

## RINGKASAN

**Analisis Usaha Stik Tahu Di Kecamatan Pare Kabupaten Kediri**, Ilham Rusdianto, NIM D31221457, Tahun 2025, 70 hlm, PSDKU Manajemen Agribisnis di Kabupaten Nganjuk, Politeknik Negeri Jember, Suwinda Fibriani, S.P., M.Biotek., selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir.

Tahu merupakan salah satu jenis makanan yang sangat diminati oleh masyarakat Indonesia. Dasar pembuatan tahu adalah melarutkan protein yang terkandung dalam kedelai dengan menggunakan air sebagai pelarutnya. Setelah protein tersebut larut, kemudian diendapkan kembali dengan penambahan bahan pengendap sampai terbentuk gumpalan-gumpalan protein yang akan menjadi tahu. Dalam 100 gram tahu terdapat 68 cal; 7,8 gram protein; 4,6 gram lemak; 1,6 gram hidrat arang; 124 mg kalsium; 63 mg fosfor; 0,8 mg besi; 0,06 mg vitamin B; dan 84,8 gram air.

Tujuan dilaksanakannya tugas akhir ini adalah untuk melakukan proses produksi, menganalisis suatu usaha dan melakukan pemasaran pada produk stik tahu di Kecamatan Pare kabupaten Kediri dan dilakukan 4 bulan mulai 1 April 2024 - 1 Agustus 2024, metode analisis yang digunakan yaitu *Break Event Point* (BEP), *Revenue Cost Ratio* (R/C Ratio), dan *Return On Investment* (ROI). Proses stik tahu dilakukan sebanyak 5 kali produksi, dalam setiap proses produksi menggunakan 1 tenaga kerja, yang membutuhkan waktu produksi selama 2 jam. Dalam setiap 1 kali produksi menghasilkan 10 kemasan dengan berat bersih 100 gram per kemasan. Tahapan dalam proses produksi stik tahu dimulai dari persiapan alat dan bahan, penghalusan tahu, dan pencampuran adonan, pencetakan adonan, penggorengan dan penirisan, penimbangan dan pengemasan.

Berdasarkan analisis usaha yang telah dilakukan menggunakan analisis BEP (produksi), BEP (harga), R/C Ratio dan ROI maka dapat diketahui bahwa BEP (produksi) sebesar 8,9 kemasan dengan total produksi 10 kemasan. BEP (harga) sebesar Rp. 8.903 lebih kecil dari dibandingkan harga jual produk yang sudah ditetapkan yaitu sebesar Rp. 10.000. Hasil analisis R/C Ratio memperoleh analisis sebesar 1,12 dan analisis ROI sebesar 3,2 Berdasarkan hasil perhitungan menggambarkan 3 metode tersebut, maka usaha stik tahu ini menguntungkan dan layak untuk diusahakan.

Pemasaran produk stik tahu menggunakan bauran pemasaran (4P) dimana menggunakan 2 saluran distribusi yaitu pemasaran secara langsung dan tidak langsung, serta

melakuka promosi dengan menggunakan mesia social Whattsap dan Instagram. Selain itu malakukan system *Preorder* yang memudahkan produsen untuk membuat produk sesuai pesanan, sehingga produk dapat didistribusikan lebih cepat.