

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Aspek Produk

1. Analisis Kemasan dan Label

a. Kemasan

Kemasan produk nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor menggunakan mika plastik berukuran 13 x 10 cm. Alasan pemilihan kemasan menggunakan mika plastik karena memiliki beberapa keunggulan, yaitu berbahan PET. Menurut BPOM Nomor 6 Tahun 2024, plastik jenis PET memiliki sifat jernih, kuat, tahan pelarut, kedap gas dan air, melunak pada suhu 80°C. Selain itu harganya relatif murah, ringan, praktis, dan lebih efisien dalam penggunaan waktu dan tenaga. Namun kemasan ini juga memiliki kelemahan, kelemahan dari kemasan ini adalah ketahanannya yang rendah terhadap suhu dingin (-18°C), di mana material kemasan berisiko menjadi rapuh dan mudah retak ketika disimpan terlalu lama pada suhu tersebut. Untuk menghindari kerusakan pada produk akibat ketahanan kemasan yang rendah terhadap suhu dingin, digunakan plastik vakum sebagai lapisan pertama atau segel plastik, lalu ditutup lagi dengan tutup mika biasa. Kemasan mika plastik disajikan pada Gambar 3.



Gambar 3. Kemasan Produk

b. Label

Label pangan produk harus mencakup informasi yang memberikan gambaran menyeluruh tentang kandungan zat gizi dan bahan-bahan yang digunakan dalam produk tersebut. Peraturan badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) Nomor 31 tahun 2018, ketentuan label pangan meliputi nama produk, daftar bahan yang digunakan, informasi nilai gizi, berat bersih, logo halal, nama produsen, intruksi penyimpanan, dan *QR Barcode* Kepuasan konsumen. Keterangan label disajikan pada Gambar 4.

Sehat dan Bergizi Seimbang

Nugget Balor

Gurih dan lezat

Netto : **200gr**

HALAL

Penyimpanan :
Simpan di freezer, hindari paparan sinar matahari secara langsung

Diproduksi oleh :
Mahasiswa Gizi Poltekkes Malang

Informasi Nilai Gizi
Takaran saji 100 g
2 Sajian per Kemasan

Jumlah Per Sajian		% AKG
Energi	221.9 Kkal	10.5 %
Lemak	3.7 g	21.5 %
Protein	14.03 g	5.2 %
Karbohidrat	44.8 g	14.9 %
Besi (Fe)	9.2 mg	1.8 %

Persen AKG berdasarkan kebutuhan energi 2100 Kkal

Komposisi :
Ikan bandeng, tepung daun kelor, tepung terigu, telur ayam, tepung panir, bawang putih, bawang merah, merica, pala, jahe, garam

Link Kepuasan >>>> Scan disini

081905009438

Gambar 4. Label Produk

Keterangan:

1) Nama Produk

Penggunaan nama produk harus memberikan gambaran yang jelas tentang jenis produk yang terkandung di dalamnya. Nama produk “Nugget Balor” yaitu produk nugget yang terbuat dari ikan bandeng dan tepung daun kelor.

2) Daftar Bahan

Pencantuman daftar bahan bertujuan untuk menjelaskan bahan baku yang digunakan dalam produk makanan tersebut dengan jelas dan spesifik agar masyarakat mengetahui bahan-bahan yang digunakan dalam produk nugget balor. Komposisi nugget balor yaitu ikan bandeng, tepung daun kelor, telur ayam, tepung terigu, tepung panir, bawang putih, bawang merah, merica bubuk, pala bubuk, jahe bubuk, dan garam. Sesuai dengan peraturan BPOM No 6 tahun 2024 bahan makanan yang mengandung alergen harus dicetak tebal.

3) Berat Bersih

Pencantuman berat bersih menunjukkan banyaknya produk pangan yang tersedia dalam suatu kemasan. Informasi ini biasanya dituliskan dalam satuan metrik seperti gram, kilogram, liter, atau mililiter. Untuk produk ini mencantumkan keterangan berat bersih 200 gram per kemasan.

