

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan salah satu negara pertanian yang sangat subur. Semua hasil pertanian atau rempah-rempah seperti cabai, kemiri, bawang putih, bawang merah, dan lain-lain dapat diolah menjadi makanan yang layak dan memiliki cita rasa yang khas salah satunya adalah makanan ringan. Peluang yang besar untuk membuka usaha dibidang makanan ringan pun semakin besar karena tingkat keinginan masyarakat untuk mengkonsumsi makanan ringan juga tinggi. Salah satu makanan ringan yang dapat dibuat dari berbagai hasil aktivitas di bidang pertanian adalah rengginang.

Rengginang adalah kerupuk yang berbentuk bundar, tebal dan gurih serta biasanya dijadikan sebagai camilan atau pendamping hidangan di meja makan. Berbeda dengan jenis kerupuk lainnya, rengginang terbuat dari beras ketan yang tidak dihancurkan sehingga setiap butiran beras ketan tampak di kerupuk yang renyah ini (Zhera, 2011).

Rengginang nano-nano merupakan rengginang dengan tambahan ebi yang memiliki dua varian rasa sekaligus dalam satu kemasan yaitu rasa pedas dan rasa ebi atau original, rasa pedas yang dihasilkan dari cabai yang di keringkan menjadi bumbu cabai bubuk di tambahkan pada rengginang ebi. Dengan adanya produk baru rengginang nano-nano ini diharapkan mampu menarik minat konsumen karena dalam satu produk pun konsumen sudah dapat menikmati dua varian rasa.

Pemasaran merupakan faktor yang sangat penting dalam sebuah usaha. Beberapa alasan penting yang membuat pemasaran menjadi sebuah kebutuhan utama usaha bisnis untuk bisa terus eksis dan berkembang yaitu, pemasaran untuk menginformasikan sebuah produk kepada konsumen, menjelaskan fungsi, manfaat dan keunggulan sebuah produk usaha atau layanan, dan menginformasikan sebuah produk atau layanan baru kepada konsumen (Nilam, 2012).

Setiap usaha perlu dilakukan analisis usaha. Sebenarