

**ANALISIS USAHA KUE BOLU KERANG KERING ISI SELAI
ASAM JAWA DI DESA TEGALGEDE KABUPATEN JEMBER**

LAPORAN TUGAS AKHIR



oleh

**Debora Selfiyanti Meiadisti
NIM D31201635**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN AGRIBISNIS
JURUSAN MANAJEMEN AGRIBISNIS
POLIEKNIK NEGERI JEMBER
2023**

**ANALISIS USAHA KUE BOLU KERANG KERING ISI SELAI ASAM
JAWA DI DESA TEGALGEDE KABUPATEN JEMBER**

LAPORAN TUGAS AKHIR



sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Ahli Madya Pertanian (A.Md.P)
di Program Studi Manajemen Agribisnis
Jurusan Manajemen Agribisnis

oleh

Debora Selfiyanti Meiadisti
NIM D31201635

PROGRAM SUDI MANAJEMEN AGRIBISNIS
JURUSAN MANAJEMEN AGRIBISNIS
POLITEKNIK NEGERI JEMBER
2023

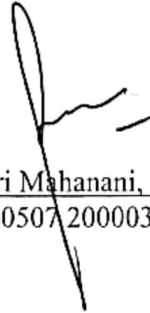
KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI
POLITEKNIK NEGERI JEMBER
JURUSAN MANAJEMEN AGRIBISNIS

ANALISIS USAHA KUE BOLU KERANG KERING ISI SELAI ASAM
JAWA DI DESA TEGALGEDE KABUPATEN JEMBER

Debora Selfiyanti Meiadisti (NIM D31201635)

Telah Diuji pada Tanggal 2 Februari 2023
dan Dinyatakan Memenuhi Syarat

Ketua Penguji,



Retno Sari Mahanani, SP, MM
NIP 19700507 200003 2 001

Sekretaris Penguji.



Dr. Ir. Sri Sundari, M.Si
NIP. 19640914 199703 2 001

Anggota Penguji



Luluk Cahyo Wiyono, S.Sos, M.Sc
NIP 19790627 200501 1 002



Mengesahkan
Ketua Jurusan Manajemen Agribisnis

Taufik Hidayat, S.E., M.Si
NIP. 19740902 200501 1 001

PERSEMBAHAN

Segala puji syukur yang mendalam atas telah selesainya tugas akhir ini, saya persembahkan tugas akhir ini kepada:

1. Kedua orang tua, papa dan mama yang selalu mendukung dalam segala sesuatunya, terima kasih atas doa, nasehat, semangat, motivasi dan kasih sayang yang tiada berkesudahan hingga saat ini.
2. Saudara-saudaraku yang terkasih yaitu adikku Kezia dan Nuel, juga sepupuku mbak Sisca dan mbak Otis yang telah menjadi penyemangat dalam pengerjaan tugas akhir ini.
3. Orang yang paling istimewa di dalam hidup saya. Sosok terbaik yang selalu ada untuk saya, terima kasih atas dukungan, semangat, perhatian, kebaikan, dan kebijaksanaan hingga saya bisa ada sebagaimana saya ada sekarang. Terima kasih sudah selalu mengingatkan saya untuk hidup tekun, jujur dan kerja keras.
4. Sahabat-sahabat saya, mbak Dea, Madha, Adilah, Kikik, dan mbak Nabila. Terima kasih atas dukungan, arahan, dan semangat hingga saya bisa mengerjakan tugas akhir ini.
5. Keluarga besar MNA 2020 serta kakak dan adik tingkat yang telah menemani selama hampir 3 tahun yang selalu bersedia untuk bertukar pikiran dan memberi motivasi, kalian sudah menjadi teman terbaik selama saya menempuh pendidikan diploma di Politeknik Negeri Jember ini.
6. Almamater tercinta Politeknik Negeri Jember.

MOTTO

“Jika kamu tidak membangun mimpimu seseorang akan mempekerjakanmu untuk membangun mimpinya.”

(Tony Gaskins)

“Jadikan setiap tempat sebagai sekolah, dan jadikan setiap orang adalah guru.”

(Ki Hajar Dewantara)

“Lebih baik mencoba sesuatu meski gagal dan belajar darinya daripada tidak melakukan apa-apa sama sekali”

(Mark Zuckerberg)

SURAT PERYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:


Nama : Debora Selfiyanti Meiadisti

NIM : D31201635

menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa segala pernyataan dalam laporan akhir saya yang berjudul “Analisis Usaha Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa di Desa Tegalgede Kabupaten Jember” merupakan gagasan dan hasil karya saya sendiri dengan arahan komisi pembimbing, dan belum pernah diajukan dalam bentuk apapun pada perguruan tinggi manapun.

Semua data dan informasi yang digunakan telah dinyatakan secara jelas dan dapat diperiksa kebenarannya. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam naskah dan dicantumkan dalam daftar pustaka di bagian akhir Proposal Tugas Akhir ini.

Jember, 2 Februari 2023



Debora Selfiyanti Meiadisti
NIM D31201635



**PERNYATAAN
PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN
AKADEMIS**

Yang bertanda tangan dibawah ini, saya:

Nama : Debora Selfiyanti Meiadisti
NIM : D31201635
Program Studi : Manajemen Agribisnis
Jurusan : Manajemen Agribisnis

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, saya menyetujui untuk memberikan kepada UPT. Perpustakaan Politeknik Negeri Jember, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (Non-Exclusive Royalty Free Right) atas karya Ilmiah berupa Laporan Tugas Akhir Saya yang berjudul:

**ANALISIS USAHA KUE BOLU KERANG KERING ISI SELAI ASAM
JAWA DI DESA TEGALGEDE KABUPATEN JEMBER**

Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini UPT. Perpustakaan Politeknik Negeri Jember berhak menyimpan, mengalih media atau format, mengelola dalam bentuk Pangkalan Data (Database), mendistribusikan karya dan menampilkan atau mempublikasikannya di internet atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis atau pencipta.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi tanpa melibatkan pihak Politeknik Negeri Jember, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas Pelanggaran Hak Cipta dalam Karya ilmiah ini.
Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jember
Pada Tanggal : 2 Februari 2023
Yang menyatakan

Nama : Debora Selfiyanti
Meiadisti
NIM : D31201635



Analisis Usaha Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa Di Desa Tegalgede,
Kabupaten Jember

Debora Selfiyanti Meiadisti
Program Studi Manajemen Agribisnis
Jurusan Manajemen Agribisnis
Email: deboraselfiyanti123@gmail.com

ABSTRAK

Kue bolu kerang kering isi selai asam jawa adalah kue bolu berbentuk kerang yang diisi dengan isian selai asam jawa buatan sendiri di dalamnya dan dikemas dengan *standing pouch*. Tugas akhir ini dilaksanakan selama 4 bulan terhitung mulai dari 13 Oktober 2022 hingga 2 Februari 2023. Tempat pelaksanaan Tugas akhir ini dilaksanakan di Desa Tegalgede, Kabupaten Jember. Analisis ini bertujuan untuk melakukan proses produksi, mengetahui kelayakan dari usaha, serta menerapkan bauran pemasaran kue bolu kering isi selai asam jawa. Proses produksi usaha ini dilakukan dua minggu sekali dengan total 5 kali proses produksi. Satu kali produksi menghasilkan 10 kemasan yang memiliki berat bersih 100 gram. Proses pemasaran yang digunakan merupakan proses pemasaran langsung dengan menggunakan 4P (*Product, Price, Place dan Promotion*) sebagai bauran pemasarannya. Metode analisis yang digunakan adalah BEP, R/C Ratio dan ROI. Dalam satu kali produksi kue bolu kerang kering isi selai asam jawa memperoleh laba bersih Rp 49.624,97. Berdasarkan perhitungan analisis kelayakan usaha didapatkan BEP (produksi) sebesar 7,74432 kemasan dari total produksi sebanyak 10 kemasan dan BEP (harga) sebesar Rp 17.037,503/ kemasan dengan harga jual Rp 22.000/kemasan. R/C Ratio sebesar 1,29 dan ROI sebesar 5%, dari hasil perhitungan tersebut maka produk kue bolu kerang kering isi selai asam jawa layak untuk diusahakan. Pemasaran produk ini kebanyakan di pasarkan di sekitar lingkungan kost Baturaden dan wilayah kampus serta di area komunitas sekitar gereja.

Kata kunci: Analisis usaha, Bolu kerang kering, Selai asam jawa.

RINGKASAN

Analisi Usaha Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa Di Desa Tegalgede, Kabupaten Jember, Debora Selfiyanti Meiadisti, Nim D31201635, Tahun 2023, hlm, Manajemen Agribisnis Polieknik Negeri Jember, Dr. Ir. Sri Sundari M, Si (Dosen Pembimbing).

Kue bolu kerang kering isi selai asam jawa adalah kue bolu berbentuk kerang yang diisi dengan isian selai asam jawa buatan sendiri di dalamnya dan dikemas dengan *standing pouch*. Kue bolu kerang kering ini berbeda dengan kue bolu kering pada umumnya yang hanya memiliki rasa manis saja namun kue bolu ini diisi dengan selai asam jawa yang memiliki rasa asam manis yang enak.

Tujuan dari tugas akhir ini yaitu dapat melaksanakan proses produksi, dapat menganalisis layak tidaknya usaha ini, dapat melaksanakan pemasaran produk ini dan dapat melihat prospek pemasaran dari usaha tersebut. Metode analisis yang digunakan adalah BEP, R/C Ratio dan ROI. Proses pemasaran yang digunakan ialah proses pemasaran secara langsung dengan menggunakan 4P (*Product, Price, Place dan Promotion*) sebagai bauran pemasarannya.

Tugas akhir ini dilaksanakan selama 4 bulan terhitung mulai dari 13 Oktober 2022 hingga 2 Februari 2023. Tempat pelaksanaan Tugas akhir ini dilaksanakan di Desa Tegalgede, Kabupaten Jember. Proses produksi usaha ini dilakukan dua minggu sekali dengan total 5 kali proses produksi. Satu kali produksi menghasilkan 10 kemasan yang memiliki berat bersih 100 gram. Dalam satu kali produksi kue bolu kerang kering isi selai asam jawa memperoleh laba bersih Rp 49.624,97.

Berdasarkan perhitungan analisis kelayakan usaha didapatkan BEP (produksi) sebesar 7,74432 kemasan dari total produksi sebanyak 10 kemasan dan BEP (harga) sebesar Rp 17.037,503/ kemasan dengan harga jual Rp 22.000/kemasan. R/C Ratio sebesar 1,29 dan ROI sebesar 5%, dari hasil perhitungan tersebut maka produk kue bolu kerang kering isi selai asam jawa layak untuk diusahakan. Pemasaran produk ini kebanyakan di pasarkan di sekitar lingkungan kost Baturaden dan wilayah kampus serta di area komunitas sekitar gereja

PRAKATA

Puji syukur kepada Tuhan Yesus Kristus, atas karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir yang berjudul “Analisis Usaha Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa di Desa Tegalgede Kabupaten Jember.”

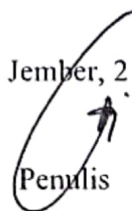
Tulisan ini adalah laporan hasil analisis usaha yang dilaksanakan mulai dari tanggal 13 Oktober 2022 s.d. 2 Februari 2023 di Desa Tegalgede, Kecamatan Sumpalsari, Kabupaten Jember, sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya Pertanian (A.Md.P) di Program Studi Manajemen Agribisnis, Jurusan Manajemen Agribisnis.

Penyusunan tugas akhir ini tidak akan terselesaikan tanpa adanya bantuan serta kemurahan hati dari berbagai pihak. Penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada Dr. Ir. Sri Sundari, M. Si sebagai pembimbing yang telah membimbing mulai dari awal hingga selesainya penyusunan tugas akhir ini, serta penghargaan yang setulus-tulusnya kepada:

1. Saiful Anwar, S. Tp M.P selaku Direktur Politeknik Negeri Jember
2. Taufik Hidayat, SE M. Si selaku Ketua Jurusan Manajemen Agribisnis
3. Linda Ekadewi Widyatami, SP. MP selaku Ketua Program Studi Manajemen Agribisnis
4. Retno Sari Mahanani, SP, MM selaku Ketua Penguji
5. Luluk Cahyo Wiyono, S. Sos, M. Sc selaku Dosen Anggota Penguji
6. Staf pengajar, teknisi, teman-teman satu dosen pembimbing dan semua pihak yang ikut membantu dalam pelaksanaan analisa dan penulisan laporan ini

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini kurang sempurna sehingga kiranya pembaca dapat memberikan saran maupun kritik yang sifatnya membangun guna perbaikan di masa mendatang. Semoga tulisan ini bermanfaat.

Jember, 2 Februari 2023


Penulis

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|---|-------------|
| HALAMAN JUDUL | ii |
| HALAMAN JUDUL | ii |
| HALAMAN PENGESAHAN..... | iii |
| HALAMAN PERSEMBAHAN..... | iv |
| HALAMAN MOTTO | v |
| SURAT PERYATAAN | vi |
| PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI..... | vii |
| ABSTRAK | viii |
| RINGKASAN | ix |
| PRAKATA | x |
| DAFTAR ISI..... | xi |
| DAFTAR TABEL..... | xiii |
| DAFTAR GAMBAR..... | xiv |
| DAFTAR LAMPIRAN | xv |
| BAB 1. PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang | 1 |
| 1. 2 Rumusan Masalah | 2 |
| 1.3 Tujuan | 2 |
| 1.4 Manfaat | 2 |
| BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA..... | 3 |
| 2.1 Kajian Terdahulu | 3 |
| 2.2 Landasan Teori..... | 4 |
| 2.2.1 Kewirausahaan..... | 4 |
| 2.2.2 Bolu Kerang Kering..... | 7 |
| 2.2.3 Asam Jawa | 7 |
| 2.2.4 Selai | 8 |
| 2.2.5 Analisis Usaha | 8 |
| 2.2.6 Bauran Pemasaran..... | 11 |
| BAB 3. METODE KEGIATAN..... | 18 |
| 3.1 Waktu dan Tempat Pelaksanaan | 18 |

| | |
|--|-----------|
| 3.2 Metode Pengumpulan Data | 18 |
| 3.3 Alat dan Bahan | 19 |
| 3.4 Metode Analisis..... | 22 |
| 3.5 Proses Produksi | 23 |
| 3.6 Alur Proses Produksi | 24 |
| BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN | 27 |
| 4.1 Hasil | 27 |
| 4.1.1 Deskripsi Produk..... | 27 |
| 4.1.2 Analisis usaha Produksi Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa | 29 |
| 4.2 Pembahasan | 34 |
| 4.2.1 Proses Produksi Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa | 34 |
| 4.2.2 Analisis usaha Produksi Kue Sus Kering Isi Selai Asam Jawa | 37 |
| 4.2.3 Penerapan Bauran Pemasaran Produk Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai | 38 |
| 4.2.4 Rencana Pengembangan Usaha | 43 |
| BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN | 44 |
| 5.1 Kesimpulan | 44 |
| 5.2 Saran..... | 45 |
| DAFTAR PUSTAKA | 46 |
| LAMPIRAN..... | 48 |

DAFTAR TABEL

| | Halaman |
|---|---------|
| 3.1 Alat yang digunakan untuk memproduksi “Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa” | 20 |
| 3.2 Bahan yang digunakan untuk memproduksi “Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa” | 21 |
| 3.3 Bahan Penunjang yang Digunakan untuk Memproduksi “Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa” | 21 |
| 3.4 Bahan lain-lain dalam proses produksi ‘Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa’ | 21 |
| 4.1 Biaya Variabel Dalam Satu Kali Proses Produksi | 30 |
| 4.2 Hasil Usaha yang Diperoleh untuk Satu Kali Proses Produksi | 32 |
| 4.3 Modal Usaha Untuk Produksi Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa | 33 |
| 4.4 Hasil Perhitungan Analisis Usaha | 34 |
| 4.5 Perbandingan Harga Produk Sejenis | 40 |
| 4.6 Daftar Hasil Penjualan Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa..... | 43 |

DAFTAR GAMBAR

| | Halaman |
|---|---------|
| 3.1 Alur Proses Produksi Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa | 25 |
| 3.2 Saluran Distribusi Produk Kue Bolu Kerang Kering Isi Asam Jawa | 26 |
| 4.1 Gambar Produk Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa..... | 27 |
| 4.2 Label Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa | 28 |
| 4.3 Bagan Saluran Distribusi Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa. | 41 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | Halaman |
|---|---------|
| 1. Perhitungan Penyusutan Peralatan | 49 |
| 2. Dokumentasi Cara Pembuatan Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa | 50 |
| 3. Dokumentasi Promosi | 53 |
| 4. Dokumentasi Penjualan | 54 |

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Tumbuhan merupakan bagian tak terpisahkan dari keanekaragaman hayati yang menjadikan Indonesia sebagai negara dengan kekayaan alam terbanyak urutan kedua di dunia. Salah satu kegunaan tanaman tersebut adalah sebagai tanaman obat. Obat herbal adalah bahan yang berasal dari tumbuhan yang masih murni, belum dicampur dengan apapun atau mentah yaitu tumbuhan yang tinggal dipetik dan diramu, kemudian langsung dikonsumsi (Hildasari dan Hayati, 2021).

Asam jawa adalah tanaman serba guna yang banyak ditemukan di Indonesia khususnya di Pulau Jawa. Masyarakat lokal Indonesia telah lama memanfaatkan *T. indica* untuk berbagai keperluan seperti bahan arang, kayu bakar, obat tradisional, dan bahan pangan. Selain dimanfaatkan sebagai bahan obat tradisional, buah *T. indica* juga digunakan dalam pengolahan sayur asem. Buah segar *T. indica* juga diperdagangkan di pasar tradisional maupun pasar modern. Daging buah *T. indica* memiliki rasa asam yang menyenangkan dan aroma yang kaya, dan karenanya digunakan sebagai bahan utamanya agen asam untuk kari, saus, dan minuman. Tambahan ekstrak pulp buah *T. indica* pada berbagai makanan maupun minuman memiliki efek yang menyegarkan serta memberi aroma unik yang meningkatkan cita rasanya (Silalahi, 2020).

Pemanfaatan buah asam jawa tersebut dapat dikembangkan lagi dengan berbagai macam inovasi yang sanggup meningkatkan minat masyarakat untuk lebih mempopulerkan asam jawa tidak hanya sebagai bahan obat tradisional namun juga cemilan yang disukai oleh kalangan remaja dan dewasa contohnya seperti kue bolu kerang kering isi selai asam jawa. Pengolahan asam jawa ini mengenalkan asam jawa sebagai wajah baru di dunia kuliner camilan, yang awalnya asam jawa dianggap untuk obat tradisional dan sebagai bumbu sayur asem ternyata asam jawa dapat menjadi varian isian dari bolu kerang kering yang memiliki nilai jual di pasar. Oleh sebab itu, analisis usaha kue bolu kerang kering isi selai asam jawa ini perlu dilaksanakan.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijabarkan maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana proses produksi kue bolu kerang kering isi selai asam jawa di Desa Tegalgede Kabupaten Jember?
2. Bagaimana analisis usaha produk kue bolu kerang kering isi selai asam jawa di Desa Tegalgede Kabupaten Jember?
3. Bagaimana bauran pemasaran produk kue bolu kerang kering isi selai asam jawa?

1.3 Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan penulisan proposal tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Dapat melakukan proses produksi kue bolu kerang kering isi selai asam jawa di Desa Tegalgede Kabupaten Jember.
2. Dapat melakukan analisis usaha produksi kue bolu kerang kering isi selai asam jawa di Desa Tegalgede Kabupaten Jember.
3. Dapat menerapkan bauran pemasaran pada produk kue bolu kerang kering isi selai asam jawa.

1.4 Manfaat

Berdasarkan tujuan yang telah diuraikan, maka manfaat yang diperoleh yaitu:

1. Dapat menjadi sumber informasi bagi mahasiswa yang ingin mencoba berwirausaha dengan bahan utama asam jawa.
2. Dapat digunakan sebagai literature penulisan karya ilmiah.
3. Dapat dijadikan sebagai bahan acuan yang ingin mencoba berwirausaha dengan bahan baku asam jawa.

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kajian Terdahulu

Kajian terdahulu adalah sumber yang pernah ada yang digunakan oleh penulis sebagai pembandingan kajian yang akan dilakukan. Biasanya penulis akan memilih kajian terdahulu yang paling relevan dengan kajian yang akan dilakukan dengan tujuan untuk membantu membentuk dasar pijakan kajian maupun sebagai landasan teori yang mendukung bahwa sebuah analisis dari kajian yang akan dilakukan penting untuk dilakukan. Kajian terdahulu yang digunakan untuk tugas akhir dapat dilihat sebagai berikut:

Putri (2021) dalam tugas akhirnya yang berjudul “Analisis Usaha Selai Buah Belimbing Di Desa Tegalgede Kecamatan Sumpalsari Kabupaten Jember” menyatakan bahwa berdasarkan hasil analisis usaha yang telah dilakukan selama 3 bulan menggunakan perhitungan analisis BEP, ROI dan R/C Ratio maka usaha selai buah belimbing tersebut memperoleh BEP (produksi) sebanyak 9,53 kemasan dari total produksi sebanyak 15 kemasan, BEP (harga) sebesar Rp 15.894,87 per kemasan dengan harga jual sebesar Rp 25.000 per kemasan, kemudian nilai R/C Ratio sebesar 1,57 dan nilai ROI sebesar 10%. Maka berdasarkan hasil analisis di atas usaha selai buah belimbing tersebut menguntungkan dan layak untuk diusahakan.

Tannady (2018) dalam tugas akhirnya yang berjudul “Analisis Usaha Kue Kering Tepung Gaplek di Dusun Sidomulyo Kecamatan Banyuputih, Kabupaten Situbondo” menyatakan bahwa berdasarkan hasil analisis usaha yang telah dilakukan dengan menggunakan perhitungan BEP, R/C Ratio dan ROI maka kue kering tepung gaplek tersebut mendapatkan BEP (Produksi) sebanyak 9 toples dengan produksi sebesar 12 toples. BEP (harga) sebesar Rp 11.802 dengan harga jual sebesar Rp 15.000 per toples dengan nilai R/C Ratio sebesar 1,27 dan nilai ROI sebesar 2,12%. Sehingga berdasarkan hasil analisis di atas usaha kue kering tepung gaplek tersebut menguntungkan dan layak untuk diusahakan.

Pasaribu (2021) dalam tugas akhirnya yang berjudul “Analisis Usaha Bolu Kukus Ubi Ungu Di Kecamatan Sumpalsari Kabupaten Jember” menyatakan

bahwa berdasarkan hasil analisis usaha yang telah dilakukan dengan menggunakan perhitungan BEP, R/C Ratio dan ROI maka bolu kukus ubi ungu tersebut mendapatkan BEP (Produksi) sebanyak 10,51 kemasan dengan produksi sebanyak 14 kemasan. BEP (harga) sebesar Rp 15.015 dengan harga jual sebesar Rp 20.000 per kemasan dengan nilai R/C Ratio sebesar 1,33 dan nilai ROI sebesar 13,14%. Sehingga berdasarkan hasil analisis di atas usaha bolu kukus ubi ungu tersebut menguntungkan dan layak untuk diusahakan.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Kewirausahaan

Kewirausahaan didefinisikan sebagai kemampuan untuk menghasilkan kreativitas dari hasil pemikiran kreatif untuk mewujudkan inovasi dan dengan demikian memanfaatkan peluang tersebut menuju sebuah kesuksesan. Pengusaha sukses memiliki kemampuan berpikir kreatif dan inovatif untuk menghasilkan ide-ide, pemikiran dan gagasan-gagasan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda sebagai keunggulan kompetitif yang dapat digunakan untuk memecahkan masalah yang dihadapi pelanggan (Brillyanes dan Iqbal, 2018). Seperti halnya pengertian tersebut akan kewirausahaan diharapkan produk kue bolu kerang kering isi selai asam jawa ini merupakan implementasi kreativitas dan juga inovasi dalam upaya memanfaatkan peluang yang ada dalam melahirkan sesuatu yang baru dan berbeda sebagai keunggulan daya saing di pasar.

Brillyanes dan Iqbal (2018) juga mengatakan bahwa menjadi *entrepreneur* adalah orang-orang yang mengenal potensi untuk menangkap peluang serta mengorganisir usaha dalam mewujudkan cita-citanya, oleh karena itu untuk menjadi wirausaha yang sukses bakat saja tidak cukup namun juga harus memiliki pengetahuan dan mengenal segala aspek usaha yang ditekuninya.

1. Usaha

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia sendiri kata kewirausahaan terserap dari dua frasa antara lain 'wira' yang berarti laki-laki atau mandiri dan 'usaha' yang artinya sebuah kegiatan yang membutuhkan tenaga dan pikiran untuk

mencapai suatu tujuan. Singkatnya kewirausahaan adalah proses mendirikan dan menjalankan bisnis atau suatu usaha.

2. Jenis Perusahaan

Menurut Haeruddin dan Jamali (2021) perusahaan yang didasarkan pada bentuk kegiatannya dikategorikan menjadi empat macam, antara lain perusahaan jasa, perusahaan dagang, perusahaan industri dan organisasi nirlaba.

a. Perusahaan Jasa

Bentuk perusahaan ini mengupayakan jasa tertentu sebagai kegiatan utamanya dalam memperoleh penghasilan. Contoh dari perusahaan ini adalah usaha bengkel kendaraan bermotor yang melayani perbaikan kendaraan yang rusak lalu mengambil tarif pembayaran sesuai dengan kesepakatan.

b. Perusahaan Dagang

Jenis dari perusahaan ini menjadikan kegiatan pembelian barang dan menjualnya kembali sebagai kegiatan utamanya untuk memperoleh pendapatan. Contoh dari perusahaan ini adalah ketika perusahaan membeli sepeda motor dan menjualnya kembali dalam bentuk sepeda motor (tidak merubah bentuk barang yang dibelinya).

c. Perusahaan Industri

Kegiatan utama perusahaan ini adalah membeli barang kemudian diubah melalui proses produksi dan dijual dalam bentuk lain. Usaha kue bolu kerang kering isi selai asam jawa ini merupakan contoh dari perusahaan industri.

d. Organisasi Nirlaba

Organisasi ini adalah organisasi komersial akuntansi yang dapat digunakan untuk mengumpulkan dana masyarakat dan menyalurkannya sesuai dengan visi dan misi organisasinya. Beberapa contoh organisasi nirlaba adalah organisasi pemerintahan, rumah sakit, sekolah, partai politik, Lembaga swadaya masyarakat, dan lain sebagainya.

