

RINGKASAN

Analisis Usaha Cassava Stik “Castik” Di Desa Koncer Kidul Kecamatan Tenggarang Kabupaten Bondowoso, Dewi Rahmawati Maufirah, Nim D31221499, Tahun 2024, 61 hlm., Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Mohammad Edwinskyah Y.P.,S.ST.,M.Tr.P Selaku Dosen Pembimbing.

Cassava Stik merupakan salah satu makanan ringan yang berbahan dasar singkong dan digabungkan dengan bahan lainnya untuk diolah menjadi berbentuk stik dan digoreng yang kemudian di taburi dengan bumbu balado dan cabai bubuk, namun juga memiliki varian rasa original. Produk ini memiliki branding product yaitu “castik”, produk ini dikemas menggunakan paper box dengan ukuran 17, 7 cm × 11 cm × 5 cm. Produk ini memiliki potensi pasar yang besar karena masih tergolong baru di masyarakat, sehingga menawarkan peluang bagi pengembangan usaha lebih lanjut.

Kegiatan tugas akhir ini dilaksanakan di Desa Koncer Kidul Kecamatan Tenggarang Kabupaten Bondowoso selama 4 bulan, dimulai pada tanggal 1 bulan Juli hingga tanggal 26 Oktober 2024. Kegiatan ini dilakukan dengan tujuan menghasilkan produk yang berkualitas, dapat melakukan analisis kelayakan usaha dan dapat melakukan bauran pemasaran dengan memanfaatkan berbagai saluran distribusi dan promosi yang efektif untuk menjangkau pelanggan yang lebih luas. Metode Pengumpulan data yang digunakan meliputi pengumpulan data primer yang diperoleh secara langsung dimulai pada saat dilakukannya proses pembuatan produk, melakukan penetapan pengeluaran biaya yang digunakan pada saat pelaksanaan proses pembuatan dan pemasaran dari produk yang telah selesai diproses. dan pengumpulan data sekunder mencakup informasi dari berbagai sumber, seperti jurnal ilmiah, buku dan literatur. Informasi yang terkait dengan Laporan Tugas Akhir. Proses produksi yang dilakukan mulai dengan mempersiapkan alat dan bahan, perebusan singkong, penghalusan bahan-bahan, pencampuran bahan-bahan, pembentukan adonan, penggorengan, hingga pengemasan dan pelabelan. Selanjutnya, untuk pemasaran yang dilakukan yakni distribusi secara langsung dari produsen ke konsumen. Promosi yang digunakan

yaitu promosi secara langsung (Personal Selling) dan promosi melalui platform seperti WhatsApp, Facebook dan Instagram.

Proses produksi *cassava* stik dilaksanakan sebanyak 5 kali proses produksi, dalam 1 kali proses produksi menghasilkan 12 kemasan dengan harga jual Rp. 10.000,-/kemasan. Proses produksi *Cassava* stik menggunakan metode analisis usaha yang meliputi analisis laba rugi, analisis BEP, analisis R/C Ratio, dan analisis ROI yang digunakan untuk menentukan produk ini layak untuk dijalankan atau tidak. Hasil analisis menunjukkan bahwa, dari 12 kemasan yang diproduksi dalam satu kali tahap produksi, nilai BEP (produksi) sebesar 8,38 kemasan, dan nilai BEP (harga) sebesar 6.990,732,- per kemasan dengan harga penjualan 10.000,- per kemasan serta R/C ratio sebesar 1,43, dan nilai ROI sebesar 1,74% dengan laba sebesar 36.111,214. Dengan demikian, usaha ini layak untuk diusahakan.