4) Informasi Nilai Gizi

Informasi mengenai nilai gizi mencantumkan kandungan zat gizi dalam produk, seperti energi, protein, lemak, dan karbohidrat yang disesuaikan dengan standar kebutuhan energi sebesar 2.150 Kkal. Nilai gizi yang terkandung dalam nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor dalam 1 sajian dengan berat 100 gram yaitu energi sebesar 221,9 Kkal, protein sebanyak 14,04 g, dan zat besi sebanyak 1,84 mg. Sedangkan nilai gizi yang terkandung dalam 1 kemasan dengan berat 200 gram terkandung energi sebesar 443,8 Kkal, protein sebanyak 28,06 gram, dan zat besi sebanyak 3,68 mg, yang mencukupi sekitar 20% kebutuhan energi dan 47% kebutuhan protein harian remaja putri.

5) Nama Produsen

Pencantuman nama produsen dalam label pangan untuk memberikan informasi kepada konsumen tentang asal-usul produk dan siapa yang bertanggung jawab atas produksi atau distribusi produk tersebut. Pada produk nugget ini diproduksi oleh Mahasiswa Gizi Poltekkes Malang.

6) *QR Barcode* Kepuasan

Pencantuman *QR barcode* kepuasan konsumen pada produk pangan bertujuan untuk mengetahui tingkat kepuasan konsumen yang meliputi citarasa, label, kemasan, dan harga terhadap produk nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor.

7) Instruksi Penyimpanan

Pencantuman instruksi penyimpanan dicantumkan pada pangan kemasan yang tidak mungkin dikonsumsi dalam satu kali makan. Aturan penyimpanan nugget ini yaitu dengan penyimpanan di freezer (-15°C) dan dihindari dari paparan sinar matahari secara langsung atau didiamkan di suhu ruang lebih dari 24 jam.

2. Analisis Strategi Pemasaran

Analisis yang digunakan adalah bauran pemasaran, yaitu kombinasi strategi pemasaran seperti periklanan, penjualan langsung, promosi, dan hubungan masyarakat yang dirancang untuk mencapai tujuan bisnis. Salah satu pendekatan taktisnya adalah *marketing mix*, yaitu seperangkat elemen pemasaran yang dapat dikendalikan perusahaan untuk memengaruhi respons pasar sasaran. Menurut Shinta (2011), *marketing mix* mencakup semua faktor yang dapat dikelola oleh manajer pemasaran untuk menarik permintaan konsumen, yang terdiri dari empat elemen utama: produk (*Product*), harga (*Price*), promosi (*Promotion*), dan tempat (*Place*).

a) Produk (*Product*)

Nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor ini tidak mengandung bahan pengawet maupun MSG. Produk ini aman untuk semua kalangan, termasuk anak-anak sebagai camilan sehat.

b) Harga Jual (*Price*)

Harga nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor per 200 gram (4 buah) adalah Rp10.000,00.

c) Promosi (*Promotion*)

Promosi berperan penting dalam meningkatkan penjualan dan memperluas jangkauan produk. Tujuan utamanya adalah membangun kepercayaan konsumen melalui pengenalan produk yang menekankan nilai gizi dan keamanan. Promosi dilakukan dengan strategi menarik yang sesuai dengan karakteristik dan minat target pasar, baik melalui media digital maupun langsung, seperti promosi online melalui unggahan konten penjualan (story) di media sosial, seperti WhatsApp dan Instagram. Kemudian promosi langsung yaitu memberikan tester gratis kepada konsumen sebagai uji rasa, memberikan diskon pada hari-hari tertentu contohnya hari libur nasional, memberikan diskon spesial kepada pembeli, misalnya beli 2 gratis 1 atau diskon 25%.

d) Tempat (*Place*)

Penjualan nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor dilakukan di wilayah Kampus Politeknik Kesehatan Malang, karena tempat tersebut sesuai dengan target konsumen, yaitu remaja putri dan masyarakat. Selain menjangkau pasar yang tepat, strategi ini juga memperkuat citra produk sebagai camilan sehat

dan berkualitas. Pada tahap awal, produk dikenalkan kepada orang terdekat dan teman-teman sebagai konsumen pertama untuk memperoleh masukan sebelum dipasarkan secara luas.



