

**Analisis Usaha Risoles Mayo Bayam “RIYAM”
di Desa Kauman Kecamatan Nganjuk Kabupaten Nganjuk**
Fitri Krismiratsih, S.ST, M.P as counselor

Nikmatul Fajriah
Study Program of PSDKU Agribusiness Management in Nganjuk Regency
Majoring of Agribusiness Management
Program Studi PSDKU Manajemen Agribisnis di Kabupaten Nganjuk
Jurusan Manajemen Agribisnis
Email : riyafajriah28agustus@gmail.com

ABSTRACT

Risoles mayo bayam merupakan salah satu makanan ringan risol mayo biasa dengan penambahan daun bayam. Penambahan daun bayam ini digunakan sebagai pewarna alami pada pembuatan kulit risoles, sehingga mengubah warna dadarnya menjadi warna hijau yang menarik sebagai pembungkus isian risoles. Tugas akhir ini berisikan proses produksi, analisis usaha, serta strategi pemasaran usaha risoles mayo bayam. Proses produksi dilakukan dari bulan September hingga bulan Desember tahun 2023. Strategi analisis yang dipakai merupakan analisis perhitungan *Break Even Point* (BEP), analisis perhitungan *Revenue Cost Ratio* (R/C Ratio), dan analisis perhitungan *Return On Investment* (ROI). Strategi pemasaran yang dipilih pada bisnis ini yaitu strategi marketing (4P) yang meliputi *product, price, place, dan promotion*. Hasil produksi dalam satu kali produksi memperoleh 9 kemasan yang berisi 4 buah risoles dalam satu kemasan, harga jual sebesar Rp15.000 per kemasan. Proses pemasaran produk risoles mayo bayam dilakukan menggunakan satu saluran dengan menawarkan produk langsung ke tangan konsumen dan memanfaatkan *WhatsApp* serta *Instagram*. Hasil analisis BEP Produk menunjukkan sebesar 3,8 kemasan dari hasil produksi 9 kemasan, BEP harga diperoleh sebesar Rp12.677 yang menunjukkan nominal lebih rendah dari harga jual yaitu Rp15.000, jumlah R/C Ratio sebesar 1,18 , serta nilai ROI dihasilkan 2,90%. Dari semua hasil perhitungan tersebut dapat dikatakan bahwa usaha produk risoles mayo bayam menguntungkan dan dapat diteruskan dan berkelanjutan.

Kata kunci : *Analisis Usaha, Bayam, Risoles, Pemasaran*