

**ANALISIS USAHA NUGGET EDAMAME DI PERUMAHAN
PONDOK BEDADUNG INDAH KECAMATAN
KALIWATES KABUPATEN JEMBER**

TUGAS AKHIR



Oleh

**ALDIAN YANUAR JIYAR
D31141029**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN AGRIBISNIS
JURUSAN MANAJEMEN AGRIBISNIS
POLITEKNIK NEGERI JEMBER
2017**

**ANALISIS USAHA NUGGET EDAMAME DI PERUMAHAN
PONDOK BEDADUNG INDAH KECAMATAN
KALIWATES KABUPATEN JEMBER**

TUGAS AKHIR



Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Pendidikan Di
Program Studi (D-III) Manajemen Agribisnis
Jurusan Manajemen Agribisnis

Oleh

**ALDIAN YANUAR JIYAR
D31141029**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN AGRIBISNIS
JURUSAN MANAJEMEN AGRIBISNIS
POLITEKNIK NEGERI JEMBER
2017**

**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
POLITENIK NEGERI JEMBER
JURUSAN MANAJEMEN AGRIBISNIS
PROGRAM STUDI D-III MANAJEMEN AGRIBISNIS**

**ANALISIS USAHA NUGGET EDAMAME DI PERUMAHAN PONDOK
BEDADAUNG INDAH KECAMATAN KALIWATES
KABUPATEN JEMBER**

Telah Diuji pada Tanggal, 23 Februari 2017
Telah Dinyatakan Memenuhi Syarat

Ketua



Retno Sari Mahanai, SP, MM
NIP. 19700507 200003 2 001

Sekretaris



Dr. Tanti Kustiari, S.Sos, M.Si
NIP. 19700913 200501 2 001

Penguji



Dr. Ir. Sri Sundari, M.Si
NIP. 19640914 199703 2 001

Menyetujui,

Ketua Jurusan Manajemen Agribisnis



R. Alamsyah Sutantio, SE.M.Si
NIP. 19680202 200012 1 002

PERSEMBAHAN

Perjuangan dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini bukanlah perjuangan saya sendiri. Ada banyak pihak yang terlibat dalam suksesnya penyelesaian Tugas Akhir ini. Rasa syukur yang tak terhingga tercurah dari hati yang terdalam kepada Allah SWT yang telah melimpahkan berjuta karunia-Nya kepada saya. Sholawat serta salam tak lupa selalu saya panjatkan kepada junjungan Nabi Besar Muhammad SAW sebagai tauladan terbaik sepanjang zaman. Tugas akhir ini saya persembahkan untuk orang-orang berarti yang turut ikut mengambil andil dalam penyelesaiannya, yaitu :

1. Bapak dan Ibu yang saya sayangi dan saya cintai, yang telah memberikan dukungan moril maupun materil serta panjatan doa yang tak pernah putus untuk saya, yang selalu mengutamakan kebahagiaan, kesehatan, serta pendidikan saya.
2. Adik saya satu – satunya Adinda Yuniar Jiyar dan teman hidup saya Bella Shinta Irmadelia yang selalu menjadikan semangat dalam hidup saya dan untuk kebahagiaan serta beribu senyuman yang selalu kalian berikan.
3. Teman-teman seperjuangan yang tidak pernah surut semangatnya untuk meraih kesuksesan, Mahasiswa D3 Manajemen Agribisnis angkatan 2014.
4. Teman-teman Banana Squad, Bella, Chandra, Ayu, Wulan, Angga, Sulung, Huffad atas doa dan dukungannya.
5. Sahabat-sahabat saya, Fachnur, Fiqar, Rezkha, Hilman.
6. Ibu Retno Sari Mahanani,SP, MM selaku dosen pembimbing utama saya, yang telah dengan sabar memberikan bimbingan, ilmu serta arahan dalam proses penyelesaian Tugas Akhir ini.
7. Ibu Dr.Tanti Kustiari,S.Sos, M.Si selaku dosen pembimbing anggota yang tidak hanya memberikan petunjuk dan arahan namun juga memberikan semangat dalam pelaksanaan Tugas Akhir ini.
8. Bapak Luluk Cahyo Wiyono, S. Sos, M.Sc selaku dosen penguji yang bersedia meluangkan waktunya untuk menguji saya.

MOTTO

Alhamdulillah rabbi 'alamin

Keberhasilan sesungguhnya adalah mengatasi rasa
takut akan ketidak berhasilan

(Paul Sweeny)

Optimisme adalah keyakinan yang membawa pada
pencapaian. Tak ada yang dapat dilakukan tanpa
harapan dan kepercayaan diri

(Helen Keller)

Di dunia tidak ada kesempurnaan, tapi berusaha untuk
menjadi sempurna adalah kewajiban.

(Wishnutama)

Impossible Is Nothing

(Adidas)

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Aldian Yanuar Jiyar

Nim : D3 114 1029

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa segala pernyataan dalam Tugas Akhir Saya yang berjudul **Analisis Usaha Nugget Edamame Di Perumahan Pondok Bedadung Indah Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember** merupakan gagasan dan hasil karya Saya sendiri dengan arahan komisi pembimbing, dan belum pernah diajukan dalam bentuk apapun pada perguruan tinggi manapun.

Semua data dan informasi yang digunakan telah dinyatakan secara jelas dan dapat diperiksa kebenarannya. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya tulis yang diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam naskah dan dicantumkan dalam daftar pustaka di bagian akhir Tugas Akhir ini.

Jember, 23 Februari 2017

Aldian Yanuar Jiyar

NIM. D3 114 1029

Analisis Usaha Nugget Edamame Di Perumahan Pondok Bedadung Indah Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember

Aldian Yanuar Jiyar

Program Studi D-III Manajemen Agribisnis
Jurusan Manajemen Agribisnis

ABSTRAK

Edamame dapat diolah menjadi berbagai makanan lauk pauk ataupun camillan seperti halnya nugget. Nugget yang terdapat dipasaran dominan rasa ayam oleh karena itu disini saya menggunakan edamame sebagai bahan utama dalam pembuatan nugget. Namun terdapat campuran daging ayam dalam bahan yang digunakan. Nugget edamame ini bisa dikonsumsi oleh semua kalangan. Tujuan dari tugas akhir ini yaitu melakukan pembuatan nugget edamame dan menganalisis usaha nugget edamame Di Perumahan Pondok Bedadung Indah Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember, sehingga dapat memberi manfaat bagi masyarakat dalam hal berwirausaha. Pada tugas akhir nugget edamame ini menggunakan beberapa metode analisis, antara lain : analisis BEP, analisis R/C Ratio, dan analisis ROI. Hasil dari tugas akhir adalah didapatkan 15 kg nugget edamame jadi yang dikemas dengan berat 250 gram perkemasan dengan harga jual adalah Rp 12.500, hasil usaha nugget edamame yakni biaya tetap sebesar Rp 6.491, biaya variabel sebesar Rp 366.700, pendapatan sebesar Rp 750.000, dan keuntungan yang didapatkan sebesar Rp 376.809. Perhitungan hasil usaha nugget edamame didapatkan nilai BEP (unit) 30 unit, BEP (harga) Rp 6.220,-, *R/C Ratio* 2,00, dan ROI 13 %. Nilai-nilai yang didapatkan telah memenuhi kriteria yang ada, dapat disimpulkan usaha nugget edamame ini menguntungkan.

RINGKASAN

Analisis Usaha Nugget Edamame Di Perumahan Pondok Bedadung Indah Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember, Aldian Yanuar Jiyar, D31141029, Tahun 2017, 33 hlm, Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Komisi pembimbing Ketua : Retno Sari Mahanani, SP, MM, Sekretaris : Dr.Tanti Kustiari, S.Sos, M.Si, Penguji Luluk Cahyo Wiyono, S.Sos, M.Sc.

