

ANALISIS USAHA PENGEMASAN SALE PISANG “MAKNYUSS” DI KECAMATAN KENCONG KABUPATEN JEMBER

Ribka Kristinawati
Program Studi Manajemen Agribisnis
Jurusan Manajemen Agribisnis

ABSTRAK

Tujuan tugas akhir ini adalah dapat melakukan proses pengemasan, menganalisis usaha menggunakan metode pengumpulan data yaitu pengumpulan data secara primer dan pengumpulan data secara sekunder, dan dapat melakukan proses pemasaran sale pisang “maknyuss. Pelaksanaan tugas akhir dilakukan di Kecamatan Kencong Kabupaten Jember selama 4 bulan dari awal 1 Juni 2023 sampai akhir 30 September 2023, praktek langsung meliputi praktek pengemasan sampai hasil pemasaran. Pengemasan sale pisang “maknyuss” dilakukan sebanyak 2 kali produksi, dalam sekali proses produksi dengan waktu 3 jam dengan menggunakan 1 tenaga kerja, setiap produksi menghasilkan 33 kemasan. Metode analisis usaha yang digunakan ialah BEP, R/C Ratio, dan ROI. Bauran pemasaran yang digunakan pada usaha ini meliputi 4P *product* (produk), *price* (harga), *place* (saluran distribusi atau tempat), dan *promotion* (promosi). Hasil analisis usaha nilai BEP (Produksi) 28,48 kemasan dari hasil produksi 33 kemasan dan nilai BEP (Harga) Rp 10.359,80 dari harga jual Rp 12.000,00 per kemasan, nilai R/C Ratio 1,15 dan ROI 1,14%, berdasarkan hasil 3 analisis usaha menunjukkan bahwa usaha dapat dikatakan layak dijalankan. Pemasaran produk sale pisang “maknyuss” dengan harga jual Rp 12.000,00 dikemas menggunakan *standing pouch* memiliki berat 150 gram/kemasan dan didistribusikan dengan dua saluran pemasaran yaitu dengan saluran pemasaran langsung dari produsen kepada konsumen yang berlokasi di kawasan Kencong, Tembokrejo, Kampus Politeknik Negeri Jember serta dipromosikan dengan metode *personal selling* maupun menggunakan periklanan secara tidak langsung dengan media sosial *Instagram*, *Shopee*, dan *WhatsApp*.

Kata kunci : *Analisis Usaha, Sale Pisang “Maknyuss”*