

RINGKASAN

Analisis Usaha Stik Wortel Keju di Desa Karangharjo Kecamatan Silo Kabupaten Jember, Eka Kurniasih, Nim D31170700, Tahun 2020, 60 Halaman, Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, dibawah bimbingan Guntur Pribadi, SE, MM.

Tugas akhir ini bertujuan untuk dapat melakukan proses produksi, menganalisis kelayakan usaha menggunakan BEP (*Break Even Point*), R/C ratio (*Revenue/Cost Ratio*), dan ROI (*Return on Investment*), dan dapat merumuskan strategi pemasaran usaha stik wortel keju. Metode pelaksanaan tugas akhir dilakukan di Desa Karangharjo Kecamatan Silo Kabupaten Jember selama 6 bulan yaitu Desember 2019 sampai Mei 2020.

Hasil dari tugas akhir ini pertama yaitu proses produksi stik wortel keju dilakukan sebanyak 5 kali dengan menghasilkan produk sebanyak 85 kemasan untuk satu kali proses produksi, jadi dalam 5 kali produksi menghasilkan sebanyak 425 produk. Kedua hasil analisis usaha yang didapat yaitu BEP (Unit) sebesar 56 kemasan, lebih kecil dibandingkan dengan volume penjualan yang didapatkan sebesar 85 kemasan.

Hasil Analisis usaha stik wortel keju didapatkan hasil yaitu BEP (harga) sebesar Rp. 3.917,- per kemasan, lebih kecil dibandingkan harga penjualan sebesar Rp 6.000,- per kemasan, R/C Ratio sebesar 1,53 dan ROI sebesar 27%. Berdasarkan analisis BEP, R/C Ratio dan ROI maka usaha stik wortel keju ini menguntungkan dan layak untuk dilanjutkan.

Pemasaran stik wortel keju ini menggunakan pemasaran secara langsung (*direct selling*) yaitu dari produsen ke konsumen secara langsung dan pemasaran tidak langsung yaitu produsen kepada pengecer atau toko lalu kepada konsumen. Pemasaran secara langsung ini menggunakan bantuan media social seperti *Facebook* saya yaitu “Eka Kurniasih”, *Whatsapp*, dan juga *Instagram* saya yaitu “ekakurniasih14” dengan kebanyakan konsumen adalah anak muda.