

RINGKASAN

Analisis Usaha Keripik Pepaya *Crispy* di Desa Sumberkolak Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo, Adi Zenda Nur Diansyah, Nim D31230515, Tahun 2025, 88 halaman, Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Uyun Erma Malika S.T.P., M.P selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir.

Keripik Pepaya *Crispy* merupakan salah satu produk olahan pangan yang memanfaatkan pepaya muda sebagai bahan baku utama. Pepaya muda dipilih karena mudah diperoleh, harganya relatif murah, serta sering mengalami penurunan nilai jual apabila tidak segera dimanfaatkan. Melalui pengolahan menjadi keripik, pepaya muda dapat memiliki nilai tambah serta daya simpan yang lebih lama. Kegiatan Tugas Akhir ini dilaksanakan mulai 22 September 2025 sampai dengan 1 Desember 2025 di Desa Sumberkolak, Kecamatan Panarukan, Kabupaten Situbondo dengan tujuan untuk melaksanakan proses produksi Keripik Pepaya *Crispy*, menganalisis kelayakan usaha, serta mengetahui sistem pemasaran yang diterapkan.

Proses produksi Keripik Pepaya *Crispy* dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu persiapan alat dan bahan, pengupasan dan pencucian pepaya, pamarutan, perendaman, pencampuran adonan, penggorengan, penirisan dan pendinginan, pencampuran bumbu, serta pengemasan dan pelabelan. Seluruh tahapan produksi dilakukan secara sederhana dengan menggunakan peralatan rumah tangga sehingga mudah diterapkan oleh masyarakat. Produksi dilakukan sebanyak lima kali siklus dengan rata-rata hasil produksi sebanyak 15 kemasan pada setiap satu kali proses produksi.

Pengumpulan data dilakukan melalui observasi langsung selama kegiatan berlangsung, pencatatan biaya produksi, serta studi literatur yang relevan dengan usaha pengolahan pangan. Analisis usaha dilakukan dengan menghitung biaya tetap, biaya variabel, penerimaan, laba, *Break Even Point* (BEP), *Revenue Cost Ratio* (R/C Ratio), dan *Return on Investment* (ROI). Hasil analisis menunjukkan bahwa dalam satu kali proses produksi diperoleh total penerimaan sebesar Rp135.000 dengan total biaya sebesar Rp 105.185,46 sehingga menghasilkan laba bersih sebesar Rp 29.814,54. Nilai BEP produksi sebesar 11,68 kemasan dan BEP

harga sebesar Rp 7.012,364 per kemasan. Nilai *R/C Ratio* sebesar 1,23 dan ROI sebesar 4,28% menunjukkan bahwa usaha Keripik Pepaya *Crispy* layak untuk dijalankan dan memberikan keuntungan.

Sistem pemasaran dilakukan secara langsung kepada konsumen, baik melalui penjualan langsung maupun promosi sederhana. Pemasaran didukung oleh penerapan bauran pemasaran yang meliputi produk, harga, tempat, dan promosi. Berdasarkan hasil kegiatan, usaha Keripik Pepaya *Crispy* memiliki peluang untuk dikembangkan sebagai usaha skala kecil karena proses produksinya mudah, modal yang dibutuhkan relatif kecil, serta memiliki potensi pasar yang cukup baik.