Nugget edamame merupakan salah satu olahan makanan lauk pauk yang juga dapat dijadikan sebagai camilan sehat dan mengenyangkan. Nugget edamame ini menggunakan bahan baku edamame yang sangat mudah didapatkan, selain edamame yang dijadikan bahan utama terdapat pula bahan tambahan sebagai menambah cita rasa dari nugget tersebut yaitu daging ayam. Nugget edamame yang dicampur dengan daging ayam membuat rasa dari nugget menjadi enak, gurih dan sehat karena edamame dan daging ayam memiliki gizi yang cukup banyak.

Inovasi edamame menjadi olahan makanan siap saji nugget membuat usaha ini layak untuk dikembangkan atau dipasarkan karena terlihat dari rasa dan gizi yang terdapat pada nugget edamame ini cukup banyak. Masyarakat juga tidak perlu mengolah edamame lagi, dengan mengkonsumsi nugget edamame maka masyarakat hanya cukup dengan menggoreng nugget edamame ini seperti nugget pada umumnya.

Adanya usaha nugget edamame ini diharapkan bisa menginovasi para wirausaha untuk lebih kreatif dalam menciptakan produk yang unik, sehat dan enak serta strategi pemasaran yang tepat.

PRAKATA

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT karena atas Rahmat dan Hidayah – Nya laporan tugas akhir dengan judul “Analisis Usaha Nugget Edamame Di Perumahan Pondok Bedadung Indah Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember” dapat terselesaikan. Laporan ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan di Politeknik Negeri Jember, Jurusan Manajemen Agribisnis, Program Studi Manajemen Agribisnis.

Terselesaikannya laporan ini tidak terlepas dari bantuan beberapa pihak, oleh karena itu penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Ir. Nanang Dwi Wahyono, MM selaku Direktur Politeknik Negeri Jember.
2. R. Alamsyah Sutantio, SE, M.Si selaku Ketua Jurusan Manajemen Agribisnis.
3. Taufik Hidayat, SE, M.Si selaku Ketua Program Studi Manajemen Agribisnis, sekaligus sebagai dosen penguji.
4. Retno Sari Mahanani, SP, MM selaku dosen Pembimbing Utama yang selalu membimbing dan mengarahkan agar tugas akhir dapat terselesaikan dengan baik.
5. Dr.Tanti Kustiari, S.Sos, M.Si selaku Dosen Pembimbing Anggota yang selalu membimbing dan mengarahkan agar tugas akhir dapat terselesaikan dengan baik.
6. Staf pengajar, teman-teman dan semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Penulis menyadari bahwa dalam laporan tugas akhir ini masih kurang sempurna, oleh karena itu mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun untuk perbaikan dimasa mendatang.

Jember, 23 Februari 2017

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
SURAT PERNYATAAN	v
ABSTRAK	vi
RINGKASAN	vii
PRAKATA	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
SURAT PERNYATAAN PUBLIKASI	xiv
 BAB 1 PENDAHULUAN	 1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan	2
1.4 Manfaat	2
 BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	 3
2.1 Kajian Terdahulu.....	3
2.2 Landasan Teori	4
2.2.1 Edamame.....	4
2.2.2 Nugget.....	4
2.2.3 Ayam Pedaging.....	5
2.2.4 Analisis Usaha	5
2.2.5 Strategi Pemasaran	6
 BAB 3 METODE PELAKSANAAN TUGAS AKHIR	 8
3.1 Waktu dan Tempat Pelaksanaan Tugas Akhir	8
3.2 Alat dan Bahan	8
3.3 Metode Pengumpulan Data	10
3.4 Metode Analisis	10
3.4.1 <i>Break Event Point</i> (BEP)	10
3.4.2 Analisis R/C Ratio	11
3.4.3 <i>Return On Investment</i> (ROI)	12

3.5 Proses Produksi	13
3.6 Pemasaran	16
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN	18
4.1 Hasil	18
4.1.1 Produk Nugget Edamame	18
4.1.2 Biaya Dan Laba Produksi	20
4.1.3 Perhitungan <i>Break Event Point</i> (BEP)	22
4.1.4 Perhitungan <i>Revenue Cost Ratio</i> (R/C Ratio)	23
4.1.5 Perhitungan <i>Return On Investmen</i> (ROI)	24
4.2 Pembahasan	24
4.2.1 Proses Produksi Nugget Edamame	24
4.1.2 Analisis <i>Break Event Point</i> (BEP)	25
4.1.3 Analisis <i>Revenue Cost Ratio</i> (R/C Ratio)	25
4.1.4 Analisis Return On Investment (ROI)	26
4.1.5 Strategi Pemasaran	26
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	28
5.1 Kesimpulan	28
5.2 Saran	28
DAFTAR PUSTAKA	29
LAMPIRAN	30

DAFTAR TABEL

	Halaman
2.1 Kandungan Gizi Daging Ayam	5
3.1 Alat yang digunakan	8
3.2 Bahan yang digunakan	9
3.3 Bahan pendukung yang digunakan	9
4.1 Biaya Variabel dalam 1 kali proses produksi.....	20
4.2 Biaya Tetap dalam 1 kali proses produksi	21
4.2 Hasil Usaha Nugget Edamame.....	22

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
3.1 Bagan Alur Proses Produksi	15
3.2 Bagan Saluran Pemasaran	16
4.1 Gambar Nugget Edamame	18
4.2 Bagan Saluran Distribusi Dan Harga Nugget Edamame	27

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
1. Perhitungan Depresiasi	30
2. Dokumentasi	31



**PERNYATAAN
PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN
AKADEMIS**

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Aldian Yanuar Jiyar
NIM : D3 114 1029
Program Studi : Manajemen Agribisnis
Jurusan : Manajemen Agribisnis

Demi pengembangan Ilmu Pengetahuan, saya menyetujui untuk memberikan kepada UPT. Perpustakaan Politeknik Negeri Jember, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (Non-Exclusive Royalty Free Right) atas Karya Ilmiah **berupa Laporan Analisis Usaha yang berjudul:**

**ANALISIS USAHA NUGGET EDAMAME DI PERUMAHAN
PONDOK BEDADUNG INDAH KECAMATAN
KALIWATES KABUPATEN JEMBER**

Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini UPT. Perpustakaan Politeknik Negeri Jember berhak menyimpan, mengalih media atau format, mengelola dalam bentuk Pangkalan Data (Database), mendistribusikan karya dan menampilkan atau mempublikasikannya di Internet atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis atau pencipta.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi tanpa melibatkan pihak Politeknik Negeri Jember, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas Pelanggaran Hak Cipta dalam Karya ilmiah ini.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jember
Pada Tanggal : Februari 2017
Yang menyatakan,

(Materai 6000)
Nama : Aldian YAnuar Jiyar
NIM. : D3 114 1029

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada zaman yang modern ini banyak makanan mentah yang dijual di pasaran menjadi barang instan atau barang jadi, yang banyak kita jumpai di toko, pasar atau tempat lainnya yang dekat dengan sekitar kita. Hal ini dikarenakan makanan instan tahan lama dan mudah dalam hal penyajian. Selain itu, makanan instan ini memiliki harga yang relatif dari harga murah hingga yang mahal, sehingga dapat dikonsumsi oleh berbagai kalangan masyarakat. Salah satu makanan instan yang mudah dijumpai yaitu nugget.