Gambar 5. Brosur Nugget Balor

B. Analisis Finansial

Produksi nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor bertujuan untuk menghasilkan keuntungan dari penjualan produk tersebut. Dalam menjalankan kegiatan tersebut tentunya usaha perlu memperhatikan berbagai arus pemasukan dan pengeluaran yang disebut dengan biaya usaha. Penjelasan perhitungan biaya adalah sebagai berikut.

1. Perhitungan Biaya

Biaya usaha nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor mencakup biaya modal, penyusutan, HPP, harga jual, produksi, penerimaan, dan keuntungan, yang diawali dengan perhitungan biaya tetap dan biaya tidak tetap produksi yang disajikan pada Lampiran 1.

Perhitungan analisis biaya produksi nugget ikan bandeng substitusi daun kelor dengan penjualan 150 pcs disajikan pada Tabel 9.

Tabel 9. Perhitungan Biaya Usaha

Jenis Biaya	Jumlah (Rp)
Biaya Tetap (<i>Fixed Cost</i>)	40.000
Biaya Tidak Tetap (<i>Variable Cost</i>)	258.000
Total Produksi (<i>Total Cost</i>)	298.000
Biaya Penyusutan	9.443
Harga Pokok Produksi	8.000
Harga Jual	10.000
Total Pendapatan	370.000
Keuntungan	72.000

Total biaya produksi dalam 2 minggu yaitu 298.000 dengan total nugget yang dihasilkan yaitu 150 pcs dan masa produksi selama 2 minggu dengan menyesuaikan pesanan yang masuk. Fungsi biaya produksi digunakan untuk menentukan total penerimaan dengan rumus jumlah produksi x harga jual diperoleh hasil penerimaan sebesar Rp. 370.000 selama 2 minggu, dari hasil penerimaan tersebut dapat diketahui jumlah keuntungan usaha nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor sebesar Rp. 72.000 dalam 2 minggu.

2. Kelayakan Usaha

a. Revenue Cost Ratio (R/C)

Menurut Harmono dan Andoko (2005), "Rasio penerimaan atas biaya (R/C ratio) menunjukkan berapa besar penerimaan yang akan diperoleh dari setiap rupiah yang dikeluarkan dalam produksi usaha. Dengan kata lain analisis rasio atas biaya produksi dapat digunakan untuk mengukur tingkat keuntungan kegiatan usaha, apakah usaha tersebut menguntungkan atau tidak. Analisis revenue cost ratio disajikan pada Tabel 10.

Tabel 10. Analisis R/C Ratio Nugget Balor

Uraian	Jumlah (Rp)
Penerimaan (1)	370.000
Biaya Produksi (2)	298.000
R/C ratio = (1)/(2)	1,24

Tabel 10 menunjukkan hasil perhitungan usaha nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor diperoleh nilai R/C ratio sebesar 1,24. Jika R/C Ratio (1,24) > 1 maka penerimaan yang diterima lebih besar dibandingkan biaya yang dikeluarkan, artinya usaha nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor memberikan keuntungan dan layak untuk terus dijalankan.

b. BEP Harga

Analisis BEP harga adalah perbandingan antara total biaya usaha nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor dengan jumlah produksi. Total biaya modal yang dihasilkan sebesar Rp 298.000 yang didapatkan dari penjumlahan biaya penyusutan dan biaya tidak tetap. Total produksi nugget adalah 37 kemasan. Maka perhitungan analisis BEP harga usaha nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor disajikan pada Tabel 11.

