

ABSTRAK

Wirausaha dibidang kuliner di indonesia memiliki peluang dan potensi yang cukup baik untuk dikembangkan. Salah satunya yaitu wirausaha dodol. Pada umumnya dodol yang ada di pasar berbahan dasar dari buah – buahan dan tepung – tepungan, antara lain tepung beras dan tepung ketan. Oleh karena itu untuk menarik minat konsumen perlu dilakukan inovasi terhadap produk dodol. Dodol di produksi secara inovatif dengan berbahan dasar sayuran.

Sayuran okra memiliki kandungan gizi tinggi yang dapat menyehatkan tubuh, namun minat masyarakat dalam mengonsumsi sayuran okra masih rendah.. Tujuan produksi dodol okra untuk menentukan kelayakan usaha dan untuk menentukan pemasaran yang efektif. Okra termasuk jenis komoditas sayuran dengan nama ilmiah *Abelmoschus Esculentus*. Dari komoditas ini yang di manfaatkan yaitu buahnya. Metode yang digunakan *Break Event Point* (BEP), *R/C Ratio* dan analisis *Return On Investment* (ROI).

Analisis usaha yang telah dilakukan dalam usaha “Dodol Okra” ini menghasilkan data BEP (unit) = 31 lebih kecil jika di bandingkan dengan volume yang diperoleh, yaitu 40 dus kemasan, BEP (harga) = Rp 7.863,- lebih kecil jika di bandingkan fengan harga penjualan sebesar Rp 10.000,- per dus kemasan, R/C Ratio 1,27 dan nilai ROI 17 %. Berdasarkan ketiga analisis diatas, maka usaha “Dodol Okra” di Desa Semenggu Kecamatan Patrang Kabupaten Jember menguntungkan dan layak untuk diusahakan. Teknik pemasaran yang paling efektif adalah iklan dan pemasaran secara langsung.

Kata Kunci : Dodol, Okra