3. Jenis Usaha

Terdapat berbagai jenis usaha, menurut Undang-Undang Republik Indonesia No 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dan Usaha Makro (Besar) adalah sebagai berikut:

a. Usaha Mikro

Usaha ini merupakan usaha yang berdiri sendiri dan dilakukan oleh perorangan dengan aset paling banyak Rp 50.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dengan hasil penjualan pertahun maksimal sebesar Rp 300.000.000.

b. Usaha Kecil

Usaha ini merupakan usaha kecil yang mampu menyerap tenaga kerja dengan aset paling besar Rp 50.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan memiliki hasil penjualan tahunan kurang lebih Rp 300.000.000 sampai Rp 2.500.000.000.

c. Usaha Menengah

Usaha ini dapat dikatakan sebagai usaha ekonomi yang berdiri sendiri dan memiliki kekayaan bersih lebih dari 500.000.000 sampai 1.000.000.000 dengan hasil penjualan tahunan diatas Rp 2.500.000.000 hingga Rp 50.000.000.000.000.

d. Usaha Makro (Besar)

Usaha ini dilakukan oleh badan usaha yang meliputi usaha milik negara atau swasta dengan jumlah kekayaan bersih maupun hasil penjualan pertahun lebih besar dari usaha menengah.

Berlandaskan keempat jenis usaha diatas yang berada di bidang industri dimana didalamnya terdapat proses produksi yang mana kegiatan utamanya adalah memproses bahan mentah menjadi bahan setengah maupun barang jadi.

4. Produksi

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) proses produksi dinyatakan sebagai proses mengeluarkan hasil. Proses di sini adalah cara, metode, dan teknik yang digunakan untuk mengubah atau memperoleh hasil, sedangkan produksi di sini adalah kegiatan menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa dengan menggunakan sumber-sumber (tenaga kerja, bahan, mesin dan dana) yang ada (Nur dan Suyuti, 2017).

2.2.2 Bolu Kerang Kering

Bolu adalah kue terbuat dari tepung biasanya menggunakan tepung terigu, gula dan telur. Kue bolu umumnya dimatangkan dengan dua cara dipanggang di dalam oven dan dikukus. Bolu kerang kering ini merupakan contoh dari kue bolu yang dimatangkan dengan cara dipanggang di dalam oven dengan menggunakan cetakan yang berbentuk kerang. Faktor keberhasilan dalam pembuatan bolu salah satunya adalah dari cara mengocok adonan dan pengovenan adonan, misalnya mengocoknya terlalu lama atau terlalu sebentar maupun proses pemanggangan yang tidak sempurna bisa membuat bolu tidak jadi (bantat). Bahan dasar untuk pembuatan bolu dibagi dalam 2 jenis. Pertama jenis bahan yang membentuk susunan bolu yaitu tepung, telur dan susu. Kedua, jenis bahan yang menjadikan bolu empuk yaitu gula, mentega dan *baking powder* (Poernomo, 2018).

2.2.3 Asam Jawa

Andreanus A Soemardji (2007) mengatakan bahwa tamarind di Indonesia disebut asam jawa yang berarti buah yang memiliki rasa asam dan banyak ditemukan di Pulau Jawa. Buah asam jawa memiliki rasa manis asam dan bersifat sejuk. Buah asam jawa sendiri juga memiliki efek farmakologis seperti antiseptik, menghilangkan rasa sakit, menurunkan panas, penambah nafsu makan, sebagai astrigen, dan tonik (Hariana, 2008). Oleh sebab rasa dan kegunaannya buah dan biji asam jawa ini sering diolah menjadi minuman dan permen (Soemardji, 2007). Berikut merupakan klasifikasi asam jawa menurut Bracker dan Brink (1963)

Kingdom : Plantae
 Sub kingdom : Tracheobionta
 Divisio : Spermaophyta
 Sub division : Magnoliophyta
 Classis : Rosales
 Ordo : Fabales
 Familia : Fabaceae
 Genus : *Tamarindus*
 Species : *Tamarindus indica* L.

Hariana (2009) menyatakan bahwa bagian Asam jawa yang sering digunakan antara lain adalah buah tanpa biji, daun, dan kulit biji terluar dapat digunakan untuk menyembuhkan beberapa penyakit antara lain adalah batuk, bisul, borok karena luka, gangguan pencernaan, karang gigi, menurunkan berat badan, mencegah rambut rontok, radang payudara, rematik dan bengkak karena terpukul (lebam) serta sariawan.

Dalam bukunya, Hariana (2009) juga menghimbau agar para wanita hamil dilarang untuk memakan buah asam jawa yang tua sebab buah asam jawa sendiri juga memiliki efek farmakologis yang dapat meluruhkan kandungan (*aborvitum*). Namun karena manfaat asam jawa yang juga begitu banyak, kesempatan dalam membuka usaha kue bolu kerang kering isi selai asam jawa ini perlu diperhatikan sebab belum banyak orang yang memanfaatkan asam jawa sebagai bahan produk makanan ringan seperti kue bolu kerang kering isi selai asam jawa ini.

2.2.4 Selai

Selai merupakan suatu bahan pangan semi padat yang dapat dioleskan dan dibuat dari sedikitnya 45% sari buah dengan 55% bagian lainnya merupakan gula. Campuran ini dikentalkan dengan cara mengkaramelkan gula yang terkandung di dalamnya sampai kadar zat padat terlarut minimal 65 %. Bahan-bahan yang dapat ditambahkan adalah zat warna, cita rasa, pektin, dan asam untuk melengkapi kekurangan dari buah itu sendiri. Selai merupakan produk makanan awetan sebab dibuat dengan teknik pengawetan yaitu dibuat dari campuran gula, buah, dan pektin. Konsentrasi gula yang tinggi dalam selai ini dapat menghambat pertumbuhan mikroba (Arsyad, 2018). Dalam analisis ini buah asam jawa akan diolah menjadi selai. Olahan asam jawa yang telah menjadi selai tersebut kemudian akan dimasukkan dalam bolu kerang kering.

2.2.5 Analisis Usaha

Analisis usaha dapat menjadikan suatu acuan atau pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan layak tidaknya suatu usaha untuk dilakukan.

Kelayakan usaha yang dimaksud adalah usaha yang dijalankan menguntungkan atau tidak.

a. Analisis *Break Event Point* (BEP)

Break Event Point (BEP) merupakan suatu nilai hasil penjualan pada suatu periode tertentu yang besarnya sama dengan biaya yang dikeluarkan. Artinya, pengusaha tidak mengalami kerugian maupun mendapat keuntungan (titik impas) (Penebar Swadaya, 2008).

b. Analisis *Revenue Cost* (R/C)

Analisis R/C Rasio ini bertujuan untuk mengetahui besarnya keuntungan *relative* dari perusahaan terhadap biaya yang dikeluarkan (Pasaribu, 2012).

c. Analisis *Return On Investment* (ROI)

Analisis *Return on Investment* adalah skala yang menunjukkan presentase tingkat pengembalian (*return*) atas total aset yang digunakan oleh suatu perusahaan. Pentingnya mengetahui tingkat pengembalian investasi ini dapat mengukur tingkat efisiensi manajemen suatu perusahaan dan juga menunjukkan produktivitas dari seluruh modal perusahaan baik pinjaman maupun modal pribadi. Semakin kecil (rendah) rasio ini maka semakin tidak baik dan begitu pula sebaliknya. Artinya, rasio ini digunakan untuk mengukur efisiensi operasional perusahaan secara keseluruhan. (Kasmir, 2014).

Perlu diperhatikan bahwa ada hal-hal mendasar yang perlu diketahui dalam analisis usaha yaitu mengenai perilaku biaya. Menurut Wulansari (2019) perilaku biaya adalah respon biaya terhadap perubahan volume aktivitas suatu perusahaan. Berdasarkan perilakunya dalam bereaksi terhadap perubahan volume produksi dari suatu produk tertentu di dalam suatu perusahaan maka biaya dapat dikelompokkan sebagai berikut:

a. Biaya Variabel

Biaya Variabel yaitu biaya yang akan selalu berubah seiring dengan perubahan volume produksi. Jika volume produksi meningkat, kelompok biaya ini juga akan bertambah secara proporsional. Jika produksi dihentikan, maka biayanya tidak akan ada lagi. Contoh dari biaya variable adalah biaya bahan

baku, biaya tenaga kerja langsung, sebagian biaya *overhead* pabrik, dan sebagian biaya pemasaran.

b. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang relatif tidak akan berubah walaupun terjadi perubahan volume produksi dalam batas tertentu. Jika volume produksi bertambah, biaya jenis ini tidak akan berubah. Jika volume produksi berkurang, biaya jenis ini juga tidak akan berubah jumlahnya. Contoh dari biaya tetap adalah sebagian dari biaya *overhead* pabrik, sebagian biaya pemasaran, serta biaya administrasi dan umum.

c. Biaya Semi Variabel

Biaya semi variabel adalah satu jenis biaya yang sebagian mengandung komponen variabel dan sebagian lagi mengandung sifat tetap. Contoh dari komponen biaya ini adalah biaya listrik, air, dan telepon.

Selain daripada perilaku biaya perlu diketahui juga terkait:

1. Aset

Aset adalah benda, baik itu benda yang berwujud (*tangible*) maupun yang tidak berwujud (*intangible*), bergerak maupun tidak bergerak. Keseluruhan dari hal tersebut mencakup dalam kekayaan yang disebut aktiva atau aset dari suatu instansi, organisasi badan usaha ataupun dari individu perorangan (Hidayat, 2011 dalam Sofyan dan Sulasri, 2019).

2. Investasi

Menurut Cholifa (2022) investasi mengacu pada sesuatu yang dimiliki individu atau perusahaan di berbagai bidang bisnis atau proyek yang tidak bergerak dan dimiliki serta ditanami modal dengan maksud untuk menghasilkan keuntungan yang teratur atas penjualan yang didapat dalam jangka waktu yang cukup lama.

3. Total biaya (*Total Cost/TC*)

Total biaya adalah jumlah dari biaya tetap total dan biaya variable total.

4. Penerimaan (*Revenue*)

Penerimaan (*Revenue*) adalah pendapatan total yang diterima oleh produsen dalam bentuk uang dari hasil penjualan barang yang diproduksi. (Siregar, 2017 dalam Lawani, dkk, 2021).

5. Laba

Laba adalah selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha. Perusahaan perlu menyusun perencanaan laba yang baik agar dapat memperoleh laba sesuai dengan yang dikehendaki. Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba ada tiga yaitu biaya, harga jual, dan volume penjualan atau produksi. (Jannah, 2020)

2.2.6 Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran adalah sekumpulan kegiatan pemasaran yang saling berintegrasi dan mendukung. Keberhasilan pemilihan produk yang tepat, harga yang sesuai, saluran distribusi yang baik, dan promosi yang efektif mendukung keberhasilan pemasaran perusahaan (Fuad, 2006). Empat kebijakan pemasaran yang sering disebut dengan konsep 4P atau bauran pemasaran tersebut adalah *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), dan *promotion* (promosi). Untuk mencapai tujuan pemasaran, keempat unsur tersebut harus saling mendukung, sehingga keberhasilan pemasaran tidak terlepas dari kepuasan konsumen. Berdasarkan bauran pemasaran 4 konsep untuk mencapai tujuan yaitu:

A. *Product* (produk)

Kasmir (2014) menjabarkan bahwa produk merupakan sesuatu, baik berupa barang maupun jasa, yang ditawarkan ke konsumen agar diperhatikan, dan dibeli oleh konsumen. Dalam strategi *marketing mix*, langkah pertama yang harus dilakukan adalah strategi produk. Hal ini penting karena yang akan dijual adalah produk dan konsumen akan mengenal perusahaan melalui produk yang ditawarkan. Strategi produk yang perlu dan harus dilakukan oleh suatu perusahaan dalam mengembangkan produknya adalah sebagai berikut.

1. Menentukan Logo dan motto

Logo merupakan ciri khas suatu perusahaan produk, sedangkan motto merupakan serangkaian kata yang berisikan misi dan visi perusahaan dalam melayani masyarakat. Dalam menentukan logo dan motto perlu beberapa pertimbangan yaitu yang pertama logo dan motto harus memiliki arti (dalam arti positif), kemudian harus menarik perhatian, dan yang terakhir harus sudah diingat.

2. Menciptakan merek

Merek merupakan suatu tanda bagi konsumen untuk mengenal barang atau jasa yang ditawarkan. Agar merek mudah dikenal masyarakat, penciptaan merek harus mempertimbangkan faktor-faktor berikut

- a. Mudah diingat;
- b. Terkesan hebat dan modern;
- c. Memiliki arti (dalam arti positif);
- d. Menarik perhatian.

3. Menciptakan kemasan

Kemasan merupakan pembungkus suatu produk. Penciptaan kemasan pun harus memenuhi berbagai persyaratan seperti:

- a. Kualitas kemasan (tidak mudah rusak);
- b. Bentuk dan ukuran termasuk desain menarik;
- c. Warna menarik;
- d. Dan sebagainya.

4. Keputusan label

Label merupakan sesuatu yang dilekatkan pada produk yang ditawarkan dan merupakan bagian dari kemasan. Di dalam label harus menjelaskan:

- a. Siapa yang membuat;
- b. Di mana dibuat;
- c. Kapan dibuat;
- d. Cara menggunakan;
- e. Waktu kadaluarsa;
- f. Dan informasi lainnya.

