

RINGKASAN

Analisis Usaha Keripik Pisang Cokelat "AG" Di Desa Sumengko Kabupaten Nganjuk, Nadya Perdana Noerhaliza, NIM D31211919, Tahun 2024, 64 halaman, PSDKU Manajemen Agribisnis di Kabupaten Nganjuk, Politeknik Negeri Jember, Suwinda Fibriani, S.P,M.Biotek, (Pembimbing).

Keripik pisang cokelat "AG" merupakan salah satu inovasi produk keripik pisang yang diberi bahan tambahan berupa cokelat. Produk keripik pisang cokelat "AG" memiliki cita rasa gurih dengan manis serta renyah apabila digigit. Inovasi produk ini diharapkan menarik minat konsumen karena belum banyak berkembang, khususnya di Kabupaten Nganjuk. Tujuan tugas akhir yang akan dicapai kali ini adalah dapat melakukan proses produksi, dapat menganalisis kelayakan usaha, dan dapat menentukan strategi pemasaran produk keripik pisang cokelat "AG".

Usaha keripik pisang cokelat "AG" dilaksanakan selama kurun waktu 4 bulan yang bertempat di Desa Sumengko, Kecamatan Sukomoro, Kabupaten Nganjuk. Pelaksanaan kegiatan dimulai dari bulan September 2023 sampai dengan Januari 2024. Metode pengumpulan data terdiri dari dua, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang dikumpulkan penulis meliputi data bahan baku, proses produksi, dan perhitungan biaya. Data sekunder ialah data yang diambil dari sumber rujukan meliputi Tugas Akhir, Skripsi, dan jurnal.

Proses produksi keripik pisang cokelat "AG" melalui 7 tahapan. Tahapan tersebut terdiri dari persiapan alat dan bahan, pengupasan, pemasahan, penggorengan, melelehkan cokelat, melumuri keripik pisang, dan pengemasan. Metode analisis usaha yang akan digunakan meliputi *Break Event Point* (BEP) dan R/C ratio. Analisis bauran pemasaran menggunakan bauran pemasaran 4P, yaitu *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), dan *promotion* (promosi).

Satu kali produksi keripik pisang coklat "AG" dapat menghasilkan 10 kemasan yang memiliki berat 80 gram. Kemasan yang digunakan yaitu *standing pouch paper* yang dilengkapi *ziplock* dan diberi label. Harga jual produk sebesar Rp 10.000,-/kemasan dan Rp 9.000,-/kemasan berdasarkan sistem pemasaran. Strategi pemasaran yang digunakan yaitu dengan membuat *tester* produk ke konsumen. Adanya tester produk diharapkan konsumen dapat memberikan umpan balik ke produsen. Pemasaran secara langsung dilakukan dengan menawarkan produk ke masyarakat dan teman-teman serta melalui unggahan status *WhatsApp* dan *Instagram*. Pemasaran tidak langsung dilakukan dengan menitipkan produk di Wisata Air Sri Tanjung dan Warung Ceda.

Hasil analisis usaha menunjukkan bahwa BEP diperoleh BEP unit sebesar 8,5 kemasan dan 9,4 kemasan berdasarkan sistem pemasaran. BEP harga diperoleh sebanyak Rp 8.471,- sehingga harga jual melebihi BEP harga. Nilai *R/C ratio* sebanyak 1,14% dengan pemasaran secara langsung dan 1,024% dengan pemasaran tidak langsung. Berdasarkan analisis tersebut, usaha keripik pisang coklat "AG" di Desa Sumengko Kabupaten Nganjuk layak untuk dijalankan.