

**Analisis Usaha Stik Pepaya Pedas Di Desa Blindungan Kecamatan Bondowoso Kabupaten Bondowoso, (The Analysis of Spicy Papaya Stick Business in East Blindungan Village, Bondowoso Sub-District, Bondowoso Regency)**

**Muhammad Bagas Pratama Putra**  
Jurusan Manajemen Agribisnis  
Program Studi Manajemen Agribisnis  
Email : pbagas569@gmail.com

**ABSTRAK**

Pelaksanaan tugas akhir ini bertujuan untuk melaksanakan proses produksi, melaksanakan pemasaran, dan melaksanakan analisis usaha dengan menggunakan metode. Pelaksanaan tugas akhir ini dilakukan di Desa Blindungan Kecamatan Bondowoso Kabupaten Bondowoso selama 01 April sampai 30 Juli 2021. Metode yang digunakan dalam tugas akhir ini praktek langsung, menggunakan metode analisis *Break Event Point* (BEP), *Revenue Cost Ratio* (R/C Ratio), serta *Return On Investment* (ROI) dan metode bauran pemasaran. Hasil dari proses produksi dilakukan sebanyak 5 kali, dalam setiap satu kali proses produksi dilakukan selama 3 jam dengan satu tenaga kerja. Hasil analisis usaha untuk satu kali produksi dapat menghasilkan 40 bungkus, nilai tersebut lebih besar dibandingkan hasil perhitungan BEP (produksi) yang menghasilkan 29,78 bungkus, BEP (harga) Rp 5.956,97,- per bungkus dengan harga jual Rp 8.000,00,- per bungkus, *R/C Ratio* 1,34, dan ROI 9%. Berdasarkan analisis diatas, maka dapat disimpulkan bahwa usaha stik pepaya pedas menguntungkan dan layak diusahakan. Pemasaran stik pepaya pedas menggunakan bauran pemasaran 4p (*product, price, place, promotion*). Hasil dari pemasaran produk stik pepaya pedas dengan berat 120 gram per bungkus yang dijual seharga Rp 8.000,00,- per bungkus. Produk dipasarkan di Kecamatan Bondowoso secara langsung dan tidak langsung ke konsumen, pemasaran tidak langsung dengan mendistribusikan ke toko Bapak Slamet dan Bapak Agus dan Ibu Lia. Kegiatan promosi dilakukan dengan cara mengiklankan produk melalui media sosial *whatsapp, facebook* dan *instagram*.

**Kata Kunci :** *BEP, R/C Ratio, ROI, Stik Pepaya Pedas*