Tabel 11. Analisis BEP Harga Nugget Balor

Uraian	Jumlah (Rp)
Biaya Total (1)	298.000
Jumlah Produksi (2)	37
BEP Harga = (1)/(2)	8.000

Tabel 11 menunjukkan bahwa usaha nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor dapat mencapai nilai titik impas saat menjual produknya dengan harga minimal Rp 8.000. Jika produksi kurang dari nilai titik impas tersebut maka usaha nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor akan mengalami kerugian dan sebaliknya, jika produksi dihasilkan lebih dari nilai titik impas tersebut maka usaha nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor memperoleh keuntungan.

c. BEP Produksi

Analisis BEP produksi adalah perbandingan antara biaya total dengan harga jual nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor. Biaya total yang dihasilkan sebesar Rp 298.000. Sedangkan harga jual produk sebesar Rp 10.000. Maka perhitungan analisis BEP produksi usaha nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor disajikan pada Tabel 12.

Tabel 12. Analisis BEP Produksi Nugget Balor

Uraian	Jumlah (Rp)
Biaya Total (1)	298.000
Harga Jual (2)	10.000
BEP Produksi = (1)/(2)	30

Tabel 12 menunjukkan bahwa produksi yang harus dihasilkan oleh usaha nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor ialah minimal sebanyak 37 kemasan. Maka dapat diartikan bahwa usaha nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor mengalami titik impas saat produksi sebanyak 37 kemasan. Jika produksi kurang dan nilai titik impas tersebut maka usaha nugget ikan bandeng substitusi tepung daun

kelor akan mengalami kerugian dan sebaliknya, jika produksi dihasilkan lebih dari nilai titik impas tersebut maka usaha nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor memperoleh keuntungan.

C. Analisis SWOT

Penelitian ini menggunakan analisis SWOT (*Strenght, Weaknesses, Opportunity, Theat*), analisis ini menggambarkan setiap kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman usaha nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor. Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan penulis, ada suatu gambaran lingkungan yang mereka hadapi baik itu dari dalam lingkungan usaha (kekuatan dan kelemahan) maupun dari luar lingkungan usaha (peluang serta ancaman).

1. Kekuatan (*Strengths*) Usaha Nugget Ikan Bandeng Subtitusi Tepung Daun Kelor

Usaha nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor memiliki kekuatan-kekuatan yang secara umum dimiliki oleh produk usaha dalam menjalankan usahanya, dan kekuatan tersebut mempunyai perkembangan usaha didalam persaingan dan kemajuan dimasa yang akan datang ditengah-tengah banyaknya produk komersial sejenis yang bermunculan. Adapun kekuatan-kekuatan yang dimiliki usaha nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor antara lain:

- a) Nilai Gizi Tinggi: Kombinasi ikan bandeng dan tepung daun kelor menghasilkan produk dengan kandungan nutrisi yang tinggi. Ikan bandeng kaya akan protein, sementara daun kelor terkenal sebagai superfood yang kaya akan vitamin, mineral, dan antioksidan.
- b) Harga ekonomis dan terjangkau untuk berbagai kalangan.
- c) Bahan Baku Sehat: Produk Nugget ini tidak menggunakan bahan pengawet.

2. Kelemahan (*Weaknesses*) Usaha Nugget Ikan Bandeng Substitusi Tepung Daun Kelor

Kelemahan adalah penghalang bagi usaha dalam mengembangkan serta melaksanakan aktivitasnya yang mengganggu pencapaian laba yang maksimum yang ingin diperoleh. Adapun kelemahan-kelemahan yang dimiliki oleh usaha nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor antara lain:

- a) Penerimaan Pasar yang Terbatas: Produk yang unik dan inovatif seperti ini membutuhkan waktu untuk diterima oleh konsumen, terutama bagi mereka yang tidak terbiasa dengan rasa daun kelor dan ikan bandeng.
- b) Tekstur dan Rasa: Perpaduan rasa dan tekstur antara ikan bandeng dan tepung daun kelor mungkin tidak sesuai dengan selera semua konsumen. Penyesuaian resep dan kualitas rasa perlu diutamakan untuk mencapai keseimbangan yang diterima oleh pasar.
- c) Keterbatasan Pengetahuan Konsumen: banyak konsumen belum familiar dengan manfaat daun kelor, sehingga edukasi dan pemasaran yang intensif diperlukann untuk memperkenalkan produk dan manfaatnya.

