

RINGKASAN

Analisis Usaha Sabun Cair Lerak “Larén” di Desa Paron, Kecamatan Bagor, Kabupaten Nganjuk, Fitriana Novitasari, NIM D31231728, Tahun 2025, 75 Halaman, Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Dwi Putri Sunaryanti, S.Si., M, Si, selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir.

Sabun cair lerak “Larén” merupakan produk pembersih yang dibuat dengan memanfaatkan buah lerak sebagai bahan baku utama. Buah lerak dipilih karena mengandung saponin yang berfungsi sebagai zat pembersih alami, ramah lingkungan, serta relatif aman bagi kulit. Usaha ini dikembangkan sebagai alternatif produk pembersih yang berbasis bahan alami dan memiliki nilai tambah dari pemanfaatan sumber daya lokal. Fokus utama dalam tugas akhir ini meliputi penjelasan proses produksi, analisis kelayakan usaha secara finansial, serta strategi pemasaran yang diterapkan.

Proses produksi sabun cair lerak “Larén” dilakukan melalui beberapa tahapan yang saling berkesinambungan. Tahap awal dimulai dengan pemilahan dan pencucian buah lerak untuk memastikan bahan baku dalam kondisi bersih dan layak digunakan. Selanjutnya, buah lerak direbus dengan air untuk mengekstraksi kandungan saponin. Selama proses perebusan, larutan dijaga agar tidak berbusa berlebihan dengan pengaturan api kecil dan pengadukan berkala. Hasil rebusan kemudian disaring untuk memisahkan ampas dan menghasilkan ekstrak yang jernih. Ekstrak tersebut dicampurkan dengan bahan tambahan seperti pengental dan pewangi, lalu diaduk hingga homogen sebelum dikemas ke dalam botol siap jual. Produksi dilakukan sebanyak lima kali dengan hasil rata-rata 10 botol per produksi, sehingga total produksi mencapai 50 botol.

Analisis usaha dilakukan untuk mengetahui kelayakan finansial dari sabun cair lerak “Larén”. Berdasarkan perhitungan biaya produksi, diperoleh harga pokok produksi sebesar Rp 9.676 per botol. Harga jual produk ditetapkan sebesar Rp 12.500 per botol dengan mempertimbangkan biaya produksi dan keuntungan yang diharapkan. Hasil analisis kelayakan usaha menunjukkan nilai BEP (produk) sebesar 7,7 botol, yang

berarti usaha sudah mencapai titik impas sebelum seluruh produk terjual. Nilai BEP (harga) sebesar Rp 9.676 menunjukkan bahwa harga jual berada di atas harga minimum. Selain itu, nilai R/C ratio sebesar 1,3 menandakan bahwa setiap Rp 1 biaya produksi mampu menghasilkan Rp 1,3 penerimaan, sedangkan nilai ROI sebesar 8,4% menunjukkan adanya pengembalian modal yang cukup baik. Berdasarkan hasil tersebut, usaha sabun cair lerak “Larén” dinyatakan menguntungkan dan layak untuk dijalankan.

Pemasaran sabun cair lerak “Larén” dilakukan melalui dua pendekatan, yaitu pemasaran langsung dan pemasaran digital. Pemasaran langsung dilakukan dengan menjual produk kepada konsumen secara tatap muka serta memberikan penjelasan mengenai manfaat sabun lerak sebagai pembersih alami. Metode ini dinilai efektif karena mampu membangun kepercayaan konsumen. Selain itu, pemasaran digital dilakukan melalui media sosial dengan memanfaatkan platform *WhatsApp* dan *Instagram*. Media ini digunakan untuk memperkenalkan produk, menyebarkan informasi, serta menjangkau konsumen yang lebih luas dengan biaya promosi yang relatif rendah. Kombinasi strategi pemasaran tersebut mendukung peningkatan penjualan dan memperluas peluang pengembangan usaha.

Secara keseluruhan, hasil kajian dalam tugas akhir ini menunjukkan bahwa usaha sabun cair lerak “Larén” memiliki proses produksi yang jelas, analisis usaha yang mendukung kelayakan finansial, serta strategi pemasaran yang tepat. Dengan potensi bahan baku lokal dan meningkatnya minat konsumen terhadap produk alami, usaha sabun cair lerak “Larén” memiliki peluang untuk terus dikembangkan dan bersaing di pasar produk pembersih berbasis bahan alami.