

## RINGKASAN

**Analisis Usaha Kerupuk Pattola King di Desa Tamanan Kecamatan Tamanan Kabupaten Bondowoso**, Rafi Andrianto, Nim D31232212, Tahun 2025, 51 halaman, Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Uyun Erma Malika, S.T.P.,M.P. selaku Dosen Pembimbing.

Kerupuk Pattola King adalah salah satu produk tradisional jenis kerupuk yang diolah menjadi kerupuk siap makan. Inovasi Kerupuk Pattola King menjadi potensi peluang usaha yaitu dengan memadukan tekstur renyah kerupuk. Kerupuk digoreng hingga renyah dan dikemas menggunakan kemasan plastik. Produk ini diolah dengan beberapa tahapan yaitu persiapan alat dan bahan, penjemuran kerupuk, penggorengan, penirisan minyak, pengemasan dan pelabelan. Kerupuk pattola ini dijual dengan harga Rp. 7.000,00 dengan berat 100 Gram/ kemasan.

Kegiatan tugas akhir ini dilaksanakan selama 4 bulan mulai dari 1 Juli 2025 hingga 31 Oktober 2025 yang bertempat di Desa Tamanan, Kecamatan Tamanan, Kabupaten Bondowoso. Tujuan pelaksanaan tugas akhir ini untuk mengetahui proses produksi, melakukan analisis usaha dan melakukan proses pemasaran Kerupuk pattola king. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Proses analisis usaha Kerupuk Pattola King menggunakan beberapa metode analisis usaha yaitu Analisis *Break Even Point* (BEP), analisis *Revenue Cost Ratio* (R/C Ratio), dan analisis *Return On Investment* (ROI). Pemasaran Gabin *Potato* Cokelat ini menggunakan metode pemasaran langsung yaitu produk dipasarkan langsung kepada konsumen dan tidak langsung yaitu promosi melalui media sosial seperti Whatsapp dan Instagram.

Proses produksi Kerupuk Pattola King dilaksanakan sebanyak 5 kali proses produksi, dalam satu kali produksi Kerupuk Pattola King menghasilkan sebanyak 25 kemasan dengan harga jual Rp. 7.000,00/kemasan. Hasil analisis usaha menunjukkan bahwa mendapatkan laba sebesar Rp.55.375,62. Nilai BEP (Produksi) sebesar 17,089 kemasan dari 25 kemasan yang didapatkan selama satu kali proses produksi, nilai BEP (Harga) sebesar Rp.4.784,975/kemasan dengan harga jual Rp.7.000,00/kemasan. Nilai R/C Ratio dengan hasil sebesar 1,46, dan

nilai ROI dengan hasil sebesar 6,87%. Pemasaran Kerupuk Pattola King menggunakan 2 metode pemasaran yaitu pemasaran langsung yaitu penjualan pribadi dengan cara menawarkan produk langsung kepada konsumen dan tidak langsung yaitu dilakukan melalui *digital marketing* seperti Whatsapp dan Instagram dengan cara menawarkan produk secara *online*. Berdasarkan kriteria diatas, usaha ini layak untuk dijalankan.