

RINGKASAN

Analisis Usaha Pembuatan Dimsum Bakar “Juara” di Desa Sumberlele Kecamatan Kraksaan Kabupaten Probolinggo, Kireyna Nazala Putri Indana, NIM D31230080, Tahun 2026, 54 Halaman, Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember. Aulia Nadhirah, S.P., M.P. Dosen Pembimbing.

Dimsum bakar merupakan produk olahan pangan berbahan dasar daging ayam yang dikukus lalu dibakar dengan tambahan saus khusus, sehingga menghasilkan tekstur lembut dengan aroma *smoky*. Proses produksi yang cukup sederhana, biaya bahan baku terjangkau, serta peluang pasar yang luas, dimsum bakar menjadi pilihan usaha kuliner yang dapat dikembangkan. Tugas akhir ini memiliki tujuan untuk melaksanakan proses produksi dimsum bakar “Juara”, melakukan analisis kelayakan usaha, dan pemasaran produk.

Kegiatan tugas akhir ini dilaksanakan selama empat bulan, yaitu mulai tanggal 10 Agustus hingga 23 November 2025, dengan menggunakan metode praktik langsung. Proses produksi dimulai dari persiapan alat dan bahan, pencucian daging ayam, pembersihan tulang dan pemotongan daging ayam, penghalusan daging ayam, pencampuran bahan adonan, pengisian adonan ke dalam kulit dimsum, proses pengukusan dan pembakaran dimsum, hingga tahap akhir berupa pengemasan dan pelabelan produk. Pengumpulan data dilakukan menggunakan data primer dan data sekunder, di mana data primer diperoleh melalui praktik langsung selama proses produksi dan pencatatan biaya usaha, sedangkan data sekunder diperoleh dari studi pustaka dan sumber referensi yang relevan.

Metode analisis usaha yang digunakan untuk menilai kelayakan usaha meliputi *Break Even Point* (BEP), *Revenue Cost Ratio* (R/C ratio), dan *Return On Investment* (ROI). Dalam satu kali proses produksi dihasilkan sebanyak 20 kemasan dengan harga jual Rp10.000 per kemasan. Berdasarkan hasil analisis usaha diperoleh BEP produksi sebesar 17,24 kemasan, BEP harga sebesar Rp8.621,5 per kemasan, R/C ratio sebesar 1,16, dan ROI sebesar 3,73%. Hasil perhitungan tersebut menunjukkan bahwa usaha Dimsum Bakar “Juara” bersifat menguntungkan dan layak untuk diusahakan.

Strategi pemasaran yang diterapkan pada usaha Dimsum Bakar “Juara” menggunakan konsep bauran pemasaran (*marketing mix*) 4P yang meliputi *product*, *price*, *place*, dan *promotion*. Produk yang ditawarkan berupa dimsum bakar dengan cita rasa khas hasil proses pembakaran, dikemas dalam kemasan yang menarik dan informatif dengan label yang mencantumkan nama produk, komposisi, tanggal produksi, serta kontak produsen. Harga ditetapkan sebesar Rp10.000 per kemasan dengan mempertimbangkan biaya produksi, target konsumen, serta harga produk sejenis di pasaran. Tempat atau saluran distribusi dilakukan dengan saluran pemasaran langsung kepada konsumen. Promosi dilakukan dengan memanfaatkan media sosial seperti *WhatsApp* dan *Instagram* untuk meningkatkan jangkauan pemasaran dan menarik minat konsumen.