Nugget adalah makanan renyah dan berbentuk panjang tebal yang terbuat dari tepung terigu, tepung panir, penyedap, daging dan lain-lain. Nugget merupakan makanan instan yang banyak dipilih dan digemari oleh konsumen sebagai makanan pelengkap atau lauk yang cocok bagi keluarga yang dalam kesehariannya sibuk. Makanan instan ini bisa dimakan oleh semua kalangan mulai dari anak-anak, remaja, dewasa hingga lanjut usia.

Dengan banyaknya pecinta makanan instan, hal ini menyebabkan meningkatnya permintaan akan makanan instan. Serta berkembangnya zaman, gaya hidup dan pola makan masyarakat pun juga berubah menjadi lebih sehat. Maka dari itu, masyarakat sekarang lebih memilih akan makanan yang akan dikonsumsi, termasuk makanan instan. Dengan sedikit inovasi, nugget yang biasanya memiliki cita rasa yang gurih dan sedap ditambah dengan gizi dari sayuran yaitu kedelai EDAMAME.

Dengan melihat minat para konsumen yang banyak menyukai makanan instan, maka nugget merupakan sebuah ide bagus untuk berwirausaha. Yang nantinya diharapkan mampu menyerap tenaga kerja yang dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat serta melancarkan perekonomian Indonesia.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka dapat dirumuskan masalah yaitu :

1. Bagaimana proses pembuatan nugget edamame?
2. Bagaimana kelayakan usaha nugget edamame berdasarkan analisis BEP, R/C Ratio dan ROI?
3. Bagaimana bauran pemasaran nugget edamame?

1.3 Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan, maka tujuan tugas akhir ini yaitu :

1. Mengetahui proses pembuatan nugget edamame.
2. Mengetahui kelayakan usaha pembuatan nugget edamame.
3. Mengetahui bauran pemasaran yang digunakan untuk memasarkan produk nugget edamame

1.4 Manfaat

Adapun manfaat yang diharapkan dari pelaksanaan Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi mahasiswa dapat dijadikan sebagai wawasan serta pengalaman dalam terjun ke dunia usaha.
2. Mahasiswa dapat belajar berwirausaha, terutama wirausaha dalam pembuatan nugget edamame.
3. Bagi masyarakat, dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan yang akan membuat usaha tentang pengembangan suatu produk yang telah ada.

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kajian Terdahulu

Citra (2013), dalam penelitiannya Analisis Usaha Nugget Jamur Tiram “CITRA” di Kelurahan Taman Baru Kabupaten Banyuwangi, usaha yang dilakukan menggunakan analisis BEP, R/C Ratio, dan ROI. BEP unit didapatkan nilai sebesar 23 bungkus dengan volume penjualan sebesar 40 bungkus dan BEP (harga) didapatkan nilai sebesar Rp. 2.900 tingkat harga penjualan Rp. 5.000. R/C Ratio > 1 yaitu sebesar 1,7. Artinya setiap Rp. 100.000 total biaya yang dikeluarkan menghasilkan penerimaan total Rp. 170.000, dan ROI sebesar 16%, sedangkan bunga bank BRI yang berlaku saat ini adalah 0,05% per hari. Hasil tersebut menunjukkan bahwa usaha Nugget Jamur Tiram “CITRA” mampu mengembalikan modalnya lebih tinggi dari bunga bank dengan persentase keuntungan 16% per hari. Usaha Nugget Tiram “CITRA” di Kelurahan Taman Baru Kabupaten Banyuwangi menguntungkan untuk diusahakan.

Gamaria Farhana (2013), dalam penelitiannya dengan judul Analisa Usaha Nugget Talas “FARHANA” di Desa Tulungrejo Kecamatan Glenmore Kabupaten Banyuwangi, kelayakan usaha Nugget Talas “FARHANA” diukur dengan analisis BEP, R/C Ratio, dan ROI. Hasil analisis BEP pada usaha Nugget Talas “FARHANA” diperoleh BEP (unit) sebesar 14 bungkus dan BEP (Rp) sebesar Rp2.772 tetapi pada hasil sebenarnya dapat memproduksi sebesar 23 (unit) dengan harga Rp 4.500 dengan hasil penjualan Rp 103.500 R/C ratio pada usaha Nugget Talas “FARHANA” sebesar 1,62 artinya usaha ini layak digunakan R/C Ratio > 1 yaitu 1,62. Sedangkan hasil analisis ROI pada usaha Nugget Talas “FARHANA” diperoleh hasil 62% sedangkan bunga bank BRI yang berlaku saat ini adalah 0,05% per hari. Berdasarkan analisis usaha yang telah dilakukan berwirausaha Nugget Talas “FARHANA” di Desa Tulungrejo Kecamatan Glenmore Kabupaten Banyuwangi menguntungkan untuk diusahakan.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Edamame

Kedelai sayur (*vegetable soybean*) atau lebih populer dengan nama “*edamame*” termasuk spesies *Glycine max* L. sesuai dengan namanya, kedelai sayur adalah jenis kedelai yang dipanen ketika polongnya masih muda dan hijau, yakni ketika pengisian biji sudah hampir penuh (80-90% pengisian), atau sudah masuk stadia R6. Edamame dikonsumsi secara langsung dengan merebusnya terlebih dahulu, rasanya gurih. Edamame yang teksturnya lembut lebih cepat matang saat direbus, sehingga warna hijau polongnya masih dapat dipertahankan, jenis ini termasuk edamame yang berkualitas bagus (Konovsky, dkk, 1994).

Edamame mengandung nilai gizi yang cukup tinggi, yaitu 582 kkal/100 g; protein 11,4 g/100 g; karbohidrat 7,4 g/100 g; lemak 6,6 g/100 g; vitamin A atau karotin 100 mg/100 g; B1 0,27 mg/100 g; B2 0,14 mg/100 g; B3 1 mg/100 g; dan vitamin C 27%; serta mineral-mineral seperti fosfor 140 mg/100 g; kalsium 70 mg/100 g; besi 1,7 mg/100 g; dan kalium 140 mg/100 g (Johnson *et al.* 1999, Nguyen 2001 dalam Asadi, 2009).

2.2.2 Nugget

Nugget adalah salah satu hasil pangan yang melalui pengolahan yang memiliki cita rasa tertentu, biasanya berwarna kuning keemasan. Saat ini, nugget menjadi salah satu produk olahan yang berkembang pesat.

Bahan baku nugget adalah potongan daging ayam, tepung-tepungan, dan bumbu-bumbuan. Dalam pengolahan di industri nugget melalui beberapa tahapan. Dalam penyimpanannya, makanan ini memerlukan perlakuan khusus, yaitu selalu disimpan dalam kondisi beku (*frozen*). Hal ini karena nugget merupakan hasil produk olahan hewani yang masuk dalam kategori mudah rusak oleh mikro organisme (Wikipedia, 2011).

2.2.3 Ayam Pedaging

Ayam pedaging atau broiler adalah jenis ayam yang khusus diambil dagingnya. Dengan ungkapan lain, ayam ini seringkali disebut ayam potong. Inilah yang membedakan dengan ayam kampung atau ayam ras petelur. Broiler berasal dari hasil persilangan pejantan bangsa *Cornish* (ayam kelas inggris yang mempunyai karakteristik tubuh besar dan presentase otot dada yang tinggi) serta ayam *Plymouth rocks* putih betina (ayam yang memiliki karakteristik tulang besar). Pada umumnya, peternak menghasilkan ayam broiler komersial dari DOC *final stock broiler*.

