

## RINGKASAN

**Analisis Usaha Salad Buah “*Fresh Bite*” di Desa Banaran Wetan Kecamatan Bagor**, Sarita Destiana, NIM D31230099, Tahun 2026, 75 Halaman, Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Ika Puspitasari Dyah Rahmadhani S.TP., M.Agr selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir.

Usaha salad buah “*Fresh Bite*” merupakan salah satu inovasi produk olahan buah yang dikembangkan sebagai respons terhadap meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya pola hidup sehat, khususnya pasca pandemi Covid-19. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui proses produksi, menganalisis kelayakan usaha, serta mengkaji strategi pemasaran salad buah “*Fresh Bite*” yang berlokasi di Desa Banaran Wetan, Kecamatan Bagor, Kabupaten Nganjuk.

Proses produksi salad buah “*Fresh Bite*” dilakukan secara sederhana dan higienis, dimulai dari persiapan alat dan bahan, pembuatan agar-agar, pencucian dan pemotongan buah (apel, pir, melon, stroberi), peracikan bahan dengan saus, penambahan *topping* keju, hingga pengemasan dalam *cup thinwall* 300 mL.

Berdasarkan analisis kelayakan usaha, nilai *Break Even Point* (BEP) produksi adalah sebesar 10 pcs dengan harga BEP Rp 6.514 per unit. Hasil analisis *Revenue Cost Ratio* (R/C) menunjukkan nilai 1,53, yang berarti setiap biaya Rp 1 yang dikeluarkan menghasilkan penerimaan Rp 1,53. Selain itu, nilai *Return on Investment* (ROI) sebesar 16% menunjukkan bahwa modal yang diinvestasikan mampu memberikan pengembalian yang positif.

Strategi pemasaran yang diterapkan menggunakan pendekatan STP (*Segmenting, Targeting, Positioning*) dan bauran pemasaran 4P. Target pasar utama adalah remaja dan ibu rumah tangga usia 15-45 tahun di wilayah sekitar Desa Banaran Wetan. Promosi dilakukan melalui media sosial *WhatsApp* serta sistem penjualan langsung dan titip jual di warung makan lokal. Hasil akhir menunjukkan bahwa usaha salad buah “*Fresh Bite*” layak secara finansial dan memiliki peluang yang baik untuk dikembangkan sebagai usaha kuliner sehat di wilayah Kecamatan Bagor.