B. *Price* (Harga)

Harga merupakan sejumlah nilai (dalam mata uang) yang harus dibayar konsumen untuk membeli atau menikmati barang atau jasa yang ditawarkan. Penentuan harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk dan jasa yang ditawarkan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk tersebut di pasar. Penentuan harga yang ditetapkan harus disesuaikan dengan tujuan perusahaan. Adapun tujuan penentuan harga oleh suatu perusahaan secara umum adalah sebagai berikut.

a. Untuk bertahan hidup

Jika tujuan perusahaan dalam menentukan harga adalah untuk bertahan hidup, penentuan harga ini dilakukan semurah mungkin. Tujuannya adalah agar produk atau jasa yang ditawarkan laku di pasaran dengan harga murah, tetapi masih dalam kondisi yang menguntungkan.

b. Untuk memaksimalkan laba

Penentuan harga bertujuan agar penjualan meningkat, sehingga laba menjadi maksimal. Penentuan harga biasanya dapat dilakukan dengan harga murah atau tinggi.

c. Untuk memperbesar *market share*

Untuk memperbesar *market share* maksudnya adalah untuk memperluas atau memperbesar jumlah pelanggan. Penentuan harga yang murah diharapkan dapat meningkatkan jumlah pelanggan dan pelanggan pesaing beralih ke produk yang ditawarkan.

d. Mutu produk

Tujuan penentuan harga dengan pertimbangan mutu produk adalah untuk memberikan kesan bahwa produk atau jasa yang ditawarkan memiliki kualitas yang tinggi atau lebih tinggi dari kualitas pesaing.

e. Karena pesaing

Penentuan harga dengan melihat harga pesaing bertujuan agar harga yang ditawarkan lebih kompetitif dibandingkan harga yang ditawarkan pesaing. Artinya dapat melebihi harga pesaing untuk produk tertentu atau sebaliknya bisa lebih rendah.

C. *Place* (Tempat)

Distribusi adalah cara perusahaan menyalurkan barangnya mulai dari perusahaan sampai ke tangan konsumen akhir. Distribusi dapat pula diartikan sebagai cara menentukan metode dan jalur yang dipakai dalam menyalurkan produk ke pasar. Pendek atau panjangnya jalur yang digunakan perlu dipertimbangkan secara matang. Perlu diketahui bahwa saluran distribusi memiliki fungsi tertentu. Adapun fungsi saluran distribusi adalah sebagai berikut.

1. Fungsi transaksi

Fungsi transaksi adalah fungsi yang meliputi bagaimana perusahaan menghubungi dan mengomunikasikan produknya dengan calon pelanggan. Fungsi ini membuat mereka sadar terhadap produk yang telah ada dan menjelaskan kelebihan serta manfaat produk tersebut.

2. Fungsi logistik

Fungsi logistik merupakan fungsi yang meliputi pengangkutan dan penyortiran barang, termasuk sebagai tempat penyimpanan memelihara dan melindungi barang. Fungsi ini penting agar barang yang diangkut tiba tepat waktu dan tidak cepat rusak atau cepat busuk.

3. Fungsi fasilitas

Fungsi fasilitas meliputi penelitian dan pembiayaan. Penelitian yakni mengumpulkan informasi tentang jumlah anggota saluran dan pelanggan lainnya. Pembiayaan adalah memastikan bahwa anggota saluran tersebut mempunyai uang yang cukup guna memudahkan aliran barang melalui saluran distribusi sampai ke konsumen akhir.

Dalam strategi saluran distribusi yang dijalankan tersebut dapat memberikan banyak manfaat dalam berbagai hal seperti:

1. Melayani konsumen secara cepat;
2. Menjaga mutu produk agar tetap stabil;
3. Menghemat biaya;
4. Menghindari pesaing.

Berikut ini faktor-faktor yang memengaruhi berhasil tidaknya strategi distribusi tersebut.

a. Pertimbangan pembeli atau faktor pasar

Perusahaan harus mempertimbangkan jumlah dan frekuensi pembelian; sasaran pelanggan apakah sasarannya pasar konsumen atau pasar industri; serta lokasi geografis dan ukuran pasar.

b. Karakteristik produk

Produk yang kompleks, dibuat khusus dan mahal cenderung menggunakan saluran distribusi yang pendek dan langsung. Daur hidup produk juga menentukan pilihan saluran distribusi. Pada tahap awal pembuatan produk dijual secara langsung tetapi dalam perkembangannya dapat digunakan jasa perantara. Kepekaan produk produk yang tidak tahan lama memerlukan saluran distribusi yang pendek.

c. Faktor produsen atau pertimbangan pengawasan dan keuangan

Produsen yang memiliki sumber daya keuangan, manajerial, dan pemasaran yang besar lebih baik menggunakan jasa perantara.

Dasar penentuan saluran distribusi untuk produk konsumen dan industri adalah sebagai berikut.

1. Dasar pemilihan dan penentuan saluran distribusi untuk produk konsumen terdiri dari:

- a) Produsen—konsumen
- b) Produsen—pengecer—konsumen
- c) Produsen—Agen tunggal—Pengecer—Konsumen
- d) Produsen—Agen—Subagen—Pengecer—Konsumen
- e) Produsen—Agen—Subagen—grosir—Pengecer—Konsumen

2. Dasar pemilihan dan penentuan saluran distribusi untuk produk industri terdiri dari:

- a) Produsen—Pemakai barang industry.
- b) Produsen—Dealer—Pemakai barang industry.
- c) Produsen—Agen—Dealer—Pemakai barang industry.

D. *Promotion* (Promosi)

Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan konsumennya. Salah satu tujuan promosi perusahaan adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon konsumen yang baru. Empat macam sarana promosi yang dapat digunakan adalah

1. Periklanan (*advertising*);
2. Promosi penjualan (*sales promotion*);
3. Publisitas (*publicity*);
4. Penjualan pribadi (*personal selling*).

Penggunaan promosi dengan iklan dapat dilakukan dengan berbagai media, seperti:

- a. Pemasangan billboard di jalan, tempat atau lokasi yang strategis;
- b. Pencetakan brosur untuk ditempel atau disebar di setiap cabang, pusat perbelanjaan, atau diberbagai tempat yang dianggap strategis;
- c. Pemasangan spanduk atau umbul-umbul di jalan tempat atau lokasi yang strategis;
- d. Pemasangan iklan melalui media cetak seperti koran, majalah, tabloid, buku, atau lainnya;
- e. Pemasangan iklan melalui media elektronik, seperti televisi radio internet, film atau lainnya.

Penggunaan dan pemilihan media iklan tergantung dari tujuan perusahaan. Masing-masing media memiliki tujuan dan segmentasi pasar sendiri. Paling tidak ada empat macam tujuan penggunaan iklan sebagai media promosi, yaitu:

1. Untuk pemberitahuan tentang segala saeuatu yang berkaitan dengan produk yang dimiliki oleh suatu perusahaan, seperti peluncuran produk baru, keuntungan dan kelebihan seutu produk, atau informasi lainnya;
2. Untuk mengingatkan kembali kepada pelanggan tentang keberadaan atau keunggulan produk yang ditawarkan;

3. Untuk perhatian dan minat para pelanggan baru dengan harapan akan memperoleh daya tarik dari para calon pelanggan;
4. Memengaruhi pelanggan saingan agar berpindah ke produk dari perusahaan yang mengiklankan.

Pertimbangan penggunaan media yang akan dipakai untuk pemasangan iklan disuatu media antara lain:

- a. Jangkauan media yang akan digunakan;
- b. Sasaran atau konsumen yang akan dituju;
- c. Besarnya biaya yang akan dikeluarkan.

Promosi lainnya dapat dilakukan melalui promosi penjualan atau sales promotion. Tujuan dari promosi penjualan adalah untuk meningkatkan penjualan atau meningkatkan penjualan atau meningkatkan jumlah pelanggan. Promosi dilakukan untuk menarik pelanggan agar segera membeli setiap produk atau jasa yang ditawarkan. Agar pelanggan tertarik untuk membeli, promosi penjualan harus dibuat semenarik mungkin. Adapun jenis promosi penjualan yang dapat dilakukan adalah:

1. Pemberian harga khusus (*special price*) atau potongan harga (*discount*) untuk produk tertentu;
2. Pemberian undian kepada setiap pelanggan yang membeli dalam jumlah tertentu;
3. Pemberian cinderamata serta kenang-kenangan lainnya kepada konsumen yang loyal; dan
4. Promosi penjualan lainnya.

Promosi yang ketiga adalah publisitas. Publisitas merupakan kegiatan promosi untuk memancing pelanggan melalui kegiatan seperti pameran bakti sosial, serta kegiatan lainnya. Kegiatan publisitas dapat meningkatkan pamor perusahaan di mata para konsumennya. Oleh karena itu, promosi melalui publisitas perlu diperbanyak. Kegiatan promosi yang keempat adalah penjualan pribadi atau *personal selling*. Dalam dunia bisnis penjualan pribadi secara umum dilakukan oleh *salesman* dan *salesgirl* dengan cara *door to door*.

BAB 3. METODE KEGIATAN

3.1 Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Kegiatan tugas akhir “Analisis Usaha Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa di Desa Tegalgede Kabupaten Jember” ini dilaksanakan selama empat bulan di mulai dari 13 Oktober 2022 hingga 2 Februari 2023 dan bertempat di Desa Tegalgede, Kecamatan Sumpalsari, Kabupaten Jember.

3.2 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam pelaksanaan tugas akhir yang berjudul “Analisis Usaha Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa di Desa Tegalgede, Kabupaten Jember” ini dilakukan melalui dua tahapan yaitu sebagai berikut:

1. Pengumpulan Data Langsung (Primer)

Metode pengumpulan data langsung antara lain:

a. Pencatatan secara langsung selama proses produksi dan penjualan

Pencatatan pada proses produksi dilakukan untuk mengetahui besarnya biaya yang dibutuhkan, antara lain meliputi biaya alat dan bahan, biaya bahan penunjang, biaya pengemasan, biaya pelabelan, dan total produksi. Selain itu juga terdapat pencatatan penjualan yang meliputi produk yang terjual, keuntungan, tempat serta waktu pengemasan.

b. Pengamatan

Kegiatan ini dilakukan untuk mengetahui harga jual produk pesaing yang memiliki karakter produk hampir sama dengan produk yang di jual (bolu kerang kering isi selai asam jawa). Dengan adanya pengamatan ini dapat menjadikan suatu bahan analisis dalam penentuan harga produk yang akan dijual. Pengamatan dilakukan untuk menunjang aktivitas produksi dalam mencari berbagai macam informasi dalam menghadapi pesaing.

c. Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan untuk mengumpulkan data proses produksi penjualan dalam bentuk foto dan video. Tujuan dokumentasi tersebut digunakan

sebagai barang bukti bahwa telah melakukan kegiatan proses produksi dan proses pengenalan untuk produk baru kepada konsumen.

2. Pengumpulan Data Tidak Langsung (Sekunder)

Pengumpulan data tidak langsung ini diperoleh dari berbagai literatur atau sumber-sumber yang dapat dipertanggungjawabkan seperti buku, *e-book*, jurnal, laporan instansi, dan internet yang berkaitan dengan tugas akhir ini. Tujuan pengumpulan data sekunder ini guna mencari informasi dengan cara membaca dan memahami data-data yang dibutuhkan mengenai produk sehingga informasi yang diambil mengenai produk mempunyai data yang akurat dan dapat dipercaya.