Tujuan utama dibudidayakannya ayam broiler adalah untuk produksi daging ayam. Maka dari itu apabila masyarakat membutuhkan daging ayam untuk diolah menjadi lebih lanjut ayam broiler yang sangat tepat untuk dipilih. (Um_Mulyadi, 2014)

Tabel 2.1 Kandungan Gizi Daging Ayam

No	Keterangan	Satuan	Kandungan Gizi
1	Kalori	Kkal	404
2	Protein	gram	18,2
3	Lemak	gram	25
4	Kolestrol	gram	60
5	Ribloflavin	mg	0,16
6	Asam Nicotenat	mg	0,12
7	Vitamin A	mcg	243
8	Vitamin B	mg	0,8
9	Ca	mg	14
10	Fe	mg	1,5

Sumber : Anggrodi, Ilmu makan ternak umum, 2010

2.2.4 Analisis Usaha

Analisis usaha merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan, apakah usaha yang dilakukan layak atau tidak. Analisis kelayakan

usaha tersebut dapat diketahui dengan menggunakan analisis usaha sebagai berikut :

1. Analisis BEP (*Break Event Point*)

Break Event Point (BEP) merupakan suatu nilai hasil penjualan produksi pada suatu periode tertentu yang besarnya sama dengan biaya yang dikeluarkan. Artinya, pengusaha tidak menderita kerugian, tetapi juga tidak mendapatkan keuntungan (merupakan titik impas) (Tim Penulis, 2008).

2. Analisis R/C Ratio (*Revenue Cost Ratio*)

Analisis *Revenue Cost Ratio* (R/C Ratio) digunakan untuk melihat besarnya keuntungan relative dan perusahaan terhadap biaya yang dikeluarkan (Pasaribu, 2012).

3. Analisis ROI (*Return On Investment*)

Return On Investment (ROI) merupakan rasio yang menunjukkan hasil (return) atas jumlah aktiva yang digunakan dalam perusahaan atau suatu ukuran tentang efisiensi manajemen. Rasio ini menunjukkan hasil dari seluruh aktiva yang dikendalikannya dengan mengabaikan sumber pendanaan dan biasanya rasio ini diukur dengan persentase (Kasmir, 2014).

2.2.5 Strategi pemasaran

Strategi pemasaran menurut Anoraga (2000) adalah wujud rencana yang terarah di bidang pemasaran untuk memperoleh suatu hasil yang optimal. Strategi pemasaran yang digunakan terdiri dari 4P Yakni :

Bauran pemasaran (marketing mix), yaitu *Product*, *Price*, *Place*, dan *Promotion* (4-P), satu sama lain saling berkaitan. Untuk setiap strategi yang akan ditetapkan harus mempertimbangkan strategi yang lain. Tidak hanya dijalankan untuk satu P saja, misalnya, karena selalu terikat atau terkait dengan yang lain (Kasmir, 2006).

1. Produk (*Product*)

Produk adalah sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen atau pengguna. Pengertian produk menurut Philip Kotler dalam Kasmir (2006) adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, untuk dibeli, digunakan atau dikonsumsi, sehingga dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan.

2. Harga (*Price*)

Harga merupakan sejumlah nilai (dalam mata uang) yang harus dibayar konsumen untuk membeli atau menikmati barang atau jasa yang ditawarkan. Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan *marketing mix*. Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk dan jasa yang ditawarkan (Kasmir, 2014).

3. Distribusi (*Place*)

Distribusi adalah cara perusahaan menyalurkan barangnya, mulai dari perusahaan sampai ke tangan konsumen akhir. Distribusi dapat pula diartikan sebagai cara menentukan metode dan jalur yang akan dipakai dalam menyalurkan produk ke pasar. Strategi distribusi penting dalam upaya perusahaan melayani konsumen tepat waktu dan tepat sasaran (Kasmir, 2014).

4. Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan konsumennya. Salah satu tujuan promosi perusahaan adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon konsumen yang baru (Kasmir, 2014).

BAB 3. METODE PELAKSANAAN TUGAS AKHIR

3.1 Waktu dan Tempat Pelaksanaan Tugas Akhir

Tugas akhir ini dilaksanakan selama 3 bulan yaitu mulai awal bulan Agustus sampai akhir bulan November 2016. Tempat pelaksanaan Tugas Akhir “Analisis Usaha Nugget Edamame” ini adalah di Perumahan Bedadung Indah Blok.EE3 Desa Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember.

3.2 Alat dan Bahan

3.2.1 Alat

Tabel 3.1 Alat yang digunakan

No	Alat	Jumlah Satuan	Fungsi
1	Kompor Gas	1 buah	Untuk memanaskan panci
2	Tabung Gas LPG	1 buah	Untuk bahan bakar kompor gas
3	Baskom	1 buah	Untuk menyampurkan bahan
4	Sendok	3 buah	Untuk menuangkan bahan
5	Pisau	1 buah	Untuk memotong bahan
6	Piring	2 buah	Untuk alas bahan yang matang
7	Loyang	3 buah	Untuk mencetak adonan
8	Panci	1 buah	Untuk mengukus adonan
9	Talenan	1 buah	Untuk alas mengiris adonan
10	Sealer	1 buah	Untuk merekatkan kemasan
11	Kulkas	1 buah	Untuk mendinginkan nugget
12	Timbangan	1 Buah	Untuk mengukur berat produk
13	Blender	1 Buah	Untuk menghaluskan adonan

Sumber : Data Primer , 2016

3.2.2 Bahan

Bahan-bahan yang digunakan untuk proses pembuatan nugget edamame adalah sebagai berikut :

Tabel 3.2 Bahan yang digunakan

No	Bahan	Jumlah Satuan
1	Tepung Terigu	900 gr
2	Edamame	6 kg
3	Bawang Putih	24 siung
4	Bawang Merah	24 siung
5	Garam	6 sdt
6	Tepung Panir	1,5 kg
7	Merica	18 sdt
8	Ayam	1,5 kg
9	Telur	1,5 kg
10	Air	2400 ml

Sumber : Data Primer , 2016

Tabel 3.3 Bahan pendukung yang digunakan

No	Alat	Jumlah Satuan	Fungsi
1	Gas LPG 3 kg	1 buah	Untuk bahan bakar kompor gas
2	Plastik Lonjoran	60 buah	Untuk mengemas produk
3	Label	60 buah	Untuk label produk

Sumber : Data Primer , 2016

3.3 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam pelaksanaan Tugas Akhir adalah sebagai berikut :

1. Data primer adalah data yang diolah secara langsung atau mahasiswa terjun langsung dalam pelaksanaan tugas akhir yaitu usaha nugget edamame mulai dari survei pasar, persiapan alat dan bahan yang dibutuhkan dan proses pengemasan sampai pemasaran.
2. Data sekunder adalah data tidak langsung atau pengumpulan dan pengambilan data melalui studi kepustakaan dengan membaca dan mempelajari buku, artikel, dan browsing internet, sharing kepada orang yang paham tentang pembuatan nugget edamame.

3.4 Metode Analisis

Beberapa kriteria analisis usaha yang digunakan untuk mengetahui apakah usaha nugget edamame ini layak diusahakan atau tidak, dengan menggunakan analisis usaha sebagai berikut :

3.4.1 Analisis BEP (*Break Event Point*)

Analisis *Break Event Point* (BEP) merupakan suatu nilai hasil penjualan produksi pada suatu periode tertentu yang besarnya sama dengan biaya yang dikeluarkan. Artinya, pengusaha tidak menderita kerugian, tetapi juga tidak mendapatkan keuntungan (merupakan titik impas) (Tim Penulis, 2008).

Perhitungan titik impas atau BEP dapat dilakukan dengan dua rumus sebagai berikut :

1. Volume Produksi

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Harga Penjualan}}$$

Analisis ini digunakan untuk mengetahui berapa jumlah barang yang harus diproduksi agar mencapai titik impas.

