

RINGKASAN

Analisis Usaha Kerupuk Susu “*Milk Cracker*” di Desa Curah Welut Kecamatan Ajung Kabupaten Jember, Nur Azizah Wulandari Putri, Nim D31230652, Tahun 2026, 90 hlm, Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Uyun Erma Malika, S.T.P., M.P. (Dosen Pembimbing)

Susu sapi perah merupakan salah satu produk utama yang dihasilkan oleh sapi perah. Susu kaya akan beragam nutrisi penting seperti protein, lemak, kalsium, fosfor, dan vitamin, sehingga menjadikannya makanan pokok yang esensial dalam kehidupan sehari-hari. Produksi susu sapi perah yang cukup tinggi, belum diimbangi dengan manajemen dan pemanfaatan hasil susu yang optimal. Mengingat susu sapi perah sangat rentan terhadap kerusakan dan masa simpan yang sangat pendek jika tidak diolah atau disimpan dalam kondisi tertentu. Upaya untuk meningkatkan pemanfaatan dan daya simpan dari susu sapi perah perlu dilakukan untuk memberikan nilai tambah dan meningkatkan daya saing produk. Salah satunya yaitu melalui diversifikasi produk olahan susu sapi perah. Salah satu produk diversifikasi susu sapi perah yang dapat memiliki daya simpan cukup lama yaitu kerupuk susu, selain itu memiliki teknik pengolahan yang cukup sederhana tetapi tetap memiliki nilai tambah yang tinggi.

Tugas akhir ini bertujuan untuk mengetahui proses produksi Kerupuk Susu, menganalisis kelayakan usaha, dan strategi pemasarannya. Pelaksanaan tugas akhir dimulai pada tanggal 23 September 2025 sampai dengan tanggal 06 Desember 2025 dan dilakukan di Desa Curah Welut, Kecamatan Ajung, Kabupaten Jember. Metode pengumpulan data dilakukan secara primer melalui observasi langsung, wawancara dan dokumentasi, serta data sekunder dari studi pustaka. Analisis usaha menggunakan tiga metode yaitu BEP (*Break Even Point*), R/C Ratio (*Revenue Cost Ratio*), dan ROI (*Return On Investment*).

Produk Kerupuk Susu diproduksi satu minggu sekali selama enam kali produksi dengan jumlah 18 kemasan per produksi. Proses produksi meliputi: persiapan alat dan bahan, penimbangan, perebusan susu, pencampuran bahan, pencetakan adonan, pengukusan adonan, pendinginan adonan, pemotongan,

penjemuran, hingga pengemasan dan pelabelan. Penetapan harga dilakukan berdasarkan perhitungan BEP dan perbandingan harga dengan produk sejenis di pasaran.

Saluran pemasaran Kerupuk Susu menggunakan jalur langsung dan tidak langsung. Promosi dilakukan dengan sistem personal selling serta penyebaran konten promosi secara digital. Berdasarkan hasil analisis usaha, diperoleh nilai BEP produksi sebesar 12,21 kemasan, BEP harga sebesar Rp 8.142,815 per kemasan, R/C Ratio sebesar 1,437 dan ROI sebesar 2,92%. Hasil ini menunjukkan bahwa usaha Kerupuk Susu layak dijalankan dan berpotensi untuk dikembangkan lebih lanjut.