

**ANALISIS USAHA BOLA-BOLA POTATO DI DESA
KEPATIHAN KECAMATAN KALIWATES
KABUPATEN JEMBER**

TUGAS AKHIR



Oleh

**REZA HUFFADZ FIRMAN MAULANA
D31141861**

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

**ANALISIS USAHA BOLA BOLA POTATO DI DESA
KEPATIHAN 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

**REZA HUFFADZ FIRMAN MAULANA
D31141861**

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

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

**ANALISIS USAHA BOLA – BOLA POTATO DI DESA KEPATIHAN
KECAMATAN KALIWATES KABUPATEN JEMBER**

Telah Diuji pada Tanggal, 12 Juli 2017

Telah Dinyatakan Memenuhi Syarat

Ketua


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

Sekretaris


Ida Adha Anrosana, P.S.Pi, MP
NIP. 19751212 200112 2 001

Pengaji


Dessy Putri Andini, SE, MM
NIP. 19821219 200604 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 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. Teman-teman seperjuangan yang tidak pernah surut semangatnya untuk meraih kesuksesan, Mahasiswa D3 Manajemen Agribisnis angkatan 2014.
3. Teman-teman Banana Squad, Bella, Chandra, Ayu, Wulan, Ahong, Sulung, Chandra.

MOTTO

“Dan barangsiapa berjihad (bersunguh – sungguh), maka sesungguhnya jihad itu adalah untuk dirinya sendiri” (QS.AL-Ankabut:6)

“ Barang siapa keluar untuk mencari ilmu maka dia berada di jalanan Allah.” (HR. Tirmudzi)

“ Hidup ini seperti sepeda. Agar tetap seimbang, kau harus terus bergerak.” (Albert Einstein)

“Barang siapa ingin mutiara maka harus berani terjun dilautan yang dalam.” (Ir.Soekarno)

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Reza Huffadz Firman Maulana

Nim : D31141861

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa segala pernyataan dalam Tugas Akhir Saya yang berjudul **Analisis Usaha Bola – Bola Potato Di Desa Kepatihan 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, 15 September 2017

Reza Huffadz Firman. M

NIM. D31141861

RINGKASAN

Analisis Usaha Bola – Bola Potato Di Desa Kepatihan Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember, Reza Huffadz Firman Maulana, D31141861, Tahun 2016, 36 hlm, Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Komisi pembimbing Ketua : Retno Sari Mahanani, SP, MM, Sekretaris : Ida Adha Anrosana, P,S.Pi, MP, Penguji : Dessy Putri Andini, SE, MM,

Kentang adalah sejenis umbi – umbian yang yang sering digunakan sebagai camilan. Bola – Bola Potato dibuat dari kentang yang digoreng hingga kuning keemasan dengan penyedap rasa dan susu kental manis . Bola – Bola Potato memiliki rasa yang gurih dan manis. Bola – Bola Potato yang berasal dari kentang, selain memiliki rasa yang enak, memiliki berbagai kandungan yang sangat penting untuk tubuh manusia seperti karbohidrat dan mineral. Melihat kebutuhan pasar, maka bola – bola potato kian dikembangkan mulai dari varian bahan pengisi seperti wortel dan susu kental manis sampai pada pengemasan dengan cara yang bagus, meskipun pada dasarnya bola – bola potato memiliki umur simpan 1 minggu. Bola – Bola Potato dengan varian bahan pengisi menggunakan wortel, keju dan susu kental manis ini adalah salah satu bentuk inovasi baru yang dikembangkan dengan menggunakan bahan baku kentang serta tambahan varian isi wortel dan keju di dalamnya.

Tugas akhir ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan usaha produksi bola – bola potato untuk dijalankan. Hal ini akan menjadi pertimbangan pembaca untuk menjalankan usaha produksi. Metode analisis yang di gunakan ada tiga yaitu BEP (*Break Event Point*), R/C rasio (*Revenue Cost Ratio*), dan ROI (*Return On Investment*).

Pemasaran produk bola – bola potato menggunakan strategi STP (Segmentation, Targeting, Positioning). Segmentasi pasar yang digunakan adalah untuk semua kalangan, pasar sasaran yang digunakan sebanyak 2 toko di sekitar rumah. Penepatan posisi pasar ditekankan pada harga dan kualitas produk yang mampu bersaing dengan pesaing. produk bola – bola potato merupakan hasil olahan berbahan dasar kentang yang di olah secara modern, harga yang ditetapkan untuk produk bola – bola potato adalah Rp. 7.500 perkemasan. Saluran distribusi yang dilakukan dengan menggunakan saluran pemasaran langsung dan saluran pemasaran tidak langsung.

Adanya usaha bola bola potato 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 kehadirat Allah SWT karena atas Rahmat dan Hidayah – Nya laporan tugas akhir dengan judul “Analisis Usaha Bola – Bola Potato di Desa Kepatihan 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.
4. Retno Sari Mahanani, SP, MM selaku dosen Pembimbing Utama yang selalu membimbing dan mengarahkan agar tugas akhir dapat terselesaikan dengan baik.
5. Idha Adha Anrosana, P,S.Pi, MP selaku Dosen Pembimbing Anggota yang selalu membimbing dan mengarahkan agar tugas akhir dapat terselesaikan dengan baik.
6. Dessy Putri Andini, SE, MM selaku Dosen Pengaji
7. Staf pengajar, teman-teman dan semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Penyusunan tugas akhir ini masih kurang sempurna, sehingga diperlukan kritik dan saran yang sifatnya membangun untuk perbaikan dimasa mendatang.