3.3 Alat dan Bahan

Alat dan bahan yang digunakan dalam pelaksanaan tugas akhir pembuatan “Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa” ini di sajikan pada Tabel 3.1, 3.2, 3.3, 3.4 berikut ini:

Tabel 3.1 Alat yang digunakan untuk memproduksi “Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa”

| No | Alat | Spesifikasi | Fungsi | Jumlah |
|----|---------------------|---|--|----------|
| 1 | Panci | Terbuat dari <i>stainless steel</i> dengan pegangan dari plastik dengan diameter 16 cm | Untuk membuat selai | 1 buah |
| 2 | Baskom plastik | Berbentuk setengah bola, berdiameter 24 cm dengan tinggi 8,5 cm | Menampung kue bolu kerang yang sudah di isi selai | 2 buah |
| 3 | Pisau dapur | Terbuat dari <i>stainless steel</i> dengan pegangan dari plastik | Untuk memotong bahan | 1 buah |
| 4 | Gelas ukur plastik | Berbentuk silinder dengan kapasitas 600 ml dengan diameter 10,5 cm | Untuk menakar air | 1 buah |
| 5 | Sendok sayur | Sendok plastik dengan panjang 17 cm. | Untuk mengambil selai yang sudah dingin ke plastik segitiga. | 1 buah |
| 6 | Kompore gas | Berbahan <i>stainless steel</i> dengan dua tungku | Tempat perapian untuk memasak | 1 buah |
| 7 | Sumpit | Terbuat dari <i>stainless steel</i> dengan panjang 22 cm | Untuk melubangi bagian belakang bolu kerang kering yang akan di masuki selai asam jawa | 1 buah |
| 8 | Smartphone | Redmi 6A, Gold. | Media promosi produk | 1 buah |
| 9 | Timbangan digital | Timbangan digital <i>cookmaster</i> dengan kapasitas 5 kg, tingkat ketelitian 1 gram, dengan ukuran 23 x 18 x 5 cm. | Untuk menimbang netto dan juga bahan-bahan | 1 buah |
| 10 | Sendok makan | Alat makan berbahan <i>stainless steel</i> | Membantu memasukkan bahan selai ke panci susu | 2 buah |
| 11 | Spatula | Berbahan <i>stainless steel</i> dengan pegangan kayu | Pengaduk selai | 1 buah |
| 12 | Telenan | Terbuat dari kayu | Untuk memotong bahan-bahan | 1 buah |
| 13 | Saringan | Terbuat dari plastik dengan diameter 8 cm | Untuk menyaring asam jawa dari panci | 1 buah |
| 14 | Tabung gas lpg 3 kg | Tabung isi 3 kg, berwarna hijau.berisi gas. | Untuk memasak | 1 buah |
| 15 | Galon air | Galon Aqua, isi 19 liter | Untuk persediaan air prouksi selai | 1 tabung |

Sumber: Data Primer (2022)

Tabel 3.2 Bahan yang digunakan untuk memproduksi “Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa”

| No | Bahan | Spesifikasi | Jumlah |
|----|------------------------|--|-----------------------|
| 1 | Kue bolu kerang kering | Berbentuk bolu kerang kering tanpa isian | 720 gram |
| 2 | Asem | Asam jawa yang sudah di pisah dari bijinya. | 60 gram |
| 3 | Gula merah | Padat, berwarna coklat | 200 gram |
| 4 | Gula pasir | Berbentuk pasir dengan rasa manis | 100 gram |
| 5 | Bubuk kayu manis | Halus/ berbentuk tepung | 0,5 gram (secukupnya) |
| 6 | Garam dapur | Halus, berwarna putih dengan rasa asin. | 5 gram |
| 7 | Air | Bening, tak berasa tak berbau. | 400 ml |
| 8 | Tepung tapioka | Halus/ berbentuk tepung | 10 gram |
| 9 | Gas LPG | Berwujud gas, bahan bakar kompor | 0,25 kg |
| 10 | Coklat putih | Berbentuk batangan, berwarna putih | 60 gram |
| 11 | Tepung terigu | Halus/ berbentuk tepung | 5 gram |
| 12 | Sarung tangan plastic | Terbuat dari plastik, merek Spirit | 2 pasang |
| 13 | Plasik segitiga | Pasik yang berbentuk segitiga untuk krim kue | 2 buah |

Sumber: Data Primer (2022)

Tabel 3.3 Bahan Penunjang yang digunakan untuk memproduksi “Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa”

| No | Alat penunjang | Spesifikasi | Fungsi | Jumlah |
|----|-----------------------|---|-------------------------|---------|
| 1 | Label | Stiker berbentuk persegi panjang ukuran 10 x 6,5 cm | Bahan pelengkap kemasan | 10 biji |
| 2 | <i>Standing Pouch</i> | Transparan, dengan ukuran 12 x 20 cm | Kemasan produk | 10 biji |

Sumber: Data Primer (2022)

Tabel 3.4 Bahan lain-lain dalam proses produksi ‘Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa’

| No | Bahan lain-lain | Spesifikasi | Fungsi | Jumlah |
|----|-----------------|---|--|----------|
| 1 | Bensin | Pertalite | Bahan bakar transportasi saat COD | 1 liter |
| 2 | Kuota internet | Menggunakan kartu indosat: 6Gb/ 30 hari | Memaksimalkan kegiatan promosi | 2,867 Gb |
| 3 | Tenaga kerja | 1 orang, bekerja selama 5 jam dalam satu hari per 2 minggu sekali | Memproses bahan mentah menjadi produk jadi | 1 orang |

Sumber: Data Primer (2022)

3.4 Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan untuk mengetahui tentang kelayakan usaha kue bolu kerangkering isi selai asam jawa ini apakah menguntungkan atau tidak maka dapat dilakukan analisis sebagai berikut:

3.4.1 Analisis *Break Event Point* (BEP)

Break Event Point (BEP) merupakan suatu nilai hasil penjualan pada suatu periode tertentu yang besarnya sama dengan biaya yang dikeluarkan. Artinya, pengusaha tidak mengalami kerugian, tetapi juga tidak mendapat keuntungan (merupakan titik impas) (Penebar Swadaya, 2008). Adapun *break event point* (BEP) dapat dirumuskan sebagai berikut:

a. *Break Event Point* (BEP) volume produksi

$$\text{BEP (produksi)} = \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Harga Penjualan}} \dots\dots\dots (3.1)$$

b. *Break Event Point* (BEP) harga

$$\text{BEP (harga)} = \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Total Produksi}} \dots\dots\dots (3.2)$$

3.4.2 Analisis *Revenue/Cost Ratio* (R/C Ratio)

Analisis R/C Rasio digunakan untuk melihat besarnya keuntungan relative dari perusahaan terhadap biaya yang dikeluarkan (Pasaribu, 2012)

$$\text{R/C Ratio} = \frac{\text{Total Pendapatan (TR)}}{\text{Total Biaya (TC)}} \dots\dots\dots (3.3)$$

Kriteria:

1. Jika nilai R/C Ratio > 1, maka usaha menguntungkan.
2. Jika nilai R/C Ratio = 1, maka usaha impas
3. Jika nilai R/C Ratio < 1, maka usaha rugi

3.4.3 Analisis *Return On Investment* (ROI)

Menurut (Kasmir, 2014) ROI merupakan rasio yang menunjukkan tingkat pengembalian (*return*) atas total aset yang digunakan oleh suatu perusahaan atau mengukur efisiensi manajemen. Artinya, rasio ini digunakan untuk mengukur efisiensi operasional perusahaan secara keseluruhan. Adapun rumus untuk mencari *Return On Investment* (ROI) adalah sebagai berikut:

$$\text{ROI} = \frac{\text{Net profit after tax}}{\text{Total Assets}} \times 100\% \dots\dots\dots (3.4)$$

3.5 Proses Produksi

Adapun proses produksi kue bolu kerang kering isi selai asam jawa dalam pelaksanaan tugas akhir yang berjudul analisis usaha kue bolu kerang kering isi selai asam awa di Desa Tegalgede, Kabupaten Jember yang akan dilakukan ini adalah sebagai berikut:

1. Persiapan alat dan bahan

- a. Alat

Kegiatan awal yang dilakukan adalah dengan mempersiapkan alat yang akan digunakan seperti: panci, pisau dapur, telenan, spatula, sendok makan, timbangan digital, gelas ukur, kompor gas, tabung gas lpg, sendok sayur, sumpit, baskom plastik, saringan, galon air dan *smartphone*.

- b. Bahan

Persiapan bahan: bolu kerang kering, asem, gula pasir, gula merah, bubuk kayu manis, tepung tapioka, tepung terigu, coklat putih, air dan sejumput garam, plastik segitiga, *standing pouch*, sarung tangan plastik, label, gas lpg, kuota internet, tenaga kerja, dan bensin.

2. Penimbangan bahan

Setelah bahan telah lengkap proses selanjutnya adalah menimbang semua bahan sesuai dengan takaran satu kali produksi.

3. Pembuatan selai

Pembuatan selai dimulai dengan memasukkan air dan asem agar dapat mengambil sarinya dengan cara merebusnya dengan api kecil. Setelah mendapatkan sarinya, langkah selanjutnya adalah memisahkan sari dengan daging buah asam menggunakan saringan. Setelah memperoleh sari asam jawa langkah berikutnya adalah memasukkan gula pasir, gula merah, garam, dan bubuk kayu manis kedalam sari asam jawa kemudian mengaduknya hingga larut dan mendidih. Ketika larutan asam jawa tersebut sudah mendidih langkah selanjutnya adalah memasukkan larutan tepung terigu dan tepung tapioka ke dalam larutan asam jawa hingga campuran larutan tersebut agak mengental. Setelah selai agak mengental, kegiatan berikutnya ialah mematikan kompor kemudian mencampurkan coklat putih ke dalam selai. Setelah coklat putih sudah tercampur

rata pada selai asam jawa kegiatan berikutnya adalah membiarkan selai sampai agak dingin. Ketika selai sudah agak dingin, langkah berikutnya adalah memasukkan selai dalam plastik segitiga.

4. Pengisian kue bolu kerang kering dengan selai

Setelah selai sudah jadi proses berikutnya adalah mengisi kue bolu yang sudah dilubangi dengan selai yang telah jadi lalu meletakkannya pada baskom plastik besar

5. Pelabelan

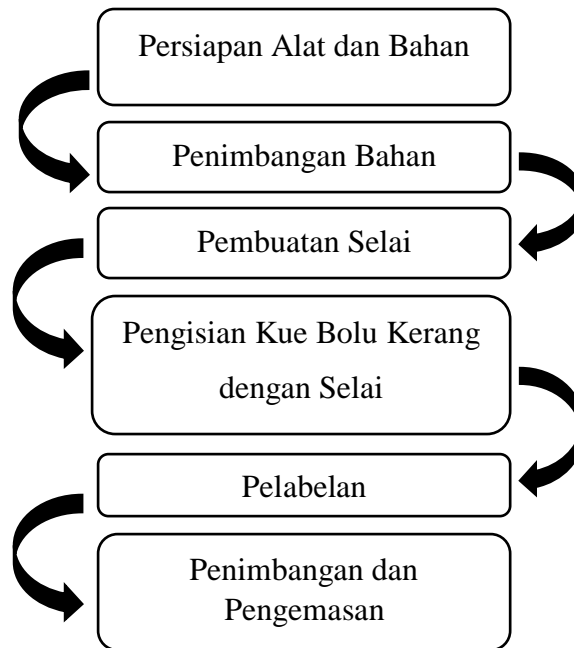
Pemberian label pada kemasan *standing pouch* ini dilakukan dengan cara merekatkan stiker label pada salah satu sisi bagian tengah kemasan

6. Penimbangan bolu dan pengemasan

Proses selanjutnya adalah proses penimbangan dan pengemasan produk. Langkah terakhir dari proses produksi kue bolu kerang kering isi selai asam jawa ini adalah menimbang kue bolu yang sudah terisi selai dengan menggunakan timbangan digital untuk memperoleh berat bersih 100 gram pada setiap kemasannya. Rata-rata setiap kemasan memiliki 8-9 buah kue bolu di setiap kemasannya.

3.6 Alur Proses Produksi

Adapun bagan alur proses produksi kue bolu kerang kering isi selai asam jawa mulai dari pemilihan bahan baku, persiapan alat dan bahan, serta pengolahan bahan produksi hingga pengemasan disajikan pada Gambar 3.1



Gambar 3.1 Alur Proses Produksi Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa

Sumber: Data Primer (2022)

3.7 Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Pemasaran pada produk “Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa” ini dilakukan dengan menggunakan bauran pemasaran sebagai berikut:

a. *Product* (Produk)

Kue bolu kerang kering isi selai asam jawa merupakan produk baru yang menginovasikan asam jawa sebagai isian kue bolu kerang kering. Produk ini memiliki kesamaan bahan dengan kue bolu kerang kering lainnya namun produk ini menjadikan asam jawa sebagai pilihan rasanya.

b. *Price* (Harga)

Harga jual kue bolu kerang kering isi selai asam jawa akan ditentukan dengan menambahkan keuntungan yang diharapkan dengan biaya pokok produk perkemasan. Harga ditetapkan agar konsumen mampu membelinya, sehingga konsumen dapat membeli produk tersebut.

c. *Place* (Tempat dan distribusi)

Distribusi yang digunakan yaitu dengan cara menjual barang langsung kepada konsumen dengan target pemasaran produk kalangan remaja hingga orang dewasa. Adapun saluran distribusi pemasaran disajikan dalam gambar 3.2 berikut:



Gambar 3.2 Saluran Distribusi Produk Kue Bolu Kerang Kering Isi Asam Jawa

Sumber: Data Primer (2022)

d. *Promotion* (Promosi)

Promosi yang akan dilakukan adalah *personal selling* yaitu menawarkan produk secara langsung kepada konsumen. Hal ini dimaksudkan agar produsen dapat mengenal reaksi pelanggan, karena produk yang ditawarkan masih baru dan perlu peninjauan minat konsumen yang ada, selain itu, media elektronik seperti smartphone akan digunakan untuk promosi melalui berbagai aplikasi online

BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil

Berdasarkan hasil tugas akhir yang telah dilakukan di Desa Tegalgede Kabupaten Jember, maka analisis usaha kue bolu kerang kering isi selai asam jawa mendapatkan hasil sebagai berikut:

4.1.1 Deskripsi Produk

Produk Tugas akhir ini yang berjudul ‘Analisis Usaha Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa’ ini tidak lain adalah kue bolu kerang kering isi selai asam jawa. Kue bolu yang dimatangkan dengan cara dipanggang dengan cetakan berbentuk kerang ini akan diisi dengan isian selai asam jawa yang dibuat sendiri di dalamnya. Selai asam jawa yang menjadi isian kue bolu ini, seperti namanya terbuat dari asam jawa yang diambil sarinya kemudian ditambah dengan gula merah, gula pasir, bubuk kayu manis, tepung tapioka dan tepung terigu serta coklat putih untuk menambah cita rasa dari selai asam jawanya. Kue bolu kerang kering ini berbeda dengan kue bolu kering pada umumnya yang hanya memiliki rasa original atau hanya rasa manis saja namun kue bolu kerang kering ini diisi dengan selai asam jawa yang memiliki rasa asam manis yang enak. Gambar produk kue bolu kerang kering isi selai asam jawa dapat dilihat pada Gambar 4.1



Gambar 4.1 Gambar Produk Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa

Sumber: Data Primer (2022)

Kemasan yang digunakan adalah *standing pouch* transparan dengan ukuran 12 x 20 cm dengan isi bersih 100 gram per kemasannya. Kemasan *standing pouch* ini merupakan kemasan yang praktis dan modern, oleh karena itu kemasan ini dapat membantu meningkatkan nilai jual produk karena kualitas produk terjamin dan kemasan ini juga memperpanjang masa tahan produk dengan bantuan *zipper* yang memungkinkan konsumen untuk menutup kembali kemasan dengan rapat.

