

## RINGKASAN

**Analisis Usaha Risol Mayo Mozarella Di Desa Sukowono Kecamatan Pujer Kabupaten Bondowoso**, Putri Malisa Dewi, NIM D31200425, Tahun 2022, 43 hlm Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Alwan Abdurahman, SH,MM selaku Dosen Pembimbing

Tugas akhir ini bertujuan untuk melakukan inovasi terhadap risol mayo dengan pemberian topping keju *Mozarella* pada proses pemberian isian. analisis usaha serta strategi pemasaran usaha Risol Mayo *Mozarella*. Pelaksanaan tugas akhir dilakukan selama 5 bulan mulai dari 1 Agustus hingga 31 Desember di Desa Sukowono Kecamatan Pujer Kabupaten Bondowoso pengumpulan data yang dilakukan adalah dengan metode pengumpulan data primer dan data sekunder.

Proses produksi dilaksanakan sebanyak 5 kali, dalam satu kali produksi dilakukan selama 4 jam dengan menggunakan satu tenaga kerja. Satu kali produksi menghasilkan risol sebanyak 50 biji dan dikemas menjadi 10 kemasan dimana dalam satu kemasan berisi 5 biji risol dengan berat 400 gram. Metode analisis usaha yang digunakan dalam tugas akhir ini adalah metode analisis *Break Event Point* (BEP), analisis *Revenue Cost Ratio* (R/C Ratio) dan analisis *Return On Investment* (ROI). Hasil perhitungan pada analisis BEP (produksi) sebesar 8,39 kemasan dengan total produksi 10 kemasan, BEP (harga) menghasilkan Rp 16.787,88/kemasan lebih kecil dari harga jual yang ditetapkan yaitu sebesar Rp 20.000/kemasan. Hasil perhitungan pada analisis R/C Ratio sebesar 1,19 dan hasil perhitungan pada analisis ROI sebesar 4,10% maka dari hasil perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa usaha risol mayo *Mozarella* menguntungkan dan layak untuk diusahakan.

Proses pemasaran produk risol mayo *Mozarella* menggunakan dua saluran pemasaran yaitu saluran pemasaran langsung dan saluran pemasaran tidak langsung. Lokasi Pemasaran Risol Mayo *Mozarella* ini bertempat di Desa Sukowono Kecamatan Pujer Kabupaten Bondowoso. Produk ini dijual dengan melakukan promosi melalui media sosial *WhatsApp* dan menawarkan secara langsung kepada konsumen.