Jember, 15 September 2017

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO	iv
SURAT PERNYATAAN	v
RINGKASAN	vi
PRAKATA	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
SURAT PERNYATAAN PUBLIKASI	xiii
 BAB 1. PENDAHULUAN	 1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan	2
1.4 Manfaat	3
 BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	 4
2.1 Kajian Terdahulu.....	4
2.2 Landasan Teori	5
2.2.1 Kentang	5
2.2.2 Wortel	6
2.2.3 Studi Kelayakan	6
2.2.4 Pemasaran	7
2.2.5 Strategi Pemasaran.....	8
2.3 Analisis Usaha	9
 BAB 3. METODE PELAKSANAAN TUGAS AKHIR.....	 10
3.1 Waktu dan Tempat Pelaksanaan Tugas Akhir	10
3.2 Alat dan Bahan	10
3.3 Metode Pengumpulan Data	12
3.4 Proses produksi	12
3.5 Metode analisis.....	16
3.5.1 Proses pemasaran	16

3.5.2 Analisis usaha	17
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN	19
4.1 Hasil	19
4.1.1 Gambaran Produk Bola – Bola Potato	19
4.1.2 Hasil Perhitungan.....	20
4.2 Pembahasan	20
4.2.1 Kriteria Investasi.....	20
4.2.2 Pemasaran	21
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	23
5.1 Kesimpulan	23
5.2 Saran	23
DAFTAR PUSTAKA	24
LAMPIRAN 1	25
LAMPIRAN 2	26
LAMPIRAN 3	27

DAFTAR TABEL

No.	Judul	Halaman
	2.1 Kandungan Gizi Kentang	5
	2.2 Kandungan Gizi Wortel	6
	3.1 Alat yang digunakan	10
	3.2 Bahan yang digunakan	11
	4.1 Item biaya dan kriteria investasi.....	20

DAFTAR GAMBAR

No.	Judul	Halaman
3.3	Bagan alur proses produksi “Bola – Bola Potato”	15
4.1	Gambar produk Bola – Bola Potatp.....	19

DAFTAR LAMPIRAN

No.	Judul	Halaman
1.	Daftar Biaya Variabel dan Biaya Tetap	25
2.	Perhitungan Hasil Usaha	26
3.	Perhitungan Kriteria Investasi.....	27
4.	Daftar Depresiasi Aktifa Tetap	29
5.	Gambar Proses Produk	30



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

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Reza Huffad Firman Maulana
NIM : D31141861
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 Tugas Akhir yang berjudul:**

**ANALISIS USAHA BOLA – BOLA POTATO DI DESA
KEPATIHAN 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 : 15 September 2017
Yang menyatakan,

Nama : Reza Huffad Firman M
NIM. : D31141861

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Mengkonsumsi makanan ringan atau camilan sudah menjadi budaya tersendiri bagi masyarakat Indonesia di semua daerah. Pencinta camilan tidak hanya dari kalangan anak-anak, melainkan juga remaja, dewasa, hingga orang lanjut usia. Mereka biasa menikmati camilan sebagai teman di waktu senggang atau santai. Camilan yang beredar di masyarakat sangat banyak ragamnya. Mulai dari jenis camilan krupuk, kripik, makanan cepat saji, makanan kering, hingga permen yang beraneka ragam bentuknya. Oleh karena itu, usaha di bidang makanan ringan atau camilan menjadi peluang bisnis yang besar bagi para pengusaha. Salah satunya adalah usaha pembuatan bola-bola potato.

Bola-bola potato adalah camilan yang kerap ditemui di kalangan masyarakat. Bola-bola potato terbuat dari bahan dasar kentang yang merupakan sumber karbohidrat dengan vitamin mineral yang tinggi, sumber vitamin c, dan B1, serta beberapa mineral seperti fosfor, kalium, dan zat besi. Kentang mengandung karbohidrat yang tinggi dibandingkan dengan jagung dan gandum, sehingga kentang memiliki prospek untuk dikembangkan sebagai pangan alternatif dimana sebelumnya kentang hanya digunakan sebagai pelengkap sayur atau lauk pauk. Kentang juga berada pada peringkat ke tiga tanaman yang dikonsumsi masyarakat dunia setelah beras dan gandum (International Potato Center, 2013)

Bola-bola potato adalah salah satu jenis camilan yang masih belum populer dikalangan masyarakat khususnya di Kabupaten Jember. Umumnya, kentang hanya dibuat sebagai lauk pauk atau pelengkap makanan, namun saya membuat variasi serta inovasi baru dengan mengolah kentang sebagai jajanan basah yang dapat dinikmati semua kalangan sebagai camilan sehat dengan banyak rasa yang gurih, renyah serta tekstur yang lembut saat dikonsumsi. Penjualan bola-bola potato menggunakan kemasan kecil dan label yang unik sehingga menarik peminat masyarakat.

Usaha camilan bola-bola potato ini belum pernah dilakukan mengingat masyarakat belum banyak mengetahui tentang cara pengolahan kentang yang bervarian. Berdasarkan hal tersebut, pembuatan bola-bola potato ini mampu dijadikan sebagai alternatif usaha. Oleh karena itu dengan adanya usaha pembuatan camilan bola-bola potato ini butuh suatu analisis untuk mengetahui layak atau tidaknya pembuatan bola-bola potato untuk diusahakan.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang, maka dapat dirumuskan beberapa masalah yaitu, sebagai berikut:

1. Bagaimana membuat dan memasarkan bola-bola potato ?
2. Bagaimana kelayakan usaha bola – bola potato berdasarkan analisis BEP,R/C Ratio dan ROI?
3. Bagaimana strategi pemasaran bola-bola potato ?

1.3 Tujuan

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah tersebut, maka tujuan dari pembuatan Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Dapat membuat dan memasarkan proses pembuatan bola-bola potato.
2. Dapat menentukan kelayakan usaha bola-bola potato.
3. Dapat menentukan strategi pemasaran bola-bola potato.

1.4 Manfaat

Berdasarkan tujuan yang telah ditetapkan maka tugas akhir ini diharapkan dapat bermanfaat:

1. Sebagai informasi bagi pengusaha makanan khususnya camilan bahwa pembuatan makanan yang tepat dapat meningkatkan calon pembeli.
2. Meningkatkan jiwa kewirausahaan bagi mahasiswa..
3. Dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan untuk mencoba melakukan wirausaha

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kajian Terdahulu

Faiz, Achmad (2015), dengan judul “Analisis Usaha Stick Ubi Kuning “CONILA” Di Desa Antirogo Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember, mengemukakan bahwa berdasarkan analisis usaha stick ubi kuning menggunakan analisis BEP di peroleh nilai BEP (unit) 23 bungkus dan BEP (harga) sebesar Rp 5.000 per bungkus. Berdasarkan perhitungan R/C Ratio didapatkan nilai R/C Ratio sebesar 1,7. Berdasarkan perhitungan ROI didapatkan sebesar 14,69. Maka berdasarkan analisa yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak diusahakan.

Januari, Barlian (2015), Analisis Usaha Agar-Agar Kentang Di Desa Kalisat Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember. Berdasarkan analisis usaha tersebut didapatkan BEP (unit) sebesar 72 bungkus dan BEP (harga) sebesar Rp. 1.353, R/C Ratio sebesar 1,33, ROI sebesar 36% Sedangkan dalam pelaksanaannya menghasilkan volume penjualan sebesar 96 bungkus dengan harga Rp. 1800 per bungkus. Maka dapat disimpulkan bahwa Anaisis Usaha Agar-Agar Kentang Di Desa Kalisat Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember layak untuk dilanjutkan dan dikembangkan.

Kurniawan, Tony (2013), dengan judul “Analisis Kelayakan Usaha Pada Kroket Kentang Isi Daging Cacah Cabai (Mercon) di Karangmuluo Kecamatan Mangli Kabupaten Jember, mengemukakan bahwa BEP (unit) yang diperoleh sebanyak 38 bungkus, BEP (harga) sebesar Rp. 6062, R/C Ratio 1,15 dan ROI sebesar 15,47. Sedangkan dalam pelaksanaannya menghasilkan volume penjualan sebesar 44 bungkus dengan harga Rp. 7000 per bungkus. Berdasarkan perhitungan diatas maka usaha ini layak diusahakan.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Kentang

Kentang merupakan sayuran batang yang kaya akan karbohidrat dan mineral, namun memiliki kandungan protein dan provitamin A yang rendah. Kentang merupakan satu-satunya sayuran umbi yang kaya akan vitamin C. Dengan mengkonsumsi sekitar 100g umbi kentang, maka hampir sebagian dari kebutuhan vitamin C harian kita telah terpenuhi. Akan tetapi, tingginya kandungan vitamin C ini juga menyebabkan umbi kentang sangat mudah mengalami pencokelatan (*browning*).

Kentang dapat pula di manfaatkan untuk keperluan lain. Kulit umbi kentang dapat digunakan sebagai obat luka bakar. Selain itu, umbi kentang dapat dijadikan pengganti nasi bagi penderita penyakit kencing manis (*Diabetes mellitus*) karena umbi kentang merupakan salah satu sumber karbohidrat rendah kalori. Kentang juga memiliki tekstur yang mudah dicerna sehingga sangat baik bagi mereka yang memerlukan asupan energi, namun tidak dapat mencerna makan keras.

Tabel 2.1 Kandungan Gizi Kentang per 100 gram

No	Kandungan Gizi	Jumlah
1	Energi	70,00
2	Karbohidrat	15,90
3	Protein	1,89
4	Lemak Total	0,10
5	Serat	2,50
6	Folat	18,00
7	Vitamin A	7,00
8	Vitamin C	11,40
9	Vitamin K	2,90
10	Natrium	6,00
11	Kalium	455,00
12	Kalsium	10,00
13	Fosfor	61,00

Sumber : Zulkarnain, 2013

2.2.2 Wortel (*Daucus Carota*)

Wortel adalah tanaman sayuran umbi semusim yang berbentuk rumput. Batangnya pendek sekali, berakar tunggang yang kemudian berubah bentuk dan fungsinya menjadi umbi, bulat dan memanjang. Rasanya renyah, agak manis dan enak dimakan langsung mentah-mentah. Warna umbinya yang kuning kemerahan itu mempunyai kadar *Carotene A* (provitamin A) yang sangat tinggi. Selain itu wortel mengandung vitamin B, vitamin C, dan sedikit vitamin G.

Tabel 2.2 Kandungan Gizi Wortel per 100 gram

No	Kandungan Gizi	Jumlah
1	Vitamin A	12.000
2	Vitamin B	0,0006
3	Vitamin C	0,06
4	Protein	1,2
5	Besi	0,008
6	Karbohidrat	9,3
7	Fosfor	0,37
8	Kalsium	0,38
9	Lemak	0,3
10	Kalori	42

Sumber : Soewito, 1991

2.2.3 Studi Kelayakan

Studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu kegiatan atau usaha yang akan dijalankan, untuk menentukan layak atau tidaknya suatu bisnis dijalankan. Menurut Umar (2005) studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layak bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan, misalnya rencana peluncuran produk baru. Suliyanto (2010) menyatakan beberapa perbedaan studi kelayakan bisnis dengan rencana bisnis (businessplan) berdasarkan sumber data penelitian, penyusun penelitian, tujuan dari studi kelayakan dan rencana bisnis, waktu penelitian, dan biaya yang dibutuhkan oleh masing-masing (Nurjanah, 2013).

2.2.4 Pemasaran

Pemasaran sebenarnya merupakan aktivitas yang biasa dilakukan oleh setiap orang dalam hidupnya. Setiap organisasi, baik bisnis maupun non bisnis juga tidak terlepas dari aktivitas pemasaran. Memproduksi barang atau jasa guna memuaskan kebutuhan dan keinginan pelanggan, menyampaikan produk ke konsumen atau klien merupakan beberapa contoh aktivitas pemasaran yang selalu dilakukan oleh organisasi. Menurut Philip Kotler yang dikutip oleh Pandji Anoraga, Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang dilakukan seseorang atau kelompok untuk memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, penawaran, dan pertukaran produk-produk yang bernilai dengan yang lain. Sedangkan menurut *The American Marketing Association* yang dikutip Winardi mendefenisikan bahwa “ *Marketing is the performance of business activities that direct the flow of goods and services from producer.*

(Pemasaran adalah sebagai pelaksanaan aktivitas dunia usaha yang mengarahkan arus barang dan jasa dari produsen ke konsumen atau pihak pemakai). Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa :

1. Pemasaran merupakan proses sosial yang dilakukan oleh individu atau kelompok untuk memperoleh :
 - a. Kebutuhan yang merupakan suatu keadaan ketika dirasakannya ketidak kepuasan dasar tertentu yang sifatnya ada dan terletak dalam tubuh/kondisi manusia.
 - b. Keinginan yang merupakan kehendak yang kuat akan pemua yang spesifik terhadap kebutuhan kebutuhan yang lebih mendalam.
 - c. Permintaan yang merupakan keinginan terhadap produk-produk tertentu yang didukung oleh suatu kemampuan dan kemauan untuk membelinya.
2. Pemasaran merupakan sesuatu produk yang dapat ditawarkan kepada seseorang untuk memuaskan suatu kebutuhan/keinginan. Produk dapat berupa barang, jasa ataupun ide-ide.

Pemasaran merupakan proses penyampaian barang/jasa dari konsumen ke produsen (Hahury, 2010).