Logo yang dipakai untuk menggambarkan ciri khas produk ini adalah sebuah krim dengan buah bulat bertangkai di atasnya. Hal ini menggambarkan bahwa produk yang ditawarkan memiliki rasa yang dominan manis dengan latar belakang berwarna tosca dan merah muda. Pemilihan warna ini beralaskan pada kesan dari masing-masing warna tersebut. Warna tosca ini diharapkan memberikan kesan semangat kepada konsumen yang melihatnya dan warna merah muda yang memiliki kesan manis yang lembut. Merek yang digunakan adalah “DeiSweet” dengan arti hari manis, dengan harapan merek ini mudah diingat, dan menarik perhatian karena penamaan merek yang modern dengan menggunakan bahasa asing serta merek tersebut juga mengandung nama depan dari penulis, jadi merek tersebut tidak hanya memiliki arti namun juga memiliki kesan kepemilikan, berikut merupakan gambar dari label yang akan disajikan pada Gambar 4.2



Gambar 4.2 Label Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa

Sumber: Data Primer (2022)

Label yang digunakan berukuran 10 x 6,5 cm dan diletakkan di tengah kemasan. Label yang terlihat di atas telah mencantumkan berbagai macam informasi terkait dengan produk seperti siapa yang membuat, kapan dibuat, dimana dibuat, komposisi, logo, merek, motto, berat bersih, nama produk, dan rujukan akun produk (*Instagram*) yang dapat diakses oleh konsumen jika ingin mengetahui produk lebih lanjut.

Pemasaran produk kue bolu kerang kering isi selai asam jawa ini ditujukan langsung kepada konsumen karena produk ini merupakan salah satu produk khusus kepada para pecinta rasa asam dan harganya yang cenderung mahal sebab pemilihan dan pemakaian bahan yang premium.

4.1.2 Analisis usaha Produksi Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa

Biaya yang digunakan untuk satu kali proses produksi kue bolu kerang kering isi selai asam jawa dibagi menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang relatif tidak akan berubah walaupun terjadi perubahan volume produksi, yang berarti dari biaya tetap pada proses produksi kue bolu kerang kering isi selai asam jawa yang patut diperhitungkan adalah biaya penyusutan dalam pembelian alat yang tidak habis pakai hanya dalam satu kali proses produksi (mempunyai nilai ekonomis). Biaya variabel adalah biaya yang selalu berubah secara proporsional sejalan dengan perubahan volume produksi, yang berarti biaya yang patut diperhitungkan dalam satu kali proses produksi kue bolu kerang kering isi selai asam jawa adalah biaya bahan baku, bahan penunjang dan biaya lainnya.

a. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah walaupun volume produksi berubah. Depresiasi atau penyusutan adalah suatu akumulasi biaya yang dialokasikan untuk aset tetap selama umur ekonomisnya belum berakhir, jadi biaya depresiasi merupakan salah satu bagian daripada biaya tetap. Perhitungan biaya depresiasi per dua minggu dalam pelaksanaan tugas akhir produksi kue bolu kerang kering isi asam jawa selengkapnya disajikan dalam Lampiran 1 halaman 49. Dari perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa dalam melakukan satu kali

proses produksi kue bolu kerang kering isi selai asam jawa, membutuhkan biaya tetap sebesar Rp 12.047

b. Biaya Variable, Penunjuang, dan lain-lain

Biaya variabel yang diperlukan untuk satu kali proses produksi kue bolu kerang kering isi selai asam jawa yang dilakukan setiap dua minggu sekali disajikan dalam Tabel 4.1 sebagai berikut:

Tabel 4.1 Biaya Variabel Dalam Satu Kali Proses Produksi

| No | Keterangan (1) | Jumlah (2) | Satuan | Harga satuan (3) | Jumlah (4 = 2 x 3) | |
|------------------------------|-----------------------|------------------------|-----------|------------------|-----------------------|-------------------|
| Biaya Bahan Baku | | | | | | |
| 1 | Asem | 0,06 | Kilogram | Rp 36.000,00 | Rp | 2.160,00 |
| 2 | Gula merah | 0,2 | Kilogram | Rp 28.250,00 | Rp | 5.650,00 |
| 3 | Gula pasir | 0,1 | Kilogram | Rp 15.000,00 | Rp | 1.500,00 |
| 4 | Bubuk kayu manis | 0,0005 (Secukupnya) | Kilogram | Rp 171.420,00 | Rp | 85,71 |
| 5 | Garam | 0,005 | Kilogram | Rp 16.000,00 | Rp | 80,00 |
| 6 | Air | 0,4 | Liter | Rp 260,00 | Rp | 104,00 |
| 7 | Tepung tapioca | 0,01 | Kilogram | Rp 15.000,00 | Rp | 150,00 |
| 8 | Tepung terigu | 0,005 | Kilogram | Rp 14.000,00 | Rp | 70,00 |
| 9 | Kue bolu | 0,72 | Kilogram | Rp 76.000,00 | Rp | 54.720,00 |
| 10 | Gas LPG 3 kg | 0,25 | Kilogram | Rp 20.000,00 | Rp | 5.000,00 |
| 11 | Sarung tangan | 2 | Pasang | Rp 160,00 | Rp | 320,00 |
| 12 | Plastik segitiga | 2 | Buah | Rp 162,50 | Rp | 325,00 |
| 13 | Coklat putih | 0,06 | Kilogram | Rp 63.500,00 | Rp | 3.810,00 |
| Biaya Bahan Penunjang | | | | | | |
| 14 | <i>Standing pouch</i> | 10 | Buah | Rp 360,00 | Rp | 3.600,00 |
| 15 | Label | 10 | Buah | Rp 478,00 | Rp | 4.780,00 |
| Biaya Lain-lain | | | | | | |
| 16 | Transportasi | 1 | Liter | Rp 10.000,00 | Rp | 10.000,00 |
| 17 | Kuota Internet | 2.867 | Megabita | Rp 3,26 | Rp | 9.347,07 |
| 18 | Tenaga Kerja | 5 | Jam/orang | Rp 11.325,25 | Rp | 56.626,25 |
| Total | | | | | Rp | 158.328,03 |

Sumber: Data Primer (2022)

Dari Tabel 4.1 di atas dapat diketahui bahwa dalam satu kali proses produksi kue bolu kerang kering isi selai asam jawa membutuhkan biaya variabel sebesar Rp. 158.328,03. Perincian perhitungan biaya variabel adalah sebagai berikut:

1) Kue Bolu

Harga kue bolu kerang kering merek Elza Putra 1 bungkus = Rp 14.000, 1 bungkus isi 23 buah = 8 gram/ buah, 1 bungkus = 184 gram. 1 kemasan kue bolu kerang kering isi selai asam jawa memerlukan isi sekitar 9 buah bolu kerang kering. Sekali produksi = 10 kemasan, maka satu kali proses produksi membutuhkan 90 buah kue bolu kerang kering atau setara dengan 90 buah bolu × 8 gram = 720 gram kue bolu.

$\frac{90 \text{ buah}}{23 \text{ buah/bungkus}} = 3,9$ bungkus kue bolu kerang kering merek Elza Putra (dibulatkan menjadi 4 bungkus), jadi 1 kali produksi memerlukan 4 bungkus bolu kerang kering.

23 buah × 4 = 92 buah, sisa 2 buah

Harga pergram = $\frac{Rp 14.000}{184 \text{ gram}} = Rp 76/\text{gram}$

Harga per kg = 76 × 1000 gram = Rp 76.000

2) Gas LPG

Gas lpg 3 kg dimisalkan dapat digunakan 12 kali produksi.

Harga 1 gas LPG 3 kg = Rp 20.000

$\frac{3 \text{ kg}}{12 \text{ kali proses produksi}} = 0,25 \text{ kg}$

1 kali proses produksi $\frac{0,25 \text{ kg}}{Rp 20.000} = Rp 5.000/\text{kg}$

3) Kuota Internet

Kuota internet selama 1 bulan = 6 GB

Harga kuota 6 GB = Rp 20.000

Harga kuota/GB = $\frac{Rp 20.000}{6 \text{ GB}} = Rp 3.333/\text{GB}$

Harga kuota/MB = $\frac{Rp 20.000}{6.144} = Rp 3,255/\text{MB}$ (dibulatkan 2 angka dibelakang koma) 3,26

Kebutuhan kuota harian = $\frac{6.144 \text{ Mb}}{30 \text{ hari}} = 204,8 \text{ MB/hari}$

Kebutuhan kuota selama 1 minggu (7 hari) = 204,8 MB/hari × 7 = 1.433,6 MB

Kebutuhan kuota selama 2 minggu (14 hari) = 204,8 MB/hari × 14 = 2.867,2 MB

Biaya internet 1 kali produksi = 2.867,2 MB × Rp 3,26/MB = Rp 9.347,07

Kebutuhan kuota ini digunakan untuk mengunggah pamphlet promosi setiap harinya di *story* dan grup *WhatsApp* serta *Instagram* selama 2 minggu.

4) Tenaga Kerja

UMR Jember = Rp 2.355.662,91/ bulan dengan 26 hari kerja

$$\frac{\text{Rp } 2.355.662,91}{26 \text{ hari}} = \text{Rp } 90.602/ \text{ hari.}$$

Standart Kerja UMR Jember = 8 jam/ hari

$$\frac{\text{Rp } 90.602/\text{hari}}{8 \text{ jam/hari}} = \text{Rp } 11.325,25/ \text{ jam}$$

5) Biaya transportasi

Biaya transportasi ini dipakai tidak hanya dalam satu kali proses produksi saja namun juga dipakai untuk mengantarkan produk ke tangan konsumen dengan kurun waktu 2 minggu kegiatan promosi.

Setelah biaya tetap dan biaya variabel selanjutnya menghitung hasil usaha yang diperoleh dalam satu kali produksi disajikan dalam Tabel 4.2 sebagai berikut:

Tabel 4.2 Hasil Usaha yang Diperoleh untuk Satu Kali Proses Produksi.

| No | Keterangan | Jumlah |
|----|---|-----------------|
| 1 | Penerimaan (TR = (P x Q)) 10 kemasan x Rp 22.000 | Rp 220.000,00 |
| | Total Biaya Tetap (FC) | Rp. 12.047,00 |
| | Total Biaya Variabel (VC) | Rp. 158.328,03+ |
| 2 | Total Biaya (TC = FC + VC) | Rp 170.375,03 - |
| 3 | Laba/keuntungan (TR-TC) | Rp. 49.624,97 |

Sumber: Data Primer (2022)

Dari Tabel 4.2 di atas menjabarkan hasil usaha yang diperoleh untuk satu kali proses produksi. Laba yang diperoleh dalam satu kali proses produksi kue bolu kerang kering isi selai asam jawa yaitu sebesar Rp 49.624,97 hasil tersebut merupakan laba bersih yang diperoleh dengan penjualan sebanyak 10 kemasan.

Setelah semua komponen diketahui langkah selanjutnya untuk mengetahui kelayakan bisnis usaha kue bolu kerang kering isi selai asam jawa dengan menggunakan BEP, R/C *Ratio* dan ROI yang di sajikan sebagai berikut:

1. Perhitungan BEP (*Break Event Point*)

$$\text{a. BEP (harga)} = \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Total Produksi}}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (harga)} &= \frac{\text{Rp } 170.375,03}{10 \text{ kemasan}} \\ &= \text{Rp } 17.037,503/\text{ kemasan} \end{aligned}$$

Jadi, karena harga jual dari kue bolu kerang kering isi asam jawa ini lebih dari BEP harga yaitu Rp 22.000 maka produk tersebut memiliki keuntungan.

$$\text{b. BEP (Produksi)} = \frac{\text{Total biaya}}{\text{Harga Jual}}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Produksi)} &= \frac{\text{Rp } 170.375,03}{\text{Rp } 22,000/\text{kemasan}} \\ &= 7,74432 \text{ kemasan} \end{aligned}$$

Jadi, karena dalam satu kali produksi produk kue bolu kerang kering isi asam jawa ini lebih dari BEP produksi yaitu 10 kemasan maka usaha ini menguntungkan.

2. Perhitungan R/C Ratio (*Revenue Cost Ratio*)

$$\text{R/C Ratio} = \frac{\text{Penerimaan Kotor (hasil penjualan)}}{\text{Total Biaya}}$$

$$\begin{aligned} \text{R/C Ratio} &= \frac{\text{Rp } 220.000}{\text{Rp } 170.375,03} \\ &= 1,29 \end{aligned}$$

Nilai R/C Ratio yang diperlah sebesar 1,29 dimana jika nilai R/C Ratio > 1 maka usaha tersebut layak diusahakan.

3. Perhitungan ROI

Besar modal usaha yang diperlukan dalam proses produksi kue bolu kerang kering isi selai asam jawa disajikan dalam Tabel 4.3 berikut ini:

Tabel 4.3 Modal Usaha untuk Produksi Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa.

| No | Keterangan | Jumlah |
|----|------------------|---------------|
| 1 | Peralatan | Rp 667.333,00 |
| 2 | Total Biaya (TC) | Rp 170.375,03 |
| | Total Aset | Rp 837.708,03 |

Sumber: Data Primer (2022)

Perhitungan ROI

$$\text{ROI} = \frac{\text{Net Profit after Tax}}{\text{Total Asset}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{ROI} &= \frac{\text{Rp } 49.624,97}{\text{Rp } 837.708,03} \times 100\% \\ &= 5\% \end{aligned}$$

Nilai ROI yang diperoleh sebesar 5% dimana ROI merupakan tingkat perputaran modal dan keuntungan bersih yang dicapai atas modal yang dikeluarkan. Dari perhitungan analisis usaha di atas dapat diringkas pada tabel di bawah ini.

Tabel 4.4 Hasil Perhitungan Analisis Usaha

| No | Hasil Analisis Usaha | Hasil Perhitungan |
|----|----------------------|-----------------------|
| 1 | BEP Produksi | 7,74432 kemasan |
| 2 | BEP Harga | Rp 17.037,503/kemasan |
| 3 | R/C Ratio | 1,29 |
| 4 | ROI | 5% |

Sumber: Data Primer (2022)

4.2 Pembahasan

4.2.1 Proses Produksi Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa

Produk kue bolu kerang kering isi selai asam jawa ini merupakan kue bolu yang dimatangkan dengan cara dipanggang berbentuk seperti kerang dengan rongga buatan berisi selai asam jawa yang dibuat sendiri di dalamnya. Selai asam jawa ini terbuat dari proses karamelisasi dua macam gula yaitu gula pasir dan gula merah dengan sari asam jawa. Kue bolu kerang kering ini berbeda dengan kue bolu kering pada umumnya yang hanya memiliki rasa original manis namun kue bolu kerang kering ini diisi dengan selai asam jawa.

Dalam satu kali produksi dapat menghasilkan 10 kemasan. Hasil 10 kemasan tersebut merupakan campuran dari bahan baku yang digunakan dalam proses produksi. Kue bolu kerang kering isi selai asam jawa ini dikemas dalam *standing pouch* dengan berat bersih 100 gram tiap kemasan dan dijual dengan harga Rp 22.000/ kemasan. Proses produksi kue bolu kerang kering isi asam jawa ini dilakukan satu kali dalam dua minggu, hal ini dilakukan sebab produk kue

bolu kerang kering isi asam jawa ini memiliki masa *expired* cukup lama yaitu satu bulan sehingga jika produk masih ada tidak masalah untuk pemasarannya.

Proses produksi kue bolu kerang kering isi selai asam jawa dalam pelaksanaan tugas akhir ini harus dilakukan secara runtut sebagai mana adanya agar dapat tercipta produk yang sama dan serupa, berikut merupakan uraian dari tahapan-tahapan proses produksi dalam proses produksi bolu kerang kering isi selai asam jawa. Uraian tahapan proses produksi kue bolu kerang kering isi selai asam jawa dengan gambar dapat dilihat pada Lampiran 2 halaman 50

a) Persiapan alat dan bahan

Alat yang digunakan selama proses produksi harus dalam keadaan bersih. Alat yang digunakan dalam proses produksi antara lain: panci, spatula, pisau, telenan, baskom plastik, kompor gas 2 tungku, tabung gas lpg 3 kg, sendok makan, sendok sayur, timbangan digital, gelas ukur, sumpit, plastik segitiga, saringan, dan *standing pouch*. Bahan yang digunakan dalam proses produksi kue bolu kerang kering isi selai asam jawa adalah bolu kerang kering yang sudah dilubangi bagian dalamnya dengan sumpit, asem-asem tanpa biji, gula pasir, gula merah, bubuk kayu manis, tepung tapioka, tepung terigu, coklat putih, air dan garam. Kue bolu kerang kering yang digunakan dalam proses produksi ini dibeli di toko kue kiloan terdekat dengan merek Elza Putra yang berisi 23 buah bolu kering per bungkusnya dan memiliki berat per buahnya 8 gram sehingga memiliki berat bersih 184 gram.

b) Penimbangan bahan

Setelah bahan telah lengkap proses selanjutnya adalah menimbang semua bahan sesuai dengan takaran satu kali produksi.

c) Pembuatan selai

Pembuatan selai dimulai dengan memasukkan air dan asem agar dapat mengambil sarinya dengan cara merebusnya dengan api kecil. Setelah mendapatkan sarinya, langkah selanjutnya adalah memisahkan sari dengan daging buah asam menggunakan saringan. Setelah memperoleh sari asam jawa langkah berikutnya adalah memasukkan gula pasir, gula merah, garam, dan bubuk kayu manis kedalam sari asam jawa kemudian mengaduknya hingga larut dan mendidih.

Ketika larutan asam jawa tersebut sudah mendidih langkah selanjutnya adalah memasukkan larutan tepung terigu dan tepung tapioka ke dalam larutan asam jawa hingga campuran larutan tersebut agak mengental. Setelah selai agak mengental, kegiatan berikutnya ialah mematikan kompor kemudian mencampurkan coklat putih ke dalam selai. Setelah coklat putih sudah tercampur rata pada selai asam jawa kegiatan berikutnya adalah membiarkan selai sampai agak dingin. Ketika selai sudah agak dingin, langkah berikutnya adalah memasukkan selai dalam plastik segitiga.

d) Pengisian kue bolu

Setelah selai sudah jadi proses berikutnya adalah mengisi kue bolu yang sudah dilubangi dengan selai yang telah jadi lalu meletakkannya pada baskom plastik besar.

e) Pelabelan

Peroses selanjutnya adalah pelabelan pada kemasan. Label kemasan terbuat dari kertas *vinyl* stiker yang permukannya halus dan mengkilap, bahan ini tahan air dan memiliki tekstur menyerupai plastik. Label kemasan ini berbentuk persegi panjang dengan lebar 10 x 6,5 cm yang sudah dipotong-potong agar lebih mudah pengaplikasian pada kemasan. Pemilihan bahan stiker ini berujuan agar label tidak mudah rusak.

f) Penimbangan dan pengemasan

Proses selanjutnya adalah proses penimbangan dan pengemasan produk. Langkah terakhir dari proses produksi kue bolu kerang kering isi selai asam jawa ini adalah menimbang kue bolu yang sudah terisi selai dengan menggunakan timbangan digital untuk memperoleh berat bersih 100 gram pada setiap kemasannya. Rata-rata setiap kemasan memiliki 8-9 buah kue bolu di setiap kemasannya.

Adapun beberapa kendala yang dialami ketika melaksanakan proses produksi kue bolu kerang kering isi selai asam jawa yaitu:

- 1) Kue bolu kerang kering agak susah dicari dan memiliki harga yang relatif mahal.

- 2) Pelubangan kue bolu harus dilakukan dengan hati-hati agar tidak ada bolu yang rusak, kerusakan paling sering adalah karena memakai terlalu banyak tenaga sehingga lubang pada bolu tembus sampai belakang, sedangkan pelubangan menurut standart adalah tidak sampai tembus namun dalam.
- 3) Penentuan tingkat kekentalan selai juga menjadi faktor paling penentu dari produk karena jika selai terlalu cair atau encer maka selai akan tumpah dari bolu dan akan mengotori kemasan sehingga membuat produk tidak tahan lama, sebaliknya jika selai terlalu kental maka akan sangat sulit untuk memasukkan selai pada bolu, karena selai yang terlalu kental memiliki tekstur yang mudah mengeras ketika dingin.

Solusi dari kendala-kendala tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Penanganan kue bolu yang susah dicari dan memiliki harga yang relatif mahal adalah dengan cara pemesanan pada toko dan pembelian dengan jumlah besar.
- 2) Penanganan pada proses pelubangan bolu dapat ditangani dengan adanya tanda pada sumpit agar pelubangan tidak tembus pada bolu.
- 3) Penangan pada tingkat kekentalan adalah dengan memasak selai selama rentang waktu 20-22 menit dan terus diaduk sampai tekstur pada selai sudah cukup kental.

4.2.2 Analisis usaha Produksi Kue Sus Kering Isi Selai Asam Jawa

Berdasarkan hasil analisis usaha BEP (harga), diperoleh nilai BEP (harga) Rp 17.037,503/ kemasankedangkan harga dari penjualan sebenarnya adalah Rp 22.000, hal ini menunjukkan bahwa harga jual lebih besar dibandingkan dengan hasil analisis yang berarti bahwa produk kue bolu kerang kering isi selai asam jawa tidak mengalami kerugian namun justru menguntungkan. Kemudian hasil yang diperoleh dari BEP (produksi) adalah supaya memproduksi sebanyak 7,74432 kemasan agar tidak mengalami untung maupun rugi, akan tetapi dalam satu kali produksi telah terproduksi sebanyak 10 kemasan. Hal ini menunjukkan bahwa hasil produksi kue bolu kerang kering isi selai asam jawa lebih besar dibandingkan dengan hasil analisis. Hasil analisis BEP (harga) dan BEP (produksi) menunjukkan bahwa usaha kue bolu kerang kering isi selai asam jawa layak untuk diusahakan.

Penjualan kue bolu kerang kering isi selai asam jawa menghasilkan 10 kemasan dalam satu kali produksi dengan harga jual sebesar Rp 22.000. Hasil *R/C Ratio* yang di peroleh sebesar 1,29. Dalam hal ini artinya adalah setiap 100.000 biaya total yang dikeluarkan akan mendapatkan penerimaan sebesar Rp 129.000 dan mendapat laba sebesar Rp 29.000. Berdasarkan kriteria *R/C Ratio* apabila hasil > 1 maka usaha tersebut layak untuk diusahakan.

Berdasarkan perhitungan ROI diperoleh nilai sebesar 5% dalam satu kali produksi. Hal ini menunjukkan bahwa usaha kue bolu kerang kering isi selai asam jawa dapat mengembalikan modal sebesar 5% dalam satu kali produksi, artinya bahwa pada setiap modal yang dikeluarkan dapat memberikan keuntungan sebesar 5% dalam satu kali proses produksi. Modal yang digunakan untuk proses produksi akan kembali, jika melakukan produksi kue bolu kerang kering isi selai asam jawa sebanyak 20 kali. Berdasarkan analisis ROI usaha kue bolu kerang kering isi selai asam jawa ini layak untuk diusahakan.

4.2.3 Penerapan Bauran Pemasaran Produk Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa

Bauran pemasaran 4P (*Product, Price, Place, Promotion*) yang digunakan pada pemasaran produk Kue bolu kerang kering isi selai asam jawa adalah sebagai berikut:

a. *Product* (produk)

Kue bolu kerang kering isi selai asam jawa ini memiliki banyak keunikan sebagai produk baru yang mampu menarik minat para pembeli. Produk ini merupakan kue terdisional yang diinovasi dengan penambahan selai asam jawa sebagai isiannya. Tujuan dari penambahan selai asam jawa tersebut untuk menambah variasi agar konsumen tidak bosan dengan rasa original daripada produk kue bolu kerang kering itu sendiri. Kue bolu kerang kering isi selai asam jawa ini sendiri juga dikemas dengan kemasan yang lebih modern yaitu *standing pouch*. Pengemasan dengan menggunakan *standing pouch* ini bertujuan untuk menjaga kualitas kue bolu kerang kering isi selai sam jawa, meningkatkan nilai jual produk karena kualitas produk terjamin dan kemasan ini juga memperpanjang

masa tahan produk dengan bantuan *zipper* yang memungkinkan konsumen untuk menutup kembali kemasan dengan rapat.

b. *Price* (harga)

Penetapan harga sangat penting bagi suatu bisnis sebab harga menjadi tonggak utama wirausahawan agar memperoleh laba dari produk yang dijual dan bisnisnya dapat terus berjalan serta sesuai dengan target. Ada banyak hal yang perlu dipertimbangkan dalam penentuan harga, salah satunya adalah dari perhitungan analisis BEP dan juga perbandingan harga produk pesaing yang sejenis. Berikut merupakan perbandingan harga produk dapat dilihat pada tabel 4.5

Tabel 4.5 Perbandingan harga produk sejenis

| No | Merek | Gambar | Berat | Harga | Harga jual/ 100 gram |
|----|------------------------------|--|--------|-----------|----------------------|
| 1 | Toko bemo bolu kering jadul |  <p>Rp22.000 Bolu Kering jadul 250 gram Terjual 1174 4.9 (460) Foto Pembeli (25) Diskusi</p> | 250 gr | Rp 22.000 | Rp 8.800 |
| 2 | Aneka kue bolu kering kijang |  <p>PxLxT 11,5cm x 8,5cm x 15,5cm Rp16.000 Bolu Kering Kijang / Bolu Kering jadul Terjual 63 4.8 (20)</p> | 250 gr | Rp 16.000 | Rp 6.400 |
| 3 | Bolu munyes ASPPOBA |  <p>15.200</p> | 180 gr | Rp 15.200 | Rp 8.444,4 |
| 4 | Gading Kuning |  <p>Bolu kering Rp 15.000</p> | 200 gr | Rp 15.000 | Rp 7.500 |

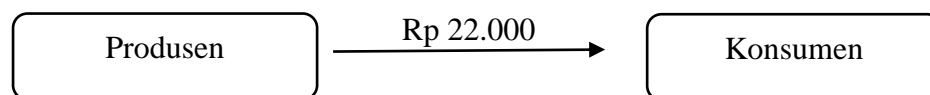
Sumber: Data Primer (2022)