3. Peluang (*Opportunities*) Usaha Nugget Ikan Bandeng Substitusi Tepung Daun Kelor

Peluang adalah suatu kesempatan yang datang, sehingga dapat dimanfaatkan untuk mendapatkan keuntungan, atau dapat didefinisikan sebagai kesempatan yang muncul pada waktu tertentu yang dapat memberikan kesempatan besar untuk memperoleh keuntungan, jika dalam kesempatan itu dilakukan suatu tindakan dengan mengerahkan tenaga dan pikiran. Adapun peluang-peluang yang dimiliki oleh usaha nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor antara lain:

- a) Inovasi Produk: Nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor merupakan produk yang unik dan inovatif. Keunikan ini dapat menarik perhatian konsumen yang mencari variasi dari produk makanan sehat.
- b) Ketersediaan Bahan Baku: Ketersediaan ikan bandeng dan daun kelor yang melimpah dan mudah didapatkan.
- c) Peranan media sosial seperti tiktok, facebook, instagram dapat meningkatkan penjualan produk.

4. **Ancaman (*Threats*) Usaha Nugget Ikan Bandeng Substitusi Tepung Daun Kelor**

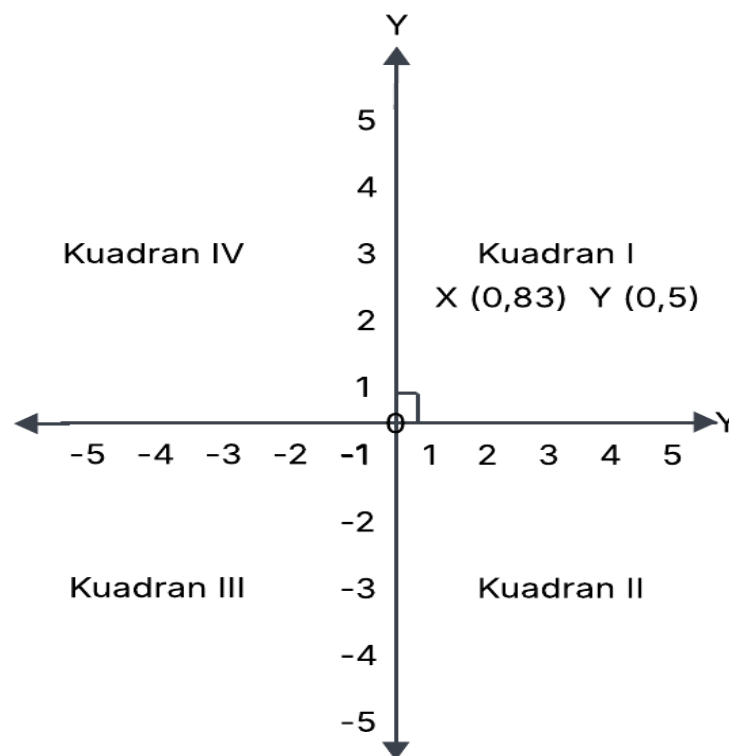
Ancaman adalah situasi penting yang tidak menguntungkan usaha. Hal ini menjadi pengganggu jalannya roda bisnis usaha dan mengancam posisi usaha di dalam pasar, maupun mengganggu tujuan usaha. Adapun ancaman-ancaman yang dimiliki oleh usaha nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor antara lain:

- a) Persaingan: Industri makanan memiliki tingkat persaingan yang tinggi. Bisnis nugget mungkin harus bersaing dengan pesaing yang menawarkan produk yang serupa atau lebih dikenal.
- b) Perubahan Selera Konsumen: Perubahan tren atau selera konsumen dapat mengarah pada penurunan permintaan terhadap produk nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor.
- c) Ketidakstabilan ekonomi mempengaruhi harga bahan baku yang berdampak pada harga jual produk.