2.2.5 Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran merupakan salah satu bagian yang terpenting dan mempunyai pengaruh yang sangat luas dan kuat terhadap kelancaran arus barang dan jasa yang dimulai dari produsen sampai ke konsumen akhir yang dapat menciptakan permintaan yang begitu efektif. Kotler (1994) menyatakan bahwa strategi pemasaran merupakan strategi atau taktik yang digunakan suatu perusahaan untuk melemparkan produk barunya ke pasar, agar produk bisa bertahan lebih lama di pasar. Sepanjang umur produk, perusahaan setiap kali harus menyesuaikan kembali strategi pemasarannya untuk mengikuti situasi pasar yang selalu berubah. Banyak faktor yang bisa menyebabkan perusahaan harus mengadakan perubahan besar - besaran dalam strategi pemasarannya. Strategi pemasaran adalah pendekatan pokok yang akan digunakan oleh unit bisnis dalam mencapai sasaran yang telah ditetapkan lebih dahulu, didalamnya tercantum keputusan-keputusan pokok mengenai target pasar, penempatan produk dipasar, bauran pemasarn dan tingkat biaya pemasaran yang diperlukan (Kotler, 1994). Perusahaan yang berhasil selalu berusaha mengenali pesaingnya sebaik mungkin seperti yang dilakukannya terhadap para konsumen. Analisis dan situasi persaingan akan membantu manajemen untuk memutuskan di mana akan bersaing dan bagaimana menentukan posisi menghadapi pesaingnya pada setiap pasar sasaran. Untuk mempersiapkan strategi pemasaran efektif, perusahaan harus mempelajari pesaing aktual dan potensialnya. Perusahaan perlu mengidentifikasi strategi, tujuan, kekuatan, kelemahan, dan pola reaksi pesaing. perusahaan juga perlu mengetahui bagaimana merancang system intelijen kompetitif yang efektif, pesaing mana yang akan dihadapi dan mana yang akan dihindari. Dalam menghadapi ancaman dari lingkungan perusahaan sangat diperlukan strategi pemasaran yang baik. Tujuannya untuk mencapai sasaran dimasa yang akan datang seperti, meningkatkan bagian pasar (market share). Jika perencanaan strategi perusahaan baik yang umum maupun khusus, untuk setiap unit bisnis strategi telah selesai dibuat, maka manajemen dapat mengerjakan, perencanaan untuk pemasaran, produksi dan bagian-bagian fungsional lainnya (Jasin, 2011).

2.3 Analisis Usaha

Analisis usaha merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan, yang menjelaskan tentang usaha yang dilakukan layak atau tidak. Analisis usaha dalam kegiatan TA ini dilakukan dengan menggunakan beberapa analisis kriteria investasi usaha sebagai berikut :

2.3.1 Analisis BEP (*Break Event Point*)

BEP merupakan suatu keadaan atau penjualan usaha yang menghitung jumlah manfaat (pendapatan) sama besarnya dengan pengeluaran (biaya) dengan kata lain keadaan dimana perusahaan tidak mendapat keuntungan dan tidak menderita kerugian (Santoso, 2008).

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

R/C Ratio adalah pertimbangan antara penerimaan total (total revenue) dan biaya total (total cost). Digunakan untuk mengetahui imbangan penerimaan dengan biaya dari usaha yang dilakukan. Analisis R/C Ratio merupakan alat analisis untuk melihat keuntungan relative suatu usaha. Suatu usaha dibilang layak apabila nilai R/C lebih besar dari 1 (Hasri, 2011).

2.3.3 Analisis ROI (*Return On Investment*)

Return On Investment merupakan pengembalian atas investasi dimana pemasukan (income) dibagi dengan dana investasi yang memberikan indikasi profitabilitas suatu investasi (Santoso, 2008).

BAB 3. METODE PELAKSANAAN TUGAS AKHIR

3.1 Waktu dan Tempat

Waktu pelaksanaan Tugas Akhir yaitu selama 3 (tiga) bulan, yaitu 01 Oktober – 30 Desember 2016. Dan bertempat di Desa Kepatihan Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember.

3.2 Alat dan Bahan

Alat dan bahan yang di gunakan pada pembuatan Bola – Bola Potato diantaranya adalah:

Tabel 3.1 Alat yang digunakan

No	Alat	Spesifikasi	Fungsi
1	Kompor	Terbuat dari alumunium dan terdiri dari 2 tungku	Sebagai pemanas pengorengan
2	Baskom	Terbuat dari alumunium	Sebagai tempat mencampur bahan
3	Sendok	Terbuat dari alumunium panjang dan berujung pipih	Digunakan untuk mengaduk adonan
4	Pisau	Pisau dapur	Digunakan untuk memotong bahan
5	Piring	Terbuat dari plastik	Sebagai tempat tepung panir
6	Penggorengan	Terbuat dari alumunium cekung	Digunakan untuk menggoreng bola – bola potato
7	Panci	Terbuat dari alumunium	Digunakan untuk merebus wortel
8	Telenan	Terbuat dari kayu	Sebagai alas untuk memotong wortel
9	Spatula	Terbuat dari alumunium	Sebagai alat mengaduk bola-bola potato saat digoreng
10	Cobek	Terbuat dari tanah liat	Sebagai tempat menghaluskan kentang

Tabel 3.2 Bahan yang Digunakan

No	Bahan	Spesifikasi	Fungsi
1	Kentang	Sejenis umbi-umbian	Bahan utama
2	Keju	Tebuat dari susu	Bahan penunjang
3	Wortel	Sejenis sayur	Bahan penunjang
4	Susu	Kental manis	Bahan penunjang
5	Tepung	Panir	Bahan penunjang
6	Telur	Telur Ayam	Bahan penunjang
7	Minyak Goreng	Terbuat dari kelapa sawit	Bahan penunjang
8	Saos sambal	Terbuat dari tomat dan cabai	Bahan penunjang
9	Penyedap	Rasa sapi	Bahan penunjang
10	Garam	Beryodium	Bahan penunjang

Proses produksi “Bola – Bola Potato” memerlukan 2 bahan seperti yang tersaji dalam Tabel 3.1 dan Tabel 3.2. Dalam produksi terdiri dari bahan utama dan bahan penunjang. Bahan utama merupakan bahan yang tampak pada produk jadi, sedangkan bahan penunjang merupakan bahan yang tidak tampak pada produk jadi. Bahan utama yang dipergunakan adalah berupa kentang.

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 bola – bola potato mulai dari survei pasar,persiapan alat dan bahan yang dibutuhkan,dan proses pengemasan sampai pemsaran.
2. Data sekunder adalah data tidak langsung atau pengumpulan dan pengambilan data melalui studi kepustakaan dengan membaca dan mempelajari buku, artikel, dan browsing internet.

3.4 Proses produksi

Proses produksi merupakan 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 bola – bola potato adalah sebagai berikut :

a. Pencucian bahan

Langkah awal untuk melakukan proses produksi Bola – Bola Potato adalah membersihkan kotoran yang ada di dalam bahan baku produksi.

b. Pengukusan Bahan

Setelah kentang di cuci hingga bersih dengan air selanjutnya adalah mengukus kentang yang sudah di siapkan hingga matang, hal tersebut bertujuan untuk mempermudah dalam proses produksi.

c. Pengupasan

Proses pengupasan dilakukan setelah kentang benar – benar matang, kemudian di diamkan beberapa menit hingga dingin, kemudian proses pengupasan dilakukan. Proses pengupasan dilakukan dengan cara manual yaitu menggunakan tangan.

d. Pengirisan dan Perebusan

Dalam proses ini wortel yang sudah di bersihkan kemudian di potong kecil – kecil hingga menyerupai kubus. Proses ini di lakukan dengan tujuan memperkecil volume wortel yang sebelumnya masih utuh dan selanjutnya wortel yang sudah di iris dimasukan dalam panci kemudian direbus hingga matang.

e. Penghalusan Kentang

Proses penghalusan kentang di lakukan setelah kentang benar – benar matang dan bersih dari kulitnya, kemudian proses penghalusan kentang dengan cara manual, yaitu dengan menggunakan cobek dan ulekan.

f. Pencampuran bahan

Setelah kentang benar – benar halus dan semua bahan sudah siap, selanjutnya yaitu proses pencampuran bahan. Kentang yang sudah halus kemudian dicampur dengan irisan wortel, keju, dan bahan – bahan lainnya. Proses pencampuran dilakukan menggunakan tangan hingga semua adonan benar – benar tercampur secara merata.

g. Pembentukan Bahan

Setelah proses bahan tercampur hingga merata, proses selanjutnya yaitu adalah proses pembentukan, pembentukan adonan dilakukan dengan cara membentuk bulatan kecil berdiameter kurang lebih 2 cm.

h. Pelapisan

Setelah adonan terbentuk menyerupai bola – bola proses selanjutnya adalah pelapisan. Proses pelapisan dilakukan dengan cara membaluri adonan bola – bola dengan telur yang sebelumnya sudah di aduk hingga merata. Setelah bahan terbalur dengan telur hingga merata kemudian di angkat lalu di lapisi dengan tepung panir hingga merata.

i. Pembekuan

Setelah adonan benar – benar terlapisi dengan telur dan tepung panir, kemudian adonan di tata dengan rapi di sebuah wadah. Selanjutnya adonan di masukan kedalam lemari pendingin selama 2 jam, hal tersebut bertujuan untuk mengenyalkan adonan agar mudah dalam penggorengan.

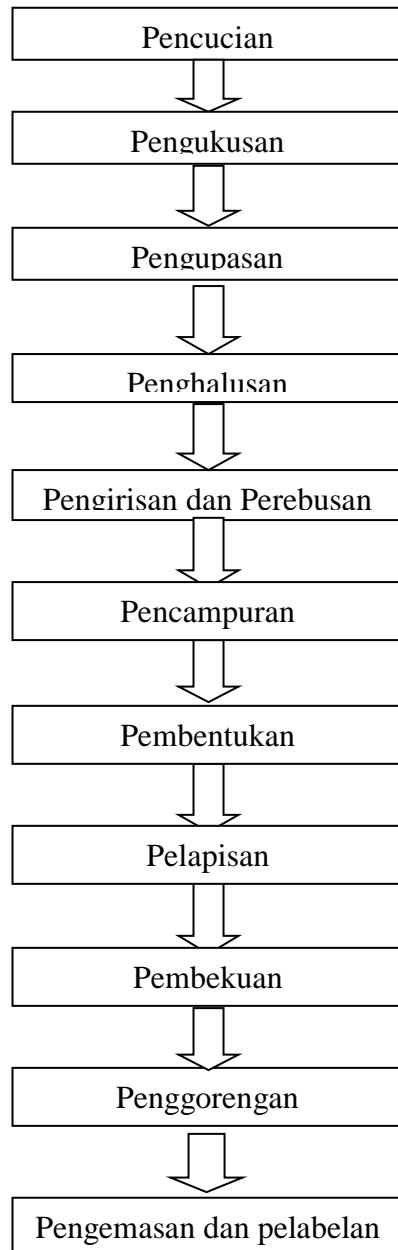
j. Penggorengan bahan

Setelah adonan benar – benar beku langkah selanjutnya yaitu proses penggorengan. Sebelum proses penggorengan terlebih dahulu panaskan minyak goreng dalam wajan dengan api kompor yang sedang. Setelah minyak benar – benar matang masukan bola – bola potato kedalam wajan, dalam proses penggorengan bola bola potato diusahakan untuk tidak terlalu sering di bolak – balik supaya tekstur bola – bola tidak pecah. Setelah bola bola potato berubah warna menjadi kuning keemasan kemudian diangkat dan ditiriskan.

k. Pengemasan dan pelabelan

Setelah bola-bola potato matang dan ditiriskan langkah selanjutnya yaitu proses pengemasan. Pengemasan dilakukan dengan cara memasukan bola-bola potato kedalam mika kemasan yang sudah diberi saos dan label. Setelah bola-bola potato tertata dengan rapi kemudian tutup kemasan mika dengan menggunakan staples.

Berikut Bagan Alur Proses Produksi Bola – Bola Potato



Gambar 3.3 Bagan Alur Proses Produksi Bola – Bola Potato

3.5 Metode Analisis

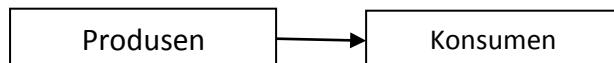
3.5.1 Proses Pemasaran

1. Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran merupakan sekelompok organisasi saling tergantung yang membantu produk atau jasa untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen. Tingkat saluran merupakan saluran lapisan perantara yang melakukan sejumlah pekerjaan dalam membawa produk dan kepemilikan lebih dekat dengan pembeli akhir (Kotler dan Amstrong. 2008).

Sistem penjualan yang digunakan dalam tugas akhir mengenai pemasaran bola – bola potato mengenakan dua saluran, yaitu:

a. Penjualan Langsung (*direct selling*)



b. Penjualan Tidak Lansung (Konsinyasi)



2. Segmentasi Pemasaran

Segmentasi Pasar merupakan salah satu hal penting di dalam proses pemasaran, karena keinginan dan kebutuhan setiap individu berbeda. Segmentasi pasar mengenai produk bola – bola potato adalah untuk anak-anak, remaja, dewasa dan khususnya mahasiswa dikalangan kampus Universitas Negeri Jember dan Politeknik Negeri Jember.

3. Target

Target pemasaran bola – bola potato yaitu ditujukan kepada konsumen salah satunya adalah toko toko terdekat yang berada di daerah Jember.

4. Penetapan posisi pasar

Penetapan posisi pasar pada produk bola – bola potato lebih ditekankan terhadap posisi harga dan kualitas produk yang tidak lebih buruk dari harga, kualitas dan kuantitas milik pesaing yang beredar dipasaran.

3.5.2 Analisis Usaha

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

a. BEP (*Break Event Point*)

BEP merupakan suatu keadaan atau penjualan usaha dimana jumlah manfaat (pendapatan) sama besarnya dengan pengeluaran (biaya) dengan kata lain dimana perusahaan tidak mendapat keuntungan dan tidak menderita kerugian. (Santoso, 2008).

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

- 1) Pendekatan Volume Produksi

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya total}}{\text{Harga jual perunit}}$$

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

- 2) Pendekatan Harga Produksi

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya total}}{\text{Produksi total}}$$

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

b. R/C Ratio

R/C Ratio adalah pertimbangan antara penerimaan total (*total revenue*) dan biaya total (*total cost*). Digunakan untuk mengetahuiimbangan penerimaan dengan biaya dari usaha yang dilakukan. Analisis R/C Ratio merupakan alat

analisis untuk melihat keuntungan relative suatu usaha. Suatu usaha dibilang layak apabila nilai R/C lebih besar dari 1 (Hasri, 2011).

Rumus imbangan penerimaan dan biaya adalah sebagai berikut :

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{\text{Penerimaan total}}{\text{Biaya total}}$$

Kriteria :

1. Jika nilai $R/C > 1$, maka menguntungkan
2. Jika nilai $R/C = 1$, maka tidak unutng dan tidak rugi
3. Jika nilai $R/C < 1$, maka mengalami kerugian

c. ROI (*Return On Invesment*)

Return On Investment merupakan pengembalian atas investasi dimana pemasukan (income) dibagi dengan dana investasi yang memberikan indikasi profitabilitas suatu investasi (Santoso, 2008).

Rumus untuk mencari *return on investment* adalah sebagai berikut :

$$ROI = \frac{\text{Laba}}{\text{Investasi}} \times 100\%$$

Kriteria :

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

BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil

Berdasarkan pelaksanaan Tugas Akhir yang telah dilaksanakan di Desa Kepatihan Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember, maka diperoleh hasil sebagai berikut:



Gambar 4.1 Produk Bola – Bola Potato

Pelaksanaan tugas akhir yaitu usaha Bola – Bola Potato ini merupakan usaha yang baru didirikan. Kegiatan produksi ini menghasilkan adonan dengan berat 2 kg 4ons sehingga dapat dijadikan bulatan sebanyak 240 buah dengan berat masing masing bulatan yaitu 10 gram. Satu kali proses produksi bola - bola potato membutuhkan bahan baku kentang 2 kg, wortel 1 kg, Telur 1 kg yang menghasilkan jumlah produksi sebanyak 40 kemasan dengan harga jual Rp. 7.500 dan dikemas dalam bentuk yang menarik.

Bola – Bola Potato merupakan hasil pengolahan lebih lanjut terhadap bahan-bahan yang sudah disediakan seperti keju, susu kental manis, tepung panir, penyedap rasa dan garam.

Kendala yang dialami pada saat proses produksi Bola – Bola potato adalah pada saat proses penggorengan tidak boleh terlalu banyak di bolak balik karena jika terlalu sering di bolak balik produk bola bola potato mudah pecah.

4.1.2 Hasil Perhitungan

Tabel 4.1 Hasil Perhitungan Biaya Total BEP, R/C Ratio dan ROI Pada Tugas Akhir Usaha Bola – Bola Potato

No	Item Biaya Dan Kriteria Investasi	Hasil Perhitungan
1	Biaya Variabel	Rp. 210.450
2	Biaya Tetap	Rp. 1.629
3	Laba	Rp. 87.921
4	BEP (harga)	Rp. 5.301 / kemasan
5	BEP (produksi)	28 / kemasan
6	R/C Ratio	1,41
7	ROI	33,05 %

Sumber : lampiran 1 halaman 31

4.2 Pembahasan

4.2.1 Kriteria Investasi

Berdasarkan hasil perhitungan BEP didapatkan nilai BEP (produksi) sebesar 28 kemasan. Usaha Bola – Bola Potato ini tidak akan mengalami kerugian dan tidak mengalami keuntungan apabila memproduksi sebanyak 28 kemasan. Sedangkan dalam satu kali produksi ini memproduksi sebanyak 40 kemasan. Hasil tersebut menunjukkan bahwa volume produksi yang dihasilkan lebih besar dibandingkan dengan BEP (produksi) yaitu sebesar 28 kemasan, maka usaha bola – bola potato ini layak untuk dilanjutkan.

Berdasarkan hasil analisis dengan kriteria penilaian metode BEP (harga) didapatkan nilai sebesar Rp5.301 lebih kecil jika dibandingkan dengan penjualan sebesar Rp7.500. Hasil tersebut menunjukkan bahwa usaha bola bola potato sebesar Rp7.500 lebih besar dibanding dengan penjualan terendah untuk mencapai titik impas yaitu sebesar Rp5.301. Kemampuan usaha bola bola potato menghasilkan volume penjualan sebesar 40 kemasan dengan harga jual sebesar Rp7.500, sehingga hasil penjualan yang didapatkan sebesar Rp300.000. Hasil usaha lebih besar dibanding dengan perhitungan menggunakan BEP. Maka usaha bola – bola potato ini layak untuk dilanjutkan.