Produk-produk diatas merupakan produk-produk sejenis yang dapat menjadi produk pesaing bagi produk kue bolu kerang kering isi selai asam jawa, meskipun harga per 100 gram produk-produk pesaing diatas ditawarkan dengan harga di bawah produk kue bolu kerang kering isi selai asam jawa ini namun seperti namanya bolu jadul “DeiSweet” ini memiliki keunggulan yaitu inovasi selai asam jawa sebagai isiannya dibandingkan dengan produk-produk original dipasaran,

selain itu produk kue bolu kerang kering isi selai asam jawa ini juga diproses secara higienis dan juga menggunakan bahan-bahan pilihan.

c. *Place* (tempat pemasaran)

Pemasaran kue bolu kerang kering isi selai asam jawa dilakukan secara langsung ke konsumen (*sales promotion*) sehari setelah produksi. Pemasaran kue bolu kerang kering isi selai asam jawa dilakukan di sekitar Desa Tegalgede, Kecamatan Summersari. Berikut merupakan bagan saluran distribusi produk kue bolu kerang kering isi selai asam jawa dapat dilihat pada gambar 4.3



4.3 Bagan Saluran Distribusi Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa

Sumber: Data Primer (2022)

Penggunaan satu saluran pemasaran ini lebih mudah dilakukan karena produk kue bolu kerang kering isi selai asam jawa masih tergolong usaha kecil dan produk kue bolu kerang kering isi selai asam jawa sendiri merupakan produk yang baru, maka dari itu perlunya pengenalan pada konsumen, agar produsen dapat mengetahui kekurangan dan kelebihan dari produk tersebut dari konsumen langsung. Pemasaran kue bolu kerang kering isi selai asam jawa ini juga dilakukan setiap hari jumat atau kamis pada saat ada pertemuan komunitas Kristen dengan menggunakan pemasaran secara langsung pada konsumen yang mengikuti kegiatan komunitas tersebut. Selain itu pemasaran juga dilakukan pada saat menyambut hari raya Natal dan Tahun baru setelah produksi yang terakhir.

d. *Promotion* (promosi)

Pemasaran produk kue bolu kerang kering isi selai asam jawa ini juga dilakukan melalui promosi penjualan dengan menggunakan media elektronik yang didalamnya terdapat aplikasi online seperti *WhatsApp* dan *Instagram* yang menggunakan metode pembayaran tunai. Dokumentasi promosi secara online dapat dilihat selengkapnya pada Lampiran 3 halaman 53.

Pembelian melalui *WhatsApp* dan *Instagram* dilakukan dengan menggunakan metode COD (*Cash On Delivery*) atau metode pembelian yang dilakukan secara langsung di tempat setelah pesanan diterima oleh pembeli. Metode ini digunakan bagi pembeli yang berada di luar daerah kampus, sedangkan bagi pembeli yang berada di dalam kampus dapat langsung membeli secara langsung sebab proses pemasaran dilakukan di dalam area kampus. Promosi secara online ini dibantu dengan media pamflet sebagai media informasi dan promosi kepada konsumen yang di buat semenarik mungkin untuk menarik konsumen.

Dalam pelaksanaannya pemasaran kue bolu kerang kering isi selai asam jawa ini banyak menggunakan metode COD karena sebagian besar konsumen ada di luar daerah kampus. Dalam produksi yang pertama, pemasaran dilakukan di daerah kampus dan daerah di sekitar kost dengan menawarkan produk tersebut pada teman-teman kost dan teman-teman kampus. 10 bungkus kemasan kue bolu kerang kering isi selai asam jawa terjual habis dalam kurun waktu 14 hari.

Pemasaran yang kedua dilakukan pemasaran dengan menyebar pamflet pada status *WhatsApp* dan *Instagram* dengan sistem COD. Promosi yang ketiga dilakukan secara langsung pada teman-teman gereja. Promosi yang ke empat karena sudah mulai memasuki minggu-minggu menjelang natal produk kue bolu kerang kering isi selai asam jawa habis terjual dalam kurun waktu 1 minggu, begitu pula pada produksi yang terakhir. Dokumentasi pemasaran dapat dilihat pada Lampiran 4 halaman 54. Berikut merupakan daftar hasil penjualan produk kue bolu kerang kering isi selai asam jawa yang disajikan pada Tabel 4.6

Tabel 4.6 Daftar Hasil Penjualan Kue Bolu Kerang Kering Isi Selai Asam Jawa

| No | Tanggal (Tahun 2022) | | | Lokasi | Jumlah Produk Terjual |
|----|----------------------|---|--|--|-----------------------|
| | Pembuatan | Terjual (Tangal/Bulan) | | | |
| 1 | 19 Oktober | 21/10, 22/10, 23/10, 24/10, 27/10, 30/10 | | Kampus polije, area kost | 10 |
| 2 | 12 November | 13/11, 14/10, 15/10, 20/11, 21/11, 22/11. | | Area kampus, kost, dan rumah konsumen. | 10 |
| 3 | 26 November | 27/11, 29/11, 1/12, 4/12, 5/12. | | Area kampus, rumah konsumen, dan komunitas | 10 |
| 4 | 16 Desember | 16/12, 18/12, 19/12, 20/12 | | Area kampus, rumah konsumen dan komunitas | 10 |
| 5 | 23 Desember | 23/12, 25/12, 27/12, | | Rumah konsumen dan gereja. | 10 |

Sumber: Data Primer (2022)

4.2.4 Rencana Pengembangan Usaha

Rencana pengembangan usaha pada produk kue bolu kerang kering isi selai asam jawa ini masih diperlukan pengenalan dan pembiasaan karena produk tersebut masih terbilang baru. Pengembangan yang perlu dilakukan adalah memperluas area promosi tidak hanya pada media *WhasApp* dan *instagram* berupa pamflet saja namun dapat diperluas menggunakan medi sosial yang lain contohnya adalah promosi menggunakan video melalui aplikasi *Tiktok* dan *Youtube Short* yang dapat menampilkan ulasan terkait produk kue bolu kerang kering isi selai asam jawa dan juga memperluas pemasaran dengan menggunakan *platform* seperti *Tokopedia*, *Shopee*, dan *Lazada*. Pengembangan selanjutnya adalah terkait dengan inovasi rasa lain yang dapat dikembangkan untuk memperbanyak varian rasa lainnya tidak hanya selai asam jawa saja, selain itu pengembangan lain yang dapat dikembangkan adalah mengenalkan selai asam jawa sebagai produk tunggal untuk dikenalkan dan dipasarkan kepada masyarakat luas.

BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

- a. Proses produksi kue bolu kerang kering isi asam jawa ini dilakukan satu kali dalam dua minggu. Dalam satu kali produksi dapat menghasilkan 10 kemasan. Hasil 10 kemasan tersebut merupakan campuran dari bahan baku yang digunakan dalam proses produksi. Kue bolu kerang kering isi selai asam jawa ini dikemas dalam *standing pouch* yang beratnya 100 gram tiap kemasan dan dijual dengan harga Rp 22.000/ kemasan. Dalam produksi kue bolu kerang kering isi selai asam jawa yang perlu diperhatikan adalah pelubangan bolu dan tingkat kekentalan selai
- b. Berdasarkan hasil analisis usaha BEP (harga), diperoleh nilai BEP (harga) Rp 17.037,503/kemasan dari harga jual Rp 22.000. Kemudian hasil yang diperoleh dari BEP (produksi) adalah sebanyak 7,74432 kemasan dari 10 kemasan. Hasil R/C Ratio yang di peroleh sebesar 1,29 dan mendapatkan nilai ROI sebesar 5%. Dari Hasil analisis BEP (harga), BEP (produksi), R/C Ratio dan ROI menunjukkan bahwa usaha kue bolu kerang kering isi selai asam jawa layak untuk diusahakan.
- c. Produk ini merupakan kue tradisional yang diinovasikan dengan penambahan isian selai asam jawa buatan sendiri, Oleh karena itu harga yang ditetapkan jauh lebih tinggi dibandingkan dengan produk pesaing yaitu sebesar Rp 22.000/ kemasan. Promosi yang dilakukan dalam pemasaran produk bolu jadul ini menggunakan saluran pemasaran secara langsung dan juga melalui media sosial seperti *WhatsApp* dan *Instagram* secara (COD). Pemasaran produk ini kebanyakan di pasarkan di sekitar lingkungan kost Baturaden dan wilayah kampus serta di area komunitas sekitar gereja.

5.2 Saran

Bagi masyarakat yang ingin melakukan usaha kue bolu kerang kering isi selai asam jawa dan mahasiswa yang melaksanakan Tugas Akhir disarankan:

1. Mengajak masyarakat untuk berinovasi dalam berwirausaha kue bolu kerang kering isi selai asam jawa karena memiliki prospek usaha yang menguntungkan.
2. Menjaga kualitas bahan baku pada saat proses produksi.
3. Memperluas lokasi pemasaran agar dapat mengembangkan usaha kue bolu kerang kering isi selai asam jawa.
4. Berinovasi dalam menciptakan produk yang menarik agar meningkatkan minat beli konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Arsyad, Muh. 2018. *Pengaruh Konsentrasi Gula Terhadap Pembuatan Selai Kelapa Muda (Cocos nucifera L)*. Gorontalo: Universitas Gorontalo
- Bracker, C. A dan Brink, R. C. Bakhuizen Van Den. 1963. *Flora of Java (Spermatophytes only)*. Netherlands: N. V. P. Noordhoff
- Fuad, M., Cristine., Nurlela., Sugiarto, dan Paulus Y.E.F., 2006. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: PT Garamedia Pustaka Utama
- Haeruddin dan Jamali, Hisnol. 2021. *Pengantar Akuntansi (Proses Akuntansi Jasa, Dagang, Manufaktur) Dilengkapi Contoh dan Penyelesaiannya Serta Soal Praktik*. Sleman: Deepublish
- Hariana, H. Arief. 2008. *Tumbuhan Obat & Khasiatnya*. Seri 2. Jakarta: Penebar swadaya
- Hariana, H. Arief. 2009. *Tumbuhan Obat & Khasiatnya*. Seri 1. Jakarta: Penebar swadaya
- Hildasari, Nourma dan Hayati, Ari. 2021. *Potensi Keanekaragaman Flora Sebagai Tumbuhan Obat di Wana Wiyata Widya Karya, Sanggar Indonesia Hijau, Kabupaten Pasuruan*. Malang: Universitas Islam Malang
- Jannah, M. 2020. *Analisis Pengaruh Biaya Produksi dan Tingkat Penjualan Terhadap Laba Kotor*. Banten: UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten
- Kasmir, 2014. *Kewirausahaan*. Edisi Revisi. Jakarta; Rajawali Pers
- Lawani, P., Pangemanan, S.S, Kalado, M.Y.B., 2021. *Analisis Perbandingan Pendapaan Usaha Kopra Puih dengan Menggunakan Pengolahan dan Solar Dryer Dome I UMKM JR Agro Indonesia*. Jurnal Riset Akuntansi Vol 04. No 16. Hal 325
- Nur, R. dan M.A. Suyuti. 2017. *Pengantar Sistem Manufaktur*. Yogyakarta: Deepublish
- Pasaribu, Ali Musa. 2012. *Perencanaan dan Evaluasi Proyek Agribisnis*. Yogyakarta: Lily Publisher
- Pasaribu, Natalia Fitri. 2021. *Analisis Usaha Bolu Kukus Ubi Ungu Di Kecamatan Sumpersari Kabupaten Jember*. Jember: Politeknik Negeri Jember

- Putri, Leony Amelia. 2021. *Analisis Usaha Selai Buah Belimbing Di Desa Tegalgede Kecamatan Sumpalsari Kabupaten Jember*. Jember: Politeknik Negeri Jember
- Poernomo, Yusuf Abdillah. 2018. *Analisis Usaha Bolu Coklat do Perumahan Griya Mangli Indah Kabupaten Jember*. Jember: Politeknik Negeri Jember
- Sanawiri,. Brillyanus dan Iqbal, Mohammad. 2018. *Kewirausahaan*. Malang: UB Press
- Silalahi, Marina. 2020. *Bioaktivitas Asam Jawa (Tamarindus indica) dan Pemanfaatannya*. Jakarta Timur: Universitas Kristen Indonesia
- Soemardji, Adreanus A. 2007. *Tamarindus Indrca L. OR “Asam Jawa”: The Sour but Sweet and Useful*”. Japan: University of Toyama
- Sofwan, S. V., dan T. Sulasri. 2019. *Peran Pusat Pemulihan Aset di Kejaksaan Negeri Bandung*. Bandung: Universitas Bale Bandung
- Tannady, Soviya. 2018. *Analisis Usaha Kue Kering Tepung Gaplek Di Dusun Sidomulyo Kecamatan Banyuputih Kabupaten Situbondo*. Jember: Politeknik Negeri Jember
- Tim Penyusun PS. 2008. *Agribisnis Tanaman Sayur*. Jakarta: Penebar Swadaya
- Wulansari, Levi Ana. 2019. *Pengaruh Biaya Tetap, Biaya Variable, Dan Volume Penjualan Yang Melampaui Break-Event-Point Terhadap Tingkat Laba Pada Bapbrik Gula Modjopangoong Tulungagung*. Tulungagung: Institut Agama Islam Negeri Tulungagung