Tabel 13. Matriks SWOT Nugget Balor

Internal	<p>Strength (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Nilai gizi tinggi 2) Harga terjangkau 3) Tidak menggunakan bahan pengawet 	<p>Weakness (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Penerimaan pasar terbatas 2) Tekstur dan rasa yang belum familiar 3) Keterbatasan pengetahuan konsumen
Eksternal		
<p>Opportunity (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Inovasi produk 2) Peranan media sosial yang meningkatkan penjualan produk 3) Ketersediaan bahan baku melimpah 	<p>Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Mengembangkan inovasi produk bergizi tinggi berbasis bahan alami tanpa pengawet 2) Memanfaatkan media sosial untuk promosi manfaat gizi dan keunggulan produk yang sehat dan terjangkau 3) Menonjolkan keunggulan produk (harga, kandungan gizi) sebagai daya tarik utama di pasar inovatif 	<p>Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Melakukan edukasi pasar melalui media sosial tentang manfaat produk untuk meningkatkan penerimaan konsumen 2) Melakukan uji coba dan pengembangan produk untuk memperbaiki rasa dan tekstur agar lebih familiar di lidah masyarakat 3) Mengembangkan keunikan produk untuk meningkatkan pengetahuan dan kepercayaan konsumen
<p>Threats (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Persaingan industri 2) Perubahan selera konsumen 3) Ketidakstabilan ekonomi mempengaruhi harga jual produk 	<p>Strategi ST</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Menawarkan keunikan nilai gizi tinggi dan harga terjangkau sebagai pembeda dari produk lain 2) Menyesuaikan varian rasa agar tetap sehat namun mengikuti tren selera konsumen yang berubah-ubah 3) Mengoptimalkan produksi dengan bahan lokal melimpah untuk menjaga harga tetap stabil di tengah ketidakpastian ekonomi 	<p>Strategi WT</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Menjalin kerja sama dengan pelaku industri untuk menciptakan produk yang adaptif terhadap selera pasar 2) Membuat promosi dan diskon untuk menarik minat konsumen yang masih ragu, terutama saat kondisi ekonomi kurang stabil 3) Mengikuti pelatihan untuk meningkatkan kemampuan pemasaran dan inovasi

Matriks SWOT pada Tabel 13 tersebut dihasilkan empat sel alternatif strategi untuk meningkatkan value dan menghadapi persaingan yang semakin kompetitif, berdasarkan strategi yang telah ditentukan pada Tabel 13. Peneliti menentukan bobot dari strategi internal dengan matriks IFAS yang disajikan pada Lampiran 3 dan strategi eksternal dengan matriks EFAS yang disajikan pada Lampiran 4. Selisih IFAS yang didapat untuk sumbu x adalah (0,83) dan selisih EFAS untuk sumbu y adalah (0,5). Peneliti menggunakan diagram SWOT untuk mengidentifikasi posisi usaha dalam empat kuadran. Adapun hasil empat kuadran disajikan pada Gambar 6.