2. Harga Produksi

$$\text{BEP (rupiah)} = \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Total Produksi}}$$

Analisis ini digunakan untuk mengetahui berapa harga yang harus ditetapkan agar mencapai titik impas.

3.4.2 Analisis R/C Ratio (*Revenue Cost Ratio*)

Analisis *Revenue Cost Ratio* (R/C Ratio) digunakan untuk melihat besarnya keuntungan relative dan perusahaan terhadap biaya yang dikeluarkan (Pasaribu, 2012).

Rumus imbalan penerimaan dan biaya adalah sebagai berikut :

$$\text{R/C Ratio} = \frac{\text{Penerimaan Total (TR)}}{\text{Biaya Total (TC)}}$$

Kriteria :

1. Jika nilai $\text{R/C} > 1$, maka menguntungkan
2. Jika nilai $\text{R/C} = 1$, maka tidak untung dan tidak rugi
3. Jika nilai $\text{R/C} < 1$, maka mengalami kerugian

3.4.3 Analisis ROI (*Return On Investment*)

Analisis (*Return On Investment*) merupakan rasio yang menunjukkan hasil (return) atas jumlah aktiva yang digunakan dalam perusahaan atau suatu ukuran tentang efisiensi manajemen. Rasio ini menunjukkan hasil dari seluruh aktiva yang dikendalikannya dengan mengabaikan sumber pendanaan dan biasanya rasio ini diukur dengan persentase (Kasmir, 2014).

Rumus untuk mencari ROI adalah sebagai berikut :

$$ROI = \frac{Laba}{Modal Usaha} \times 100\%$$

Kriteria :

1. Jika $ROI > 0\%$, maka menguntungkan
2. Jika $ROI < 0\%$, maka mengalami rugi

3.5. Proses Produksi

Proses produksi merupakan suatu kegiatan untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa dengan menggunakan faktor-faktor yang ada seperti tenaga kerja, Alat, bahan baku dan dana agar lebih bermanfaat bagi kebutuhan manusia. Proses produksi usaha Nugget Edamame adalah sebagai berikut :

1. Persiapan alat dan bahan

Langkah awal yang harus dilakukan untuk melaksanakan proses produksi nugget edamame adalah mempersiapkan alat dan bahan yang dibutuhkan dalam proses produksi. Bahan yang digunakan adalah edamame, ayam, bawang putih, bawang merah, tepung terigu, tepung panir, telur, garam, merica, air sedangkan alat yang digunakan adalah kompor gas, tabung elpiji, sendok, pisau, piring, loyang, panci, telenan, slotip, staples, kulkas, blender.

2. Pengupasan dan penghalusan

Kupas bahan utama yaitu edamame untuk memisahkan antara kulit dengan daging edamame lalu daging edamame dan hancurkan sampai halus menggunakan blender.

3. Pencampuran

Tepung terigu, garam , merica , bawang putih, bawang merah, telur, ayam dan edamame yang sudah diblender dimasukkan kedalam baskom dan ditambahkan air secukupnya.

4. Pengukusan

Adonan dituangkan kedalam loyang kemudian dikukus dalam waktu 30 menit.

5. Pemotongan

Setelah adonan matang adonan didinginkan terlebih dahulu, kemudian dipotong sesuai ukuran yang diharapkan.

6. Pelapisan

Setelah adonan selesai dipotong, lalu dilumuri dengan kocokan telur kemudian dilapisi dengan tepung panir.

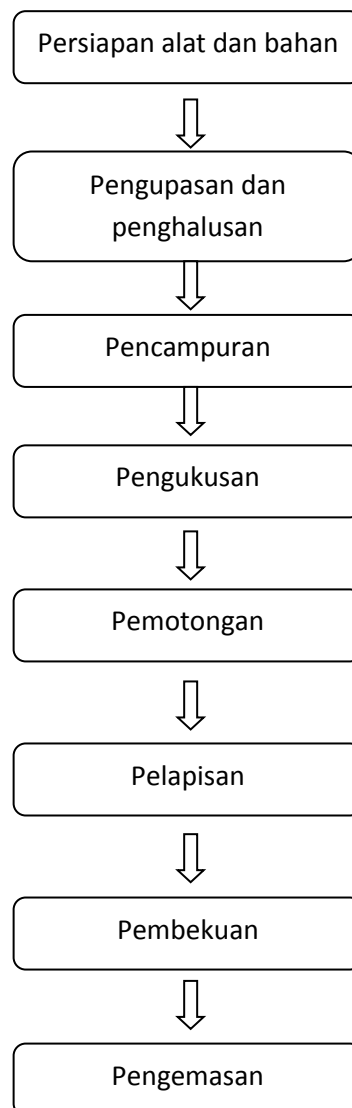
7. Pembekuan

Setelah nugget selesai dilapisi dengan tepung panir, nugget dimasukkan kedalam freezer untuk melakukan proses pembekuan.

8. Pengemasan

Dilakukan dengan menggunakan mika plastik yang berukuran sedang dan diberi label untuk menandakan produk yang dibuat adalah produk kita sendiri. Untuk menjaga produk agar tetap steril maka mika dirapatkan dengan menggunakan sealer.

Adapun bagan alur pembuatan nugget edamame yang disajikan dalam gambar berikut :



Gambar 3.1 Bagan Alur Proses Produksi

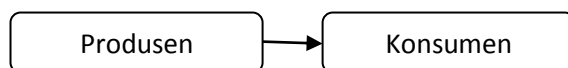
3.6 Pemasaran

Pemasaran menurut Kotler adalah proses perencanaan dan pelaksanaan konsepsi; penetapan harga; promosi dan distribusi gagasan, barang, dan jasa untuk menghasilkan pertukaran yang memenuhi sasaran-sasaran perorangan dan organisasi (Anoraga, pandji, M.M., 2000)

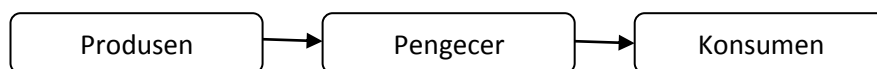
3.6.1 Menentukan saluran pemasaran

Saluran pemasaran merupakan suatu jaringan yang menghubungkan produsen kepada konsumen akhir. Dasar saluran pemasaran yang akan digunakan dalam memasarkan produk Nugget Edamame terdiri dari dua saluran pemasaran yaitu dari produsen ke konsumen dan dari produsen ke pengecer kemudian ke konsumen.

1. Penyaluran Langsung



2. Penyaluran Tidak Langsung



Gambar 3.2 Bagan saluran pemasaran

3.6.2 Menentukan strategi pemasaran

Strategi pemasaran adalah wujud rencana yang terarah di bidang pemasaran untuk memperoleh suatu hasil yang optimal. Strategi yang penulis gunakan untuk memasarkan Nugget Edamame terdiri dari dua cara yaitu:

1. Menentukan bauran pemasaran (marketing mix)

a. Produk (*Product*)

Produk dari tugas akhir ini adalah nugget edamame, dimana nugget merupakan makanan yang populer di pasaran. Nugget diolah dengan edamame yang nantinya edamame sebagai isian dari nugget.

b. Harga (*Price*)

Bahan baku yang digunakan bergizi, banyak disukai oleh konsumen, dan berkualitas. Dengan inovasi baru isian nugget berupa edamame yang belum pernah ada di pasaran akan membuat produk nugget edamame banyak diminati dan laku di pasaran dengan penentuan harga yang tepat.

c. Distribusi (*Place*)

Saluran distribusi yang digunakan dalam tugas akhir ini yaitu menggunakan saluran distribusi dari produsen ke konsumen dan dari produsen ke pengecer kemudian ke konsumen. Pada kegiatan distribusi, yang dimaksud dengan menggunakan saluran pengecer adalah menggunakan sistem penitipan produk pada pengecer atau tangan kedua. Sasaran awal dalam memasarkan Nugget Edamame yakni masyarakat yang memiliki keseharian yang cukup sibuk, yakni contohnya di perumahan, perkantoran, dan di kalangan mahasiswa. Rencana lembaga pemasaran (pengecer) yang akan dalam proses pemasaran adalah toko-toko klontong, swalayan (super market), dan toko oleh-oleh.

d. Promosi (*Promotion*)

Promosi yang dilakukan menggunakan bauran pemasaran secara langsung, yaitu menggunakan informasi dari mulut kemulut, menggunakan informasi dari media sosial atau secara online seperti BBM dan instagram dan untuk promosi kepada pengecer seperti swalayan dan toko oleh-oleh menggunakan cara presentasi dengan menggunakan contoh produk.

BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil

4.1.1 Produk Nugget Edamame



Gambar 4.1 Nugget Edamame

Usaha nugget edamame merupakan usaha yang baru saja didirikan. Melihat ketersediaan bahan baku yang mudah didapat dan harga yang terjangkau serta untuk meningkatkan nilai jual terhadap edamame, maka diciptakan produk baru yang berbahan dasar edamame menjadi usaha nugget edamame yang memiliki rasa yang unik, gurih, enak dan cocok sebagai lauk saat disantap dengan nasi. Kegiatan produksi ini dilakukan sebanyak 5 kali dalam 5 minggu, dalam 1 kali proses produksi diperoleh 15 kg nugget edamame. Satu kemasan nugget edamame berisi 250 g, sehingga jumlah nugget yang diproduksi dalam 1 kali proses produksi yaitu 60 kemasan, sedangkan untuk 5 kali proses produksi menghasilkan 300 kemasan. Per 1 kemasan dijual dengan harga Rp. 12.500.

Nugget edamame merupakan hasil pengolahan lebih lanjut terhadap bahan-bahan yang sudah disediakan. Seperti jenis makanan nugget pada umumnya, produk ini juga mengalami tahap awal hingga menghasilkan produk setengah jadi. Dalam pemasaran produk nugget edamame ini target atau sasaran konsumen yang dituju adalah semua kalangan masyarakat, baik itu kalangan menengah ke atas maupun menengah kebawah, serta dapat dikonsumsi semua usia mulai dari anak-anak, remaja, orang dewasa.

Nugget edamame tidak memerlukan waktu yang cukup lama dalam proses pengukusan, tetapi harus memerlukan waktu yang maksimal dalam proses pendinginan agar hasil cetakan nugget benar benar bagus dan tidak mudah hancur. Penjualan produk nugget edamame ini konsumen diberi tester terlebih dahulu karena produk nugget edamame adalah produk baru dipasaran sehingga konsumen akan awam dengan produk nugget edamame, produk ini dapat bertahan 1 bulan tanpa bahan pengawet jika disimpan dalam freezer. Penyimpanan yang melebihi jangka waktu akan membuat tekstur warna yang memudar dan juga rasa khas nugget edamame kurang melekat.

4.1.2 Biaya dan Laba Produksi

Biaya yang digunakan dalam pelaksanaan tugas akhir produksi nugget edamame dalam satu kali proses produksi dibagi menjadi biaya variabel dan biaya tetap, dapat dilihat pada Tabel 4.1 dan 4.2.

Biaya variabel merupakan biaya yang digunakan untuk membeli bahan baku, bahan pendukung dan biaya lain-lain. Adapun rincian biaya variabel dalam satu kali produksi dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.1 Biaya Variabel Dalam 1 Kali Proses Produksi

No	Uraian	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Biaya (Rp)
1.	Tepung Terigu	900 Gr	8.000	7.500
2.	Edamame	6 Kg	12.000	72.000
3.	Bawang Putih	150 Gr	40.000	6.000
4.	Bawang Merah	150 Gr	40.000	6.000
5.	Garam	6 Sdt	1.000	200
6.	Tepung Panir	1,5 Kg	20.000	30.000
7.	Merica	18 Sdt	1.000	18.000
8.	Ayam	1,5 Kg	25.000	37.500
9.	Telur	1,5 Kg	20.000	30.000
10.	Air	12 Gelas	500	6.000
11.	Gas LPG 3 kg	1,5 Kg	5.000	7.500
12.	Plastik Lonjoran	60 Buah	50	3.000
13.	Label	60 Buah	7.000	42.000
14.	Biaya Listrik	1 Hari	1.000	1.000
15.	Tenaga Kerja	2 Orang	50.000	100.000
Total Biaya Variabel				366.700

Sumber: *Data Primer, diolah 2016*

Dari tabel di atas penentuan biaya lain-lain yaitu pada biaya listrik sebesar Rp 1.000 per hari, berdasarkan kepada tarif pemakaian tagihan listrik setiap bulannya dan untuk penentuan biaya tenaga kerja didasarkan kepada UMK (Upah Minimum Kabupaten/Kota) di Kabupaten Jember. UMK di Kabupaten Jember sejumlah Rp 1.763.392,50 (Badan Ketenagakerjaan Kabupaten Jember, 2017)

Biaya tetap yang digunakan pada proses produksi merupakan biaya yang digunakan untuk membeli peralatan yang tidak habis dalam satu kali produksi. Adapun rincian dari biaya tetap yang digunakan pada proses produksi Nugget Edamame dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.2 Biaya Tetap dalam satu kali produksi

No	Keterangan	Jumlah Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Nilai Sisa 10%	Umur Ekonomis (tahun)	Depresiasi/ Minggu (Rp)
1	Kompor Gas	1 Unit	150.000	150.000	15.000	10	281,2
2	Baskom	2 Unit	5.000	10.000	1.000	2	93,8
3	Sendok	1 Unit	3.000	3.000	300	2	28,1
4	Pisau	1 Unit	5.000	5.000	500	2	46,9
5	Piring	1 Unit	2.000	2.000	200	2	18,8
6	Loyang	1 Unit	6.000	6.000	600	5	22,5
7	Panci	1 Unit	120.000	120.000	12.000	5	450,0
8	Talenan	1 Unit	12.000	12.000	1.200	3	75,0
9	Sealer	1 Unit	250.000	250.000	25.000	5	937,5
10	Kulkas	1 Unit	1.500.000	1.500.000	150.000	10	2.812,5
11	Timbangan	1 Unit	85.000	85.000	8.500	5	318,8
12	Blender	1 Unit	375.000	375.000	37.500	5	1406,3
Total				2.518.000			6.491

Sumber: *Data Primer, diolah 2016*

Dari Tabel 4.2 biaya tetap yang terdiri dari peralatan yang digunakan dalam satu kali proses produksi di depresiasi menjadi per minggu karena proses produksi yang dilaksanakan untuk memproduksi Nugget Edamame adalah setiap satu minggu sekali.

Produk yang dihasilkan dari usaha ini dalam satu kali proses produksi menghasilkan 60 bungkus nugget edamame dengan harga Rp 12.500 per bungkus.

