Wulansari, A., Suwarno, K., Sari, A. A. P., & Assegaf, M. (2025). *PANGAN LOKAL BERBAHAN DASAR PISANG*. Kamiya Jaya Aquatic. https://doi.org/https://books.google.co.id/books?hl=en&lr=&id=YD2SEQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA6&dq=Samad,+S.,+Ninasari,+A.,+Witoyo,+J.+E.,+Yanuar,+V.,+Mardiana,+N.+A.,+Wulansari,+A.,+Suwarno,+K.,+Sari,+A.+A.+P.,+%26+Assegaf,+M.+(2025).+PANGAN+LOKAL+BERBAHAN+DASAR+PISANG.+Kamiya+Jaya+Aquatic.&ots=yVB4NmU-gK&sig=Hh3ctLXwtwRFotXmWyzvsLp2n8A&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false

Sari, A. M., & Wahab, W. (2021). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Untuk Menentukan Harga Jual Pada UMKM Tahu Payah. *Civitas: Jurnal Studi Manajemen*, *3*(2), 83–89. http://www.journals.lppm-sukma.id/index.php/civitas/article/view/405

Setiawan, G., Priatini, W., & Bridha, R. L. (2022). Daya Terima Konsumen Terhadap Awug Bites Sebagai Kue Tradisional Khas Bandung. *Jurnal Pendidikan Dan Perhotelan (Jpp)*, *2*(2), 55–60. https://doi.org/10.21009/jppv2i2.05

Simdata. (2025). *Statistik Hortikula tanaman buah sayur tahunan komoditi pisang sulawesi tenggara*. Https://Simdata.Sultraprov.Go.Id/Detail-Tabel/Tabel_74_697/2023.

Sofwan, M., Muazaroh, E., & Widyanti, M. N. (2026). Strategi Optimalisasi Rantai Pasok Pisang Lokal Berbasis Pemberdayaan Masyarakat sebagai Sumber Ketahanan Pangan Daerah. *KAMBIUM Jurnal Pertanian*, *2*(1), 9–20.

Suminar, E., Nuraini, A., Murgayanti, M., Damayanti, F., Bakti, C., Sari, S., Ismail, A., Mubarok, S., & Erizon, M. S. (2025). Peningkatan Nilai Jual Pisang Roid Jatigede Melalui Produk Olahan Bolu Pisang dalam di Dusun Ciboboko Desa Mekarasih Kecamatan Jatigede Kabupaten Sumedang. *Agrikultura Masyarakat Tani*, *3*(1), 140–144. https://doi.org/https://doi.org/10.24198/agrimasta.v3i1.67841