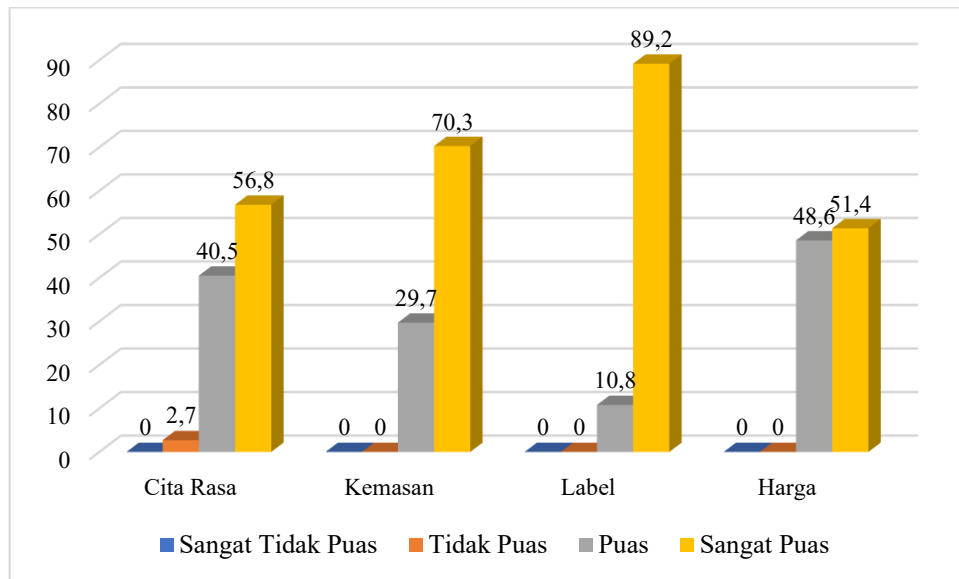


Gambar 6. Diagram Analisis Kuadran SWOT

Hasil analisis data yang diperoleh diketahui bahwa posisi nugget balor terletak pada kuadran I. Posisi ini menandakan sebuah usaha yang berpeluang, artinya usaha dalam keadaan kondisi kuat sehingga sangat dimungkinkan untuk terus memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal. Posisi kuadran I ini menunjukkan bahwa usaha nugget balor memiliki kekuatan yang baik dan dapat dimanfaatkan sebagai peluang dalam mendorong kemajuan usaha.

D. Analisis Kepuasan Konsumen

Konsumen memegang peranan penting dalam keberlangsungan suatu usaha, sehingga kepuasan mereka terhadap produk menjadi hal yang krusial. Menurut Amir (2015), manfaat yang diperoleh dari suatu produk dapat memengaruhi tingkat kepuasan konsumen, misalnya kesesuaian antara kualitas produk dan harga. Penelitian mengenai kepuasan konsumen terhadap produk nugget ikan bandeng substitusi tepung daun kelor bertujuan untuk menentukan kualitas produk terbaik. Penyajian perhitungan skala likert kepuasan konsumen disajikan pada Lampiran 2. Pengujian dilakukan terhadap 37 panelis konsumen yang berada di wilayah pemasaran, dan hasilnya ditampilkan pada Gambar 7.



Gambar 7. Diagram Batang Kepuasan Konsumen

Gambar 7 menyajikan tingkat kepuasan konsumen terhadap citarasa, harga, label, dan kemasan produk nugget.

- 1) Hasil tingkat kepuasan cita rasa, nugget balor memiliki rasa gurih dan enak yang pas. Hal ini ditunjukkan dengan tingkat kesukaan terhadap citarasa dari 37 responden menunjukkan persentase tertinggi yaitu 56,8% pada kategori sangat suka dengan jumlah responden 21 responden.
- 2) Hasil tingkat kepuasan kemasan, responden berpendapat jika kemasan yang digunakan sangat baik. Hal ini ditunjukkan dengan hasil tingkat kepuasan terhadap kemasan dari 37 responden menunjukkan persentase tertinggi 70,3% pada kategori sangat baik dengan jumlah 25 responden.
- 3) Hasil tingkat kepuasan label, responden berpendapat jika desain label sudah menarik. Hal ini ditunjukkan dengan hasil tingkat kepuasan terhadap label dari 37 responden menunjukkan persentase tertinggi 89,2% pada kategori sangat baik dengan jumlah 33 responden.

- 4) Hasil tingkat kepuasan harga, responden berpendapat jika harga nugget balor sudah sangat terjangkau dengan isi 4 pcs. Hal ini ditunjukkan dengan hasil tingkat kepuasan terhadap harga dari 37 responden menunjukkan persentase tertinggi 51,4% pada kategori baik dengan jumlah 19 responden.