

## **BAB 1. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Menurut Kristiastuti, Dwi (2015) menyebutkan bahwa kerupuk merupakan makanan selingan yang telah lama dikenal oleh sebagian masyarakat. Kerupuk pada umumnya dikonsumsi sebagai pelengkap dalam lauk pauk maupun sekedar sebagai camilan ringan.

Kabupaten Jember sendiri merupakan salah satu daerah penghasil kerupuk. Berdasarkan data yang didapatkan dari BPS Kabupaten Jember, terdapat 60 usaha industri pengolahan kerupuk. Usaha ini tersebar di berbagai daerah seperti kecamatan Kaliwates, Rambipuji, Patrang, Puger dan lain-lain (Anonim,2001). Memperhatikan jumlah jenis usaha tersebut yang cukup besar, industri pengolahan kerupuk di Kabupaten Jember mempunyai peluang yang cukup bagus.

Jenis kerupuk yang beredar di Kabupaten Jember sangat beragam mulai dari bentuk, ukuran, warna, bau, rasa, maupun kandungan nilai gizi dan bahan baku yang digunakan. Kerupuk umumnya terbuat dari bahan perasa ikan maupun udang mengingat harga jual ikan dan udang yang cukup tinggi hal tersebut menjadikan salah satu kendala dalam proses pembuatan kerupuk. Solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut yaitu dengan cara membuat inovasi produk kerupuk berbahan baku tepung beras dan mengganti bahan perasa menggunakan terasi serta bawang putih.

Tepung beras digunakan sebagai bahan baku utama karena makanan gorengan yang dihasilkan dari olahan tepung beras teksturnya lebih renyah. Kandungan lemak dan protein tepung beras sendiri lebih rendah dibandingkan dengan tepung terigu, bahan perasa yang digunakan didapat dari terasi Puger Kabupaten Jember yang memiliki rasa khas.

Usaha kerupuk tepung terasi merupakan usaha dengan inovasi baru yang belum banyak digeluti, sehingga ditinjau dari kewirausahaan usaha ini dapat digunakan sebagai upaya menambah nilai jual. Untuk mengetahui usaha kerupuk tepung beras terasi layak atau tidak dijalankan maka dilakukan analisis usaha menggunakan Metode BEP, R/C Ratio, ROI. Bauran pemasaran yang

digunakan yaitu ada 2 saluran pemasaran agar dapat mengetahui saluran pemasaran mana yang lebih efektif untuk dijalankan.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, adapun rumusan masalah yang akan dibahas dalam laporan tugas akhir ini adalah :

1. Bagaimana proses produksi kerupuk tepung beras terasi?
2. Bagaimana analisis usaha kerupuk tepung beras terasi?
3. Saluran pemasaran apakah yang lebih efektif digunakan untuk memasarkan hasil produk kerupuk tepung beras terasi?

## **1.3 Tujuan dan Manfaat**

### **1.3.1 Tujuan**

Berdasarkan identifikasi dari perumusan masalah di atas, maka tujuan dari tugas akhir ini, yaitu :

1. Mampu melaksanakan proses pembuatan kerupuk tepung beras.
2. Mampu menganalisis keuntungan dan kelayakan usaha kerupuk tepung beras terasi.
3. Mampu mengetahui saluran pemasaran yang lebih efektif digunakan untuk memasarkan produk kerupuk tepung beras terasi.

### **1.3.2 Manfaat**

Berdasarkan tujuan dari tugas akhir diatas dapat diperoleh manfaatnya sebagai berikut :

- a. Meningkatkan kreatifitas serta mengasah kemampuan untuk berwirausaha.
- b. Mampu mencari peluang usaha dilingkungan sekitar.
- c. Memberikan wawasan serta pengetahuan bagi penulis dan pembaca mengenai analisis usaha kerupuk tepung beras terasi.