

RINGKASAN

Analisis Usaha Rempyek Kulit Buah Naga di Kelurahan Jember Kidul Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember, M.Farrukh Muniruzzaman, Nim D31221372, Tahun 2024, halaman, Program studi Manajemen Agribisnis, Manajemen agribisnis, Politeknik Negeri Jember. Retno Sari Mahanani S.P.,M.M.

Seringkali makanan ringan yang tersedia di pasaran tidak higienis dan berasal dari bahan baku yang mengandung pengawet dan zat berbahaya. Sehingga belum memenuhi keinginan dan kebutuhan nutrisi dari camilan yang berasal dari bahan yang *fresh* dan diperlukan inovasi terbaru dalam bidang kuliner serta terdapat manfaat di dalamnya. bahan organik yang dapat dimanfaatkan adalah buah naga. Rempyek kulit buah naga merupakan produk makanan ringan yang berbahan dasar tepung beras, tepung tapioka, penyedap rasa dan kulit buah naga sebagai isian. Pemanfaatan kulit buah naga dalam inovasi bidang kuliner juga akan mengurangi sampah limbah organik yang jarang dimanfaatkan serta daya simpan nya yang mencapai 1 bulan dan juga sebagai referensi pengolahan bahan organik terutama kulit buah naga untuk menjadi inovasi dalam bidang usaha.

Tugas akhir ini terlaksana di Kelurahan Jember Kidul Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember selama 5 bulan yang dimulai pada tanggal 26 Juli hingga 24 Desember. Dengan menggunakan metode pengeumpulan data primer dan sekunder Analisis perhitungan menggunakan 3 metode yaitu BEP, R/C *ratio* dan ROI dengan nilai didapat yaitu BEP harga sebesar Rp 4.656,34 dan BEP produksi sebesar 17,90 serta R/C *ratio* sebesar 1,39 dan nilai ROI didapat sebesar 9,54% total produksi rempeyek kulit buah naga sebanyak 25 pcs pada setiap kali proses produksi yang dilakukan sebanyak 5 kali dengan penerimaan sebesar Rp 162.500 setiap sekali produksi dengan harga jual sebesar Rp 6.500 per pcs.

Metode bauran pemasaran analisis usaha ini adalah 4P (*product, price, place, promotion*) dengan saluran distribusi secara langsung kepada konsumen dengan total produk terjual sebanyak 125 pcs dalam 5 kali proses produksi dengan hasil 105 penjualan *offline* serta 20 penjualan *online* dari pemesanan media sosial. Kesimpulan dari tugas akhir ini layak untuk dilanjutkan dan dikembangkan.