Hasil usaha produksi secara garis besar dapat dilihat pada tabel 4.3

Tabel 4.3 Hasil Usaha Produksi Nugget Edamame di Perumahan Pondok Bedadung Indah Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember dalam 1 kali Proses Produksi

No	Keterangan	Jumlah (Rp)
1.	Pendapatan = 60 Unit X Rp. 12.500	750.000
2.	Total Biaya Variabel	366.700
3.	Biaya Variabel Per Unit Rp. 366.700 : 60 Unit	6.112
4.	Total Biaya Tetap	6.491
5.	Total Biaya	373.191
6.	Laba	376.809

$$\begin{aligned}
 \text{Pendapatan} &= \text{Produk Penjualan} \times \text{Harga Penjualan} \\
 &= 60 \text{ unit} \times \text{Rp. 12.500} \\
 &= \text{Rp. 750.000}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Total biaya} &= \text{Total Biaya Variabel} + \text{Total Biaya Tetap} \\
 &= \text{Rp. 366.700} + \text{Rp. 6.491} \\
 &= \text{Rp. 373.191}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Laba (Pemasukan)} &= \text{Pendapatan} - \text{Total Biaya} \\
 &= \text{Rp. 750.000} - \text{Rp. 373.191} \\
 &= \text{Rp. 376.809}
 \end{aligned}$$

4.1.3 Perhitungan Break Event Point (BEP)

Berdasarkan hasil perhitungan biaya dan laba produksi dapat dihitung BEP (unit) dan BEP (rupiah) sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{a. BEP (Unit)} &= \frac{\text{Biaya Total}}{\text{Harga Jual Per Unit}} \\
 &= \frac{373.191}{12.500} \\
 &= 29,86 = 30 \text{ unit (dibulatkan)}
 \end{aligned}$$

$$\text{Jadi, BEP (unit)} = 30 \text{ unit}$$

$$\begin{aligned}
 \text{b. BEP (rupiah)} &= \frac{\text{Biaya Total}}{\text{Produksi Total}} \\
 &= \frac{373.191}{60} \\
 &= \text{Rp. 6.219,85} = \text{Rp. 6.220 (dibulatkan)}
 \end{aligned}$$

Jadi, BEP (rupiah) = Rp. 6.220

Nilai BEP (unit) sebesar 11 unit dan BEP (rupiah) sebesar Rp. 6.220,-. Hal ini menunjukkan bahwa jika harga jual melebihi nilai BEP maka usaha ini mengalami keuntungan, jika kurang dari nilai BEP maka usaha ini mengalami kerugian dan jika sama dengan nilai BEP maka usaha ini mengalami titik impas.

4.1.4 Perhitungan Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)

Berdasarkan hasil perhitungan biaya dan laba produksi dapat dihitung R/C Ratio sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{R/C Ratio} &= \frac{\text{Total Penerimaan}}{\text{Biaya Total}} \\
 &= \frac{750.000}{373.191} \\
 &= 2,00
 \end{aligned}$$

Jadi, nilai R/C Ratio = 2,00

Nilai R/C Ratio didapat dari total penerimaan dibagi biaya total yaitu 2,00. Hal ini membuktikan bahwa R/C Ratio lebih dari 1, maka usaha ini menguntungkan.

4.1.5 Perhitungan Return On Investment (ROI)

Berdasarkan hasil perhitungan biaya dan laba produksi dapat dihitung ROI sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{ROI} &= \frac{\text{Laba}}{\text{Modal Usaha}} \times 100\% \\ &= \frac{376.809}{2.884.700} \times 100\% \\ &= 13\%\end{aligned}$$

Jadi, nilai ROI = 13%

Berdasarkan hasil perhitungan dengan kriteria penilaian metode ROI didapatkan nilai ROI sebesar 13% dan berdasarkan kriteria yang telah ditentukan dimana nilai ROI 13% lebih dari 0%. Hasil tersebut menunjukkan bahwa usaha nugget edamame menguntungkan.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Proses Produksi Nugget Edamame

Nugget Edamame ini merupakan makanan pengganti lauk pauk yang telah dikreasikan dalam bahan utama yang digunakan. Pembuatan Nugget Edamame ini menggunakan bahan baku edamame dan daging ayam. Ketersediaan bahan baku sangat mudah didapat sehingga tidak menghambat proses produksi. Kemasan produk nugget edamame menggunakan kemasan plastik tebal lalu direkatkan menggunakan sealer sehingga menjaga mutu produk selama proses penyimpanan dan proses pemasaran

Pelaksanaan produksi Nugget Edamame dilaksanakan setiap satu minggu sekali yaitu pada hari minggu dengan menghasilkan 60 bungkus Nugget Edamame sehingga dalam 5 kali produksi menghasilkan 300 bungkus Nugget Edamame. Produk yang dihasilkan dijual dengan harga Rp 12.500 per bungkus dan akan menghasilkan laba bersih sebesar Rp 376.809 per produksi dan jika ditotal laba yang diperoleh dalam 5 kali produksi adalah sebesar Rp 1.884.045.

4.2.2 Analisis Break Event Point (BEP)

Berdasarkan hasil analisis dengan kriteria penilaian metode BEP (unit) didapatkan nilai sebesar 30 unit lebih kecil jika dibandingkan dengan besarnya volume penjualan yang diperoleh. Hasil tersebut menunjukkan bahwa usaha nugget edamame diperoleh volume penjualan 60 unit, dimana nilai tersebut lebih besar dibandingkan dengan BEP (unit) yaitu 30 unit. Kemampuan usaha pada volume penjualan 60 unit lebih besar dibanding dengan BEP (unit), maka usaha Nugget Edamame tersebut menguntungkan dan dapat dilanjutkan.

Berdasarkan hasil analisis dengan kriteria metode BEP (rupiah) didapatkan nilai sebesar Rp. 6.220 lebih kecil jika dibandingkan dengan harga jual yang diperoleh. Hasil tersebut menunjukkan bahwa harga jual yang ditentukan Rp. 12.500, dimana nilai tersebut lebih besar dibandingkan dengan BEP (rupiah) yaitu Rp. 6.220. Kemampuan usaha pada harga jual Rp. 12.500 lebih besar dibanding dengan BEP (rupiah), maka usaha Nugget Edamame tersebut menguntungkan dan dapat dilanjutkan.

4.2.3 Analisis Revenue Cost (R/C Ratio)

Berdasarkan hasil perhitungan dengan kriteria penilaian metode R/C Ratio didapatkan nilai R/C Ratio > 1 yaitu sebesar 2,00. Artinya setiap Rp. 1 biaya yang dikeluarkan menghasilkan penerimaan total sebesar Rp. 2,00. Pada tingkat penerimaan penjualan sebesar Rp. 750.000, kegiatan usaha ini mampu menutupi biaya produksi sebesar Rp. 373.191. Hal ini menunjukkan bahwa usaha Nugget Edamame ini mampu menghasilkan penerimaan penjualan yang lebih besar dibandingkan dengan biaya yang telah dikeluarkan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa usaha Nugget Edamame ini menguntungkan dan dapat dilanjutkan.

4.2.4 Analisis Return On Investment (ROI)

Berdasarkan hasil perhitungan dengan kriteria penilaian metode ROI didapatkan nilai ROI sebesar 13% dan berdasarkan kriteria yang telah ditentukan dimana nilai ROI 13% lebih dari 0%. Hal ini dapat diartikan bahwa setiap investasi yang ditanamkan mampu memberikan keuntungan sebesar 13%. Sehingga usaha nugget edamame ini menguntungkan dan dapat dilanjutkan.

