

RINGKASAN

Analisis Usaha Pisang Geprek “Itsbananageprek” di Desa Mojosari Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang (*Business Analysis of Pisang Geprek in Mojosari Village Sumbersuko District Lumajang Regency*, Mukhammad Ardian Harbidatur Rosyidin, NIM D3121166, Tahun 2024, 97 hlm, Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Luluk Cahyo Wiyono, S.Sos, M.Sc. (Dosen Pembimbing).

Pisang Geprek adalah salah satu makanan inovasi dari buah pisang. Pisang Geprek ini diberi merek dagang “Itsbananageprek”. Tujuan dari pembuatan Tugas Akhir ini adalah dapat mengetahui proses pembuatan Pisang Geprek “Itsbananageprek” di desa Mojosari Kecamatan Sumbersuko, Lumajang, dapat menganalisis usaha Pisang Geprek, dan melakukan pemasaran Pisang Geprek.

Tugas akhir ini dilaksanakan selama 2 (tiga) bulan, yaitu dimulai dari tanggal 18 September 2023 sampai 11 November 2023 di Desa Mojosari Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang. Metode pengumpulan data yang digunakan berupa data primer dan data sekunder. Metode data primer (pengumpulan data secara langsung) diantaranya yang diperoleh dari kegiatan : proses produksi, pencatatan biaya dan pemasaran yang dilakukan. Sedangkan metode data sekunder (pengumpulan data secara tidak langsung) diantaranya yang berasal dari: artikel, jurnal, laporan akhir kakak tingkat sebelumnya dan persaingan harga produk yang serupa termuat di internet. Tahapan yang dilakukan dalam proses produksi Pisang Geprek adalah menyiapkan bahan dan alat, mengupas dan memotong pisang, mengadoni pisang, menggoreng pisang, menggeprek pisang, pemberian selai atau *glaze*, pemberian topping, dan pengemasan pisang geprek. Tahapan proses produksi dilakukan secara runtut sesuai *Standart Operational Prosedur* (SOP) sehingga dapat menghasilkan produk pisang geprek yang bermutu.

Strategi pemasaran yang digunakan menggunakan strategi 4P yaitu *Product* (Produk), *Price* (Harga), *Place* (Distribusi), dan *Promotion* (Promosi). Dalam pemasarannya kepada konsumen Pisang Geprek ini disajikan didalam sebuah kemasan berukuran 15 x 10 x 5 dan berisi 8 potong pisang geprek. Satu kemasan pisang geprek dibandrol dengan harga Rp 12.000. Pisang geprek ini tersedia dalam

berbagai varian rasa seperti selai coklat, glaze Stroberi, glaze teh hijau, glaze taro, glaze tiramisu, keju, meses, dan gula trimit. Konsumen dapat memilih dua varian rasa yang diinginkan di setiap satu kemasannya.

Hasil penjualan pisang geprek selama satu kali produksi atau selama enam hari penjualan mendapatkan jumlah penerimaan sebesar Rp 720.000. Penjualan hari ke-1 Rp 120.000, hari ke-2 Rp 120.000, hari ke-3 Rp 120.000 , hari ke-4 Rp 120.000, hari ke-5 Rp 120.000, dan hari ke-6 Rp 120.000. Hasil ini berdasarkan target penjualan dalam satu hari Rp 120.000 (10 kemasan).

Berdasarkan analisis usaha yang telah dilaksanakan menggunakan BEP (*Break Even Point*), R/C *Ratio* (*Revenue Cost Ratio*), dan ROI (*Return On Investment*) menghasilkan perhitungan pada analisis BEP (Produksi) sebanyak 43,46 kemasan dengan total produksi sebanyak 60 kemasan, BEP harga sebesar Rp 8.692,18/kemasan dengan harga jual ditetapkan sebesar Rp 12.000/kemasan menghasilkan penerimaan selama satu kali produksi sebesar Rp 720.000 dan laba bersih sebesar Rp198.469. Kemudian perhitungan R/C *Ratio* sebesar 1,38 dan ROI sebesar 2, 3 %. Berdasarkan hasil analisis usaha yang telah dilakukan, maka usaha Pisang Geprek ini menguntungkan dan layak untuk dijalankan.

Product (Produk) yang dihasilkan adalah Pisang Geprek yang diberi merek dagang “Itsbananageprek”. Satu kemasan pisang geprek berukuran 15 x 10 x 5 yang berisi 8 potong pisang geprek. Kemasan pisang geprek diberi Label yang memuat informasi logo, komposisi, nomor pemesanan, dan sosial media. *Price* (Harga) yang dibandrol untuk satu kemasan pisang geprek adalah Rp 12.000. *Place* (distribusi) pisang geprek dilakukan secara langsung kepada konsumen. *Promotion* (Promosi) yang dilakukan untuk memasarkan pisang geprek ini adalah secara langsung menggunakan teknik *Personal Selling* dan promosi melalui media sosial seperti *Whatsapp*, *Facebook*, *Instagram*, dan *Gofood*..