

**Analisis Usaha Kerupuk Pangsit Kelor (KEPAK) di Desa Kasiyan Timur Kecamatan Puger Kabupaten Jember.***(The Analysis of Pangsit Kelor Chips (KEPAK) Business in East Kasiyan Village, Puger Sub-District, Jember Regency)*

**Afifah Muhtaromah**  
Program Studi Manajemen Agribisnis  
Jurusan Manajemen Agribisnis

**ABSTRAK**

Pelaksanaan tugas akhir ini bertujuan untuk melaksanakan proses produksi, melaksanakan pemasaran, melaksanakan analisis usaha dengan menggunakan metode. Pelaksanaan tugas akhir ini dilakukan di Desa Kasiyan Timur Kecamatan Puger Kabupaten Jember selama awal Januari sampai akhir Maret 2021. Metode yang digunakan dalam tugas akhir ini praktek langsung, menggunakan metode analisis *Break Even Point* (BEP), *Revenue Cost Ratio* (R/C Ratio), serta *Return Of Investment* (ROI) dan metode bauran pemasaran. Hasil dari proses produksi dilakukan sebanyak 5 kali, dilakukan selama satu jam dengan satu tenaga kerja Hasil analisis usaha untuk satu kali produksi menghasilkan 30 kemasan, nilai tersebut lebih besar dibandingkan hasil perhitungan BEP (produksi) yang menghasilkan 20,16 kemasan, BEP (harga) Rp. 4.032,33,-/kemasan dari harga jual Rp. 6.000,-/kemasan, R/C Ratio 1,48 dan ROI 7,31%. Berdasarkan analisis diatas, maka dapat disimpulkan bahwa usaha kerupuk pangsit kelor (KEPAK) menguntungkan dan layak diusahakan. Pemasaran kerupuk pangsit kelor menggunakan bauran pemasaran 4P (product, price, place, promotion). Hasil dari pemasaran produk kerupuk pangsit kelor (KEPAK) dengan berat 100 gram per kemasan yang dijual seharga Rp. 6.000. Produk dipasarkan di Kecamatan Puger secara langsung ke konsumen. Kegiatan promosi dilakukan dengan cara mengiklankan produk melalui media sosial, seperti *Instagram* (IG), Facebook (FB) dan *Whatsapp* (WA).

**Kata Kunci:** *BEP, Kerupuk Pangsit Kelor, R/C ratio, ROI*