RINGKASAN

Analisis Usaha Pengemasan Sambal Teri di Desa Bondoyudo Kecamatan Sukodono Kabupaten Lumajang, Fathir Azis, NIM D31222824, Tahun 2025, 41 halaman, Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Datik Lestari, S.P., M.Si. (Dosen Pembimbing).

Tugas akhir ini bertujuan untuk melaksanakan proses pengemasan, menganalisis usaha pengemasan, dan melakukan proses pemasaran Sambal Teri di Desa Bondoyudo Kecamatan Sukodono Kabupaten Lumajang. Sambal teri merupakan produk makanan yang dikenal di kalangan masyarakat Lumajang, namun tingkat produksi dan pemasarannya masih terbilang rendah. Pengemasan sambal teri umumnya menggunakan kemasan plastik sederhana tanpa label atau identitas produk yang jelas. Oleh karena itu, dilakukan pengemasan sambal teri menggunakan kemasan botol dengan berat bersih sambal 120 gram dan dilengkapi dengan label untuk memberikan identitas produk yang lebih menarik bagi konsumen. Pelaksanaan tugas akhir ini dilakukan selama 7 (tujuh) bulan yang dimulai dari tanggal 1 Agustus 2024 sampai dengan tanggal 20 Februari 2025.

Metode pengumpulan data yang digunakan berupa pengumpulan data primer dan pengumpulan data sekunder. Teknik pengumpulan data primer berupa pengumpulan data secara langsung yang diperoleh dari praktek langsung dan dokumentasi kegiatan proses pengemasan, pencatatan biaya yang digunakan dan pemasaran yang dilakukan, sedangkan teknik pengumpulan data sekunder berupa pengumpulan data secara tidak langsung dengan melakukan studi literatur yang berasal dari buku, artikel, tugas akhir terdahulu, serta *browsing* internet. Metode analisis usaha yang digunakan yaitu analisis *Break Even Point* (BEP), *Revenue Cost Ratio* (R/C Ratio), dan *Return On Investment* (ROI).

Proses pengemasan sambal teri ini dilakukan setiap seminggu sekali, karena produk sambal teri ini memiliki daya simpan yang lama sehingga penyimpanannya relatif lama. Dalam satu kali pengemasan membutuhkan waktu selama 3 jam dan 1 tenaga kerja. Pada satu kali pengemasan menghasilkan sebanyak 30 kemasan.

Sambal Teri dipasarkan secara langsung dengan harga jual sebesar Rp 15.000/kemasan. Promosi produk sambal teri dilakukan secara *online* dengan memanfaatkan media sosial *Whatsapp*. Promosi secara *offline* dilakukan secara *face to face*.

Strategi pemasaran yang digunakan adalah bauran pemasaran 4P (*Product, Price, Place, Promotion*). Metode analisis usaha yang digunakan adalah *Break Even Point* (BEP), *Revenue Cost Ratio* (R/C Ratio), dan *Return On Investment* (ROI). Hasil analisis menunjukkan bahwa usaha pengemasan sambal teri ini menguntungkan dan layak untuk diusahakan, dengan nilai BEP (Produksi) sebesar 27,09 kemasan, BEP (Harga) sebesar Rp 13.546,38- per botol dengan harga jual Rp 15.000-/kemasan. Untuk analisis R/C Ratio sebesar 1,10, dan ROI sebesar 6,36%. Jadi, dapat disimpulkan bahwa pengemasan sambal teri memiliki potensi yang baik dalam meningkatkan produksi dan pemasaran produk sambal teri di Lumajang.