

Analisis Usaha Pembuatan Bumbu Pecel di Desa Wonokoyo Kecamatan Beji Kabupaten Pasuruan

Guntur Dwi Kurniawan

Program Studi Manajemen Agribisnis

Jurusan Manajemen Agribisnis

Email : gunturdwikurniawan4@gmail.com

ABSTRAK

Bumbu pecel merupakan salah satu jenis makanan pendamping yang terbuat dari bahan baku kacang tanah. Tujuan dari tugas akhir ini adalah untuk melakukan proses produksi, analisis usaha, dan menerapkan bauran pemasaran produk bumbu pecel. Pelaksanaan tugas akhir dilakukan selama enam bulan terhitung sejak 01 Juli 2024 sampai 24 Desember 2024 bertempat di Desa Wonokoyo Kecamatan Beji Kabupaten Pasuruan. Metode pengumpulan data yang digunakan yaitu melalui pengumpulan data primer dan sekunder. Kegiatan proses produksi dilakukan sebanyak lima kali dengan mempekerjakan satu tenaga kerja selama satu jam kerja, dalam satu kali proses produksi mampu menghasilkan 40 kemasan dengan berat 150 gram per kemasan dengan harga jual sebesar Rp 7.000,-per kemasan. Metode analisis usaha yang digunakan adalah BEP, R/C *Ratio*, dan ROI. Hasil BEP (Produksi) sebesar 36,3512324 kemasan dengan total produksi sebanyak 40 kemasan, BEP (Harga) sebesar Rp 6.361,465675,-/kemasan dengan harga jual sebesar Rp 7.000,-/kemasan, nilai R/C *Ratio* sebesar 1,100375347 dan ROI sebesar 3,174%, sehingga berdasarkan ketiga metode analisis usaha tersebut produk bumbu pecel menguntungkan dan layak untuk diusahakan. Produk bumbu pecel dipasarkan di wilayah Kabupaten Pasuruan. Saluran pemasaran yang digunakan yaitu pemasaran secara langsung dan jenis promosi yang digunakan adalah *personal selling*.

Kata kunci : Analisis usaha, Bumbu Pecel

RINGKASAN

Analisis Usaha Pembuatan Bumbu Pecel di Desa Wonokoyo Kecamatan Beji Kabupaten Pasuruan, Guntur Dwi Kurniawan, Nim D31221342, 76 halaman, Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Dr. Ir, Sri Sundari M.Si (Pembimbing).

Sambal merupakan makanan pendamping yang digunakan untuk menambah citarasa pada makanan utama. Masyarakat banyak yang menyukai sambal sehingga seringkali disaat makan sambal akan dicampur kedalam makanan utama. Salah satu sambal yang cukup diminati saat ini adalah sambal pecel atau disebut juga bumbu pecel. Bumbu pecel merupakan salah satu jenis sambal tradisional yang terbuat dari kacang tanah. Pada awalnya bumbu pecel digunakan sebagai sambal pendamping untuk makanan tradisional jawa yaitu pecel, tetapi pada saat ini bumbu pecel juga dapat digunakan sebagai campuran makanan lain seperti siomai, sate, ataupun sebagai pendamping makanan ringan seperti gorengan maupun kerupuk. Tujuan dari tugas akhir ini adalah untuk melakukan proses produksi, analisis usaha, dan penerapan bauran pemasaran pada produk bumbu pecel.

Pelaksanaan tugas akhir ini dilaksanakan selama 6 bulan terhitung dari 01 Juli 2024 sampai 24 Desember 2024 di Desa Wonokoyo Kecamatan Beji Kabupaten Pasuruan. Metode analisis yang digunakan dalam tugas akhir ini yaitu BEP, R/C *Ratio*, dan ROI. Bauran pemasaran yang digunakan adalah 4P (*Product, Price, Promotion, Place*). Alur proses produksi bumbu pecel dilakukan dengan beberapa tahapan yaitu persiapan alat dan bahan, pembersihan dan pencucian bahan baku, penggorengan bahan baku, perajangan gula merah, pencampuran bahan penyedap, penggilingan bahan baku, pengemasan dan pelabelan.

Kegiatan proses produksi dilakukan selama lima kali dengan total produksi sebanyak 200 kemasan bumbu pecel dengan berat masing-masing 150 gram, dalam satu kali proses produksi dapat menghasilkan 40 kemasan dengan menggunakan satu tenaga kerja selama satu jam. Produksi bumbu pecel dijual dengan harga sebesar Rp 7.000,- per kemasan. Hasil perhitungan analisis usaha bumbu pecel diperoleh nilai BEP (Produksi) sebesar 36,3512324 kemasan dengan jumlah produksi sebesar 40 kemasan, BEP (Harga) sebesar Rp 6.361,465675,-/kemasan dengan harga jual Rp 7.000,-/ kemasan, R/C *Ratio* sebesar 1,100375347 dan ROI sebesar 3,174% sehingga dari ketiga hasil analisis tersebut usaha bumbu pecel

menguntungkan dan layak untuk diusahakan. Produk bumbu pecel dipasarkan di wilayah Kabupaten Pasuruan dengan harga sebesar Rp 7.000,- per kemasan. Saluran pemasaran yang digunakan adalah saluran pemasaran langsung dan jenis promosi yang digunakan adalah *personal selling* (menawarkan produk secara langsung). Promosi langsung dirasa cukup efektif dan lebih hemat biaya untuk mengenalkan dan menarik minat konsumen karena konsumen akan melihat produk secara langsung sehingga akan lebih memperkuat rasa tertarik konsumen terhadap produk bumbu pecel.