

**ANALISIS USAHA KERIPIK KELAPA
DI DESA KARANGANYAR KECAMATAN PAITON
KABUPATEN PROBOLINGGO**

Jannatul Firdausiyah, Ida Adha Anrosana P.,

Firdafirda70.jf@gmail.com

Program Studi Manajemen Agribisnis

Jurusan Manajemen Agribisnis

ABSTRAK

Tujuan tugas akhir ini adalah dapat melakukan proses produksi, menganalisis usaha dan dapat memasarkan keripik kelapa. Metode pelaksanaan tugas akhir dilakukan di Desa Karanganyar Kecamatan Paiton Kabupaten Probolinggo selama 4 bulan dari awal bulan Februari 2020 sampai akhir bulan Mei 2019. Metode yang digunakan yaitu praktek langsung meliputi praktek produksi sampai hasil pemasaran. Hasil dari tugas akhir ini yang pertama yaitu produksi keripik kelapa yang dilakukan sebanyak 5 kali dengan menghasilkan produk 28 kemasan untuk satu kali proses produksi. Kedua hasil analisis usaha yang diperoleh yaitu BEP (produksi) sebanyak 19 kemasan dari hasil produksi 28 kemasan, BEP (harga) sebesar Rp. 3.393 dari harga jual Rp. 5.000, R/C ratio sebesar 1,47 dan ROI diperoleh 7,6%. Berdasarkan 3 analisis usaha menunjukkan bahwa usaha keripik kelapa layak untuk dijalankan. Pemasaran yang dilakukan menentukan produk yaitu keripik kelapa dengan menggunakan kemasan *Standing pouch* yang berisi 50 gram setiap kemasan dan harga jual sebesar Rp. 5.000 per kemasan serta saluran distribusi yang digunakan yaitu distribusi secara langsung. Lokasi pemasaran dilakukan di Jember dan di Probolinggo sedangkan kegiatan promosi dilakukan dengan kegiatan periklanan dengan menggunakan media *WhatsApp* dan *Instagram* serta promosi penjualan menggunakan tester diawal produksi dan juga ada pemotongan harga.

Kata Kunci : Produksi, Analisis Usaha, Pemasaran Keripik Kelapa