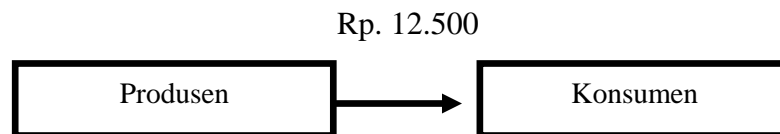
4.2.5 Strategi Pemasaran

Salah satu strategi pemasaran yang efisien salah satunya adalah marketing mix. Marketing mix adalah satu set alat elemen dari marketing yang digunakan perusahaan untuk mencapai tujuan pemasarannya. Marketing mix dalam manajemen pemasaran sering disebut juga dengan strategi 4P (*product, place, promotion, price*). 4 elemen dalam marketing mix adalah sebagai berikut:

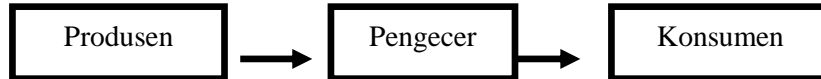
- a. Produk (*product*) Produk adalah sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen atau pengguna. Pengertian produk menurut Philip Kotler adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, untuk dibeli, digunakan atau dikonsumsi, sehingga dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan. Dalam kemasan tersebut berisi 250gr nugget. Nugget Edamame ini dikemas dengan menggunakan plastik yang tebal dengan label vinil anti air supaya label tetap bagus tanpa mengelupas jika terkena air. Kemasan plastik tersebut kemudian direkatkan menggunakan sealer.
- b. Distribusi (*place*) adalah cara perusahaan menyalurkan barangnya, mulai dari perusahaan sampai ke tangan konsumen akhir.. Distribusi yang dilakukan dalam proses pemasaran dilakukan dengan 2 cara yaitu langsung menjual kepada konsumen dan menjual dengan cara menitipkan di toko pusat oleh-oleh. Hingga saat ini penjualan hanya difokuskan terhadap lembaga pemasaran yaitu pusat oleh-oleh yang berada di kota Jember dan juga terhadap masyarakat yang memiliki keseharian sibuk.

- c. Promosi (*promotion*) merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan konsumennya. Pelaksanaan promosi dilakukan dengan cara menawarkan secara langsung kepada konsumen dengan memberikan tester dan menyebarkan ke media sosial.
- d. Harga (*price*) merupakan sejumlah nilai (dalam mata uang) yang harus dibayar konsumen untuk membeli atau menikmati barang atau jasa yang ditawarkan. Dalam menentukan harga jual ke konsumen menggunakan metode pendekatan secara langsung melalui menentukan alokasi biaya yang dibutuhkan untuk setiap bungkusnya.

Langsung



Tidak langsung Rp. 12.500



Gambar 4.2 Bagan Saluran Distribusi dan Harga Nugget Edamame
Sumber: Data Primer 2016

BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. Proses pembuatan Nugget Edamame sama dengan pembuatan produk nugget, tampilan kemasan lebih menarik, elegan, unik, dan inovatif.
2. Berdasarkan analisis usaha yang telah dilakukan menggunakan analisis BEP (unit) dan BEP (rupiah), R/C Ratio, dan ROI usaha produksi Nugget Edamame di Perumahan Pondok Bedadung Indah Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember menguntungkan dan dapat dilanjutkan.
3. Pemasaran Produk Nugget Edamame dipasarkan melalui dua saluran pemasaran yaitu pertama secara langsung dari produsen ke konsumen kedua dari produsen ke pengecer baru ke konsumen. Pada saluran pemasaran kedua, produk dititipkan pada pusat oleh-oleh yang berada di Kota Jember.

5.2 Saran

Dalam mengatasi persaingan dunia usaha didalam kehidupan masyarakat maka disarankan :

1. Keberlanjutan produksi dapat diupayakan dengan cara memproduksi nugget edamame 2 kali dalam seminggu untuk meningkatkan frekuensi produksi dari 1 kali dalam seminggu menjadi 2 kali dalam seminggu. Tindakan ini dilakukan guna meningkatkan jumlah produk nugget edamame serta menjaga ketersediaan nugget edamame.
2. Memperluas daerah pemasaran supaya produk lebih dikenal masyarakat luas dan juga keuntungan yang didapatkan lebih maksimal.
3. Melakukan penambahan rasa yang inovatif dan kreatif supaya dapat menarik minat konsumen dan juga dapat bersaing dengan produsen lain

DAFTAR PUSTAKA

- Anoraga, P. 2000. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta
- Asadi. 2009. Karakterisasi Plasma Nutfah untuk Perbaikan Varietas Kedelai Sayur (Edamame). *Bulletin Plasma Nutfah*. Vol 15(2): 59-69.
- Citra. 2013. “*Analisis Usaha Nugget Jamur Tiram*”. Jember: Politeknik Negeri Jember.
- Gamaria, Farhana. 2013. “*Analisis Usaha Nugget Talas*”. Jember: Politeknik Negeri Jember.
- Kasmir. 2014. *Kewirausahaan*. Cetakan ke 10. Jakarta: Rajawali Pers
- Pasaribu, A. 2012. *Perencanaan dan Evaluasi Proyek Aribisnis*. Yogyakarta: Lily Publisher
- Tim Penulis. 2008. *Agribisnis Tanaman Sayur*. Jakarta: mPenebar Swadaya
- Tim Penyusun. 2015. *Buku Pedoman Penulisan Tugas Akhir*. Politeknik Negeri Jember. Jember
- Um_Mulyadi. 2014. *Buku Lengkap Beternak dan Berbisnis Ayam Kampung, Ayam Pedaging, dan Ayam Arab*. Jogjakarta
- Wikipedia Bahasa Indonesia/nugget ayam/diakses pada tanggal 27-12-2011 pada pukul 10.55 tahun 2011.

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Daftar Biaya Depresiasi

No.	Alat	Jumlah	Harga Perolehan (Rp)	Umur Ekonomis (tahun)	Nilai sisa 10%	Umur ekonomis			
						Tahun (Rp)	Bulan (Rp)	Minggu (Rp)	5 Kali Produksi (Rp)
1	Kompor Gas	1 unit	150.000	10	15.000	13.500,0	1.125,0	281,2	1.406,0
2	Baskom	2 unit	10.000	2	1.000	4.500,0	375,0	93,8	469,0
3	Sendok	1 unit	3.000	2	300	1.350,0	112,5	28,1	140,5
4	Pisau	1 unit	5.000	2	500	2.250,0	187,5	46,9	234,5
5	Piring	1 unit	2.000	2	200	900,0	75,0	18,8	94,0
6	Loyang	1 unit	6.000	5	600	1.080,0	90,0	22,5	112,5
7	Panci	1 unit	120.000	5	12.000	21.600,0	1.800,0	450,0	2.250,0
8	Telenan	1 unit	12.000	3	1.200	3.600,0	300,0	75,0	375,0
9	Sealer	1 unit	250.000	5	25.000	45.000,0	3.750,0	937,5	4.687,5
10	Kulkas	1 unit	1.500.000	10	150.000	135.000,0	11.250,0	2.812,5	14.062,5
11	Timbangan	1 unit	85.000	5	8.500	15.300,0	1.275,0	318,8	1.594,0
12	Blender	1 unit	375.000	5	37.500	67.500,0	5.625,0	1406,3	7031,5
TOTAL			2.518.000			311.580	25.965	6.491	32.455

DOKUMENTASI



Gambar 1. Penghalusan Bahan



Gambar 2. Pencampuran Bahan



Gambar 3. Pengukusan Adonan



Gambar 4. Pengemasan Produk



Gambar 5. Penyealeran Produk



Gambar 6. Produk Nugget Edamame



Gambar 7. Pemasaran Tidak Langsung



Gambar 8. Pemasaran Tidak Langsung



Gambar 9. Pemasaran Tidak Langsung



Gambar 10. Pemasaran Tidak Langsung



Gambar 11. Pemasaran Langsung



Gambar 12. Pemasaran Langsung