

## **BAB 1. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Makanan ringan, camilan, atau kudapan (*snack*) adalah istilah bagi makanan yang bukan merupakan menu utama (makan pagi, makan siang atau makan malam). Makanan yang dianggap makanan ringan merupakan makanan untuk menghilangkan rasa lapar seseorang sementara waktu, memberi sedikit pasokan tenaga ke tubuh, atau sesuatu yang dimakan untuk menikmati rasanya (Anonim, 2018).

Stik merupakan jenis makanan ringan yang memiliki cita rasa manis, asin, gurih dan terbuat dari tepung terigu yang digoreng. Stik dapat disimpan dalam jangka waktu yang lama. Stik pada umumnya disajikan pada saat perayaan lebaran. Bukan hanya anak-anak, namun makanan ini juga digemari oleh orang dewasa. Karena rasanya yang renyah dan harganya yang relatif terjangkau banyak masyarakat yang memilih makan ini sebagai camilan sehari-hari.

Stik "*Tik-Tik*" Rasa Bawang Seledri merupakan makan ringan yang memiliki rasa gurih dan asin yang menggunakan bahan utama tepung terigu yang dicampur dengan bawang dan seledri yang sudah dihaluskan dan dicetak dengan bentuk panjang dan pipih. Stik "*Tik-Tik*" Rasa Bawang Seledri ini diharapkan mampu diterima oleh konsumen. Keunggulan dari produk Stik "*Tik-Tik*" Rasa Bawang Seledri yaitu terdapat pada bentuknya yang unik dan menarik serta rasa gurih yang dimiliki dan warna hijau pada stik yang diperoleh dari penambahan seledri sebagai ciri khas stik tik-tik sendiri yang membedakan dengan produk lainnya.

Usaha Stik "*Tik-Tik*" Rasa Bawang Seledri ini dibuat dengan diharapkan memperoleh keuntungan serta dapat menciptakan lapangan pekerjaan baru sehingga mampu menyerap tenaga kerja dan mengurangi tingkat pengangguran. Untuk mengetahui apakah usaha ini menguntungkan atau tidak maka diperlukan suatu analisis usaha. Analisis suatu usaha dapat dilakukan dengan berbagai alat

analisis antara lain *Break Event Point* (BEP), *Return On Investment* (ROI) dan analisis *Revenue Cost Ratio* (R/C Ratio).

Sebelum dapat dilakukan analisis usaha pekerjaan yang penting adalah memasarkan produk yang dibuat. Dari pemasaran ini akan didapatkan gambaran apakah produksi tersebut diterima oleh masyarakat atau tidak. Dengan pemasaran ini juga diperoleh nilai penjualan yang nantinya dapat diperhitungkan laba atau ruginya. Pemasaran produk bisa dilakukan oleh produsen langsung kepada konsumen yang berminat, tetapi dapat juga dilakukan secara bertahap dengan melalui berbagai saluran pemasaran.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah tugas akhir sebagai berikut :

1. Bagaimana proses produksi Stik "*Tik-Tik*" Rasa Bawang Seledri?
2. Bagaimana proses pemasaran dari makanan Stik "*Tik-Tik*" Rasa Bawang Seledri?
3. Bagaimana kelayakan usaha dari makanan Stik "*Tik-Tik*" Rasa Bawang Seledri berdasarkan analisis usaha Break Event Point (BEP), R/C Ratio dan Return On Investment (ROI)?

## **1.3 Tujuan**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dibuat, maka tujuan pembuatan tugas akhir sebagai berikut :

1. Mengetahui proses produksi Stik "*Tik-Tik*" Rasa Bawang Seledri.
2. Mengetahui proses pemasaran dari makanan Stik "*Tik-Tik*" Rasa Bawang Seledri.
3. Mengetahui kelayakan usaha dari makanan Stik "*Tik-Tik*" Rasa Bawang Seledri berdasarkan analisis usaha Break Event Point (BEP), R/C Ratio dan Return On Investment (ROI).

#### **1.4 Manfaat**

1. Memberikan informasi kepada masyarakat mengenai produk makanan Stik "*Tik-Tik*" Rasa Bawang Seledri.
2. Memberikan pembelajaran bagi mahasiswa yang memulai berwirausaha di bidang makanan.
3. Mahasiswa mampu berinovasi dalam pengembangan produk untuk peningkatan nilai dan harga jual dari bawang putih dan seledri sehingga memperoleh keuntungan lebih tinggi.
4. Mahasiswa dapat mengembangkan produk tugas akhir tersebut menjadi bisnis nyata yang berkelanjutan dimasyarakat.