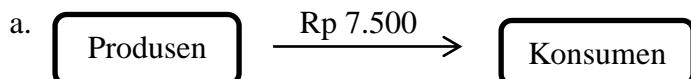
Berdasarkan hasil perhitungan R/C Ratio didapatkan nilai R/C Ratio > 1 yaitu sebesar 1,41. Artinya setiap Rp1000 biaya yang dikeluarkan diperoleh penjualan Sebesar Rp 1.410 dan menghasilkan keuntungan sebesar Rp 410. Hal ini menunjukkan bahwa usaha bola – bola potato layak untuk dilanjutkan.

Berdasarkan hasil perhitungan ROI didapatkan tingkat pengembalian dalam 1 kali proses produksi sebesar 33,05 %. Sehingga untuk mengembalikan investasi sebesar Rp 266.000 dibutuhkan 4 kali proses produksi. Artinya setiap 1 kali produksi laba bersih yang dihasilkan sebesar Rp 87.921. Maka dapat disimpulkan usaha bola – bola potato layak untuk dilanjutkan.

4.2.2 Pemasaran

1. Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran yang digunakan untuk memasarkan produk Bola – bola potato ini menggunakan dua saluran pemasaran yaitu:



Pada saluran ini konsumen langsung membeli Bola – bola potato kepada produsen pada waktu pemasarannya.



Pada saluran ini Bola – bola potato dari produsen kemudian diberikan kepada pedangang pengecer lalu pedagang pengecer menjualnya kepada konsumen. Produk ini dititipkan pada toko-toko daerah dekat rumah dengan jumlah sebanyak 10 bungkus atau kemasan.

2. Segmentasi pasar

Segmentasi pasar pada produk bola – bola potato adalah untuk anak-anak, remaja sampai dewasa. Produk ini banyak diminati karena bahan baku utamanya yang terbuat dari kentang serta tekstur yang gurih didalamnya sehingga banyak konsumen yang menyukai produk ini.

3. Target Pasar

Target pasar yang telah dilakukan untuk memasarkan produk bola – bola potato telah tercapai, karena telah terbukti produk yang dihasilkan dapat terjual semua. Penjualan produk yang dititipkan kepada pengecer sejumlah 10 bungkus setiap masing-masing toko yang berada di Jember. Untuk mengembangkan usaha ini dibutuhkan perluasan pasar sehingga target penjualan produk dapat ditingkatkan dan keuntungan yang diperoleh dari usaha ini semakin bertambah.

4. Posisi Produk di Pasar

Posisi produk bola – bola potato jika dibandingkan dengan sesama produk kue basah lainnya berada di atas produk pesaing karena dikemas dengan kemasan yang unik dan desain yang menarik selain itu bola – bola potato dibuat tanpa menggunakan bahan pengawet yang dapat merugikan konsumen. Produk bola – bola potato mampu bersaing di pasaran karena produk tersebut lebih murah serta inovatif dibandingkan dengan produk para pesaing.

BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. Cara membuat bola – bola potato sama dengan cara membuat kue – kue basah lainnya, akan tetapi yang membedakan produk bola – bola potato ini dengan kue basah lainnya adalah terletak pada inovasi bahan yang digunakan yaitu kentang, wortel dan bahan – bahan lainnya.
2. Metode analisis yang dilakukan dengan BEP (unit) dan BEP (harga), R/C Ratio dan ROI dapat dinyatakan bahwa usaha bola – bola potato menguntungkan dan dapat dikembangkan sebagai ladang usaha.
3. Strategi pemasaran yang efektif menggunakan dua cara yaitu penjualan langsung (*directselling*) dan penjualan tidak langsung (*konsinyasi*). Penjualan langsung yaitu menjual langsung pada konsumen, dan penjualan tidak langsung yaitu dari produsen dititipkan pada toko lalu pemilik toko menjual pada konsumen.

5.2 Saran

Sehubungan dengan ketatnya pesaing didalam dunia usaha, maka kepada masyarakat yang akan mengusahakan produk Bola – Bola Potato disarankan :

1. Pembuatan Bola – Bola Potato harus dilakukan sesuai dengan tahapan yang ada, agar produk yang dihasilkan layak untuk di pasarkan.
2. Pembuatan bola – bola potato harus menggunakan bahan yang berkwalitas agar cita rasa produk yang dihasilkan teksturnya lembut, gurih, dan renyah.
3. Agar lebih efektif, teknik pemasaran yang diterapkan yaitu *directselling* dan *konsinyasi*.

DAFTAR PUSTAKA

- Barlian, J. 2015. *Analisis Usaha Agar-Agar Kentang Di Desa Kalisat Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember*. Jember: Politeknik Negeri Jember
- Faiz , Achmad 2015. *Analisis Usaha Stick Ubi Kuning “CONILA” Di Desa Antirogo Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember*. Jember: Politeknik Negeri Jember
- Harury. 2010. Penentuan Saluran Distribusi Oven Pada UD. Swan Jaya Di Kota Ambon. *Jurnal Ekonomi*,4(2)
- Kotler, Philip. 2008. *Museum Marketing And Strategy*. Chicago.
- Hasri.2011. Mengembangkan Strategi Pemasaran Pada Tahap Daur Hidup Produk. *Jurnal Manajemen & Bisnis*,11,(2)
- Santoso. 2008. *Analisis Finansial Usaha Kerupuk*. Skripsi. Jakarta: Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah
- Soewito. 1991. *Memanfaatkan Lahan 5 Bercocok Tanam*. Jakarta: Titik Terang Jakarta.
- Tony, K. 2013. *Analisis kelayakan Usaha Pada Kroket kentang Isi Daging Cacah Cabai Di Karangmuluo Kecamatan Mangli Kabupaten Jember*. Jember: Politeknik Negeri Jember
- Zulkarnain. 2013. *Budidaya Sayuran Tropis*. Jakarta: Bumi Aksara

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Daftar Depresiasi Aktiva Tetap

DAFTAR DEPRESIASI AKTIVA TETAP

No	Keterangan	Jumlah Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Umur Ekonomis (tahun)	Depresiasi/Tahun (Rp)	Depresiasi/Bulan (Rp)	Depresiasi/Minggu (Rp)
1	Kompor gas	1 Unit	150.000	150.000	5	30.000	2.500	625
2	Baskom	1 Unit	3.000	3.000	1	3.000	250	62,5
3	Sendok	3 Unit	1.000	3.000	4	750	62,5	15,625
4	Pisau	1 Unit	5.000	5.000	2	2.500	208	52,083
5	Piring	2 Unit	5.000	10.000	1	1.000	83,3	20,83
6	Panci	1 Unit	20.000	20.000	2	10.000	833,33	208,33
7	Wajan	1 Unit	50.000	50.000	4	12.500	1041,67	260,416
8	Tlenan	1 Unit	5.000	5.000	2	2.500	208,33	52,08
9	Spatula	1 Unit	5.000	5.000	3	1666,67	138,89	34,722
10	Cobek dan ulekan	1 Unit	15.000	15.000	2	7.500	625	156,25
Total			266.000		71.416,67	5.951,02	1.487.836	
					71.416,7	5.951	1.487,84	

LAMPIRAN

Lampiran 1: Daftar Biaya Variabel dan Biaya Tetap

Tabel 1.1 Biaya Variabel dan Bahan Penunjang dalam satu kali produksi

No	Keterangan	Jumlah Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
A. Bahan Utama				
1.	Kentang	2 kg	12.000	24.000
2.	Keju	170 gr	100	17.000
3.	Wortel	1 kg	10.000	10.000
4.	Susu kental manis	5 bungkus	1.500	7.500
5.	Tepung panir	1 kg	24.000	24.000
6.	Telur	4 butir	1.250	5.000
7.	Minyak goreng	1 kg	14.000	14.000
8.	Saos sambal	40 sachet	800	32.000
9.	Royco	1 bungkus	500	500
10.	Garam	1 sdm	0,05	150
11.	Gas elpiji	0,5 kg	5.333,33	2.700
12.	Mika kemasan	40	150	6.000
13.	Label	40	300	12.000
14.	Tenaga kerja	1 orang	50.000	50.000
15.	Listrik dan air	1 hari	2.000	2.000
16.	Cup Kertas	240	15	3.600
TOTAL				210.450

Tabel 1.2 Biaya Tetap dalam satu kali produksi

No	Keterangan	Jumlah Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Umur Ekonomis (tahun)	Depresiasi/Minggu (Rp)
1	Kompor gas	1 Unit	150.000	150.000	5	625
2	Baskom	1 Unit	3.000	3.000	1	62,5
3	Sendok	3 Unit	1.000	3.000	4	15.625
4	Pisau	1 Unit	5.000	5.000	2	52.083
5	Piring	2 Unit	5.000	10.000	1	208,33
6	Panci	1 Unit	20.000	20.000	2	208,33
7	Wajan	1 Unit	50.000	50.000	4	260,416
8	Tlenan	1 Unit	5.000	5.000	2	5,21
9	Spatula	1 Unit	5.000	5.000	3	34.722
10	Cobek dan ulekan	1 Unit	15.000	15.000	2	156,25
Total				266.000		1.628,466
						1.629

Lampiran 2 : Perhitungan hasil usaha

Tabel 1.3 Hasil Usaha Bola – Bola Potato dalam satu kali produksi

No	Keterangan	Jumlah
1	Pendapatan 40 kemasan x Rp 7.500	Rp 300.000
2	Total Biaya Variabel	Rp 210.450
3	Total Biaya Tetap	Rp 1.629 +
4	Total Biaya Produksi	Rp 212.079 -
5	Laba	Rp 87.921

Lampiran 3 : Perhitungan Kriteria Investasi

1. Perhitungan *Break Event Point* (BEP)

Berdasarkan hasil perhitungan biaya dan laba produksi dalam satu kali produksi dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{a. BEP (Produksi)} &= \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Harga Penjualan}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 212.079}{\text{Rp. } 7.500} \\
 &= 28
 \end{aligned}$$

Jadi BEP (Volume Produksi) adalah 28 unit

$$\begin{aligned}
 \text{b. BEP (Harga)} &= \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Total Produksi}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 212.079}{40} \\
 &= \text{Rp } 5.301
 \end{aligned}$$

Jadi BEP (harga produksi) adalah RP. 5.301

1. Perhitungan *Revenue Cost Ratio* (R/C ratio)

$$\begin{aligned}
 \text{R/C ratio} &= \frac{\text{Penerimaan Total}}{\text{Biaya Total}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 300.000}{\text{Rp } 210.050} \\
 &= 1,41
 \end{aligned}$$

Jadi R/C Ratio adalah 1,41

2. Perhitungan *Return On Investment* (ROI)

$$\begin{aligned} \text{ROI} &= \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Investasi}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 87.921}{\text{Rp.}266.000} \times 100\% \\ &= 33,05\% \end{aligned}$$

Jadi ROI adalah 33,05%

Lampiran 4 : Daftar Depresiasi Aktiva Tetap

DAFTAR DEPRESIASI AKTIVA TETAP

No	Keterangan	Jumlah Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Umur Ekonomis (tahun)	Depresiasi/Tahun (Rp)	Depresiasi/Bulan (Rp)	Depresiasi/Minggu (Rp)
1	Kompor gas	1 Unit	150.000	150.000	5	30.000	2.500	625
2	Baskom	1 Unit	3.000	3.000	1	3.000	250	62,5
3	Sendok	3 Unit	1.000	3.000	4	750	62,5	15,625
4	Pisau	1 Unit	5.000	5.000	2	2.500	208	52,083
5	Piring	2 Unit	5.000	10.000	1	1.000	83,3	20,83
6	Panci	1 Unit	20.000	20.000	2	10.000	833,33	208,33
7	Wajan	1 Unit	50.000	50.000	4	12.500	1041,67	260,416
8	Tlenan	1 Unit	5.000	5.000	2	2.500	208,33	52,08
9	Spatula	1 Unit	5.000	5.000	3	1666,67	138,89	34,722
10	Cobek dan ulekan	1 Unit	15.000	15.000	2	7.500	625	156,25
Total			266.000		71.416,67	5.951,02	1.628.466	
					71.416,7	5.951	1.629	

Lampiran 5 : Gambar Proses Produk



Pengukusan kentang dan pengirisan wortel



Perebusan Wortel dan Penghalusan Kentang



Proses Pencampuran dan Proses Penggorengan



Hasil Label dan Pengemasan



Toko – Toko didekat rumah



Toko Klontong



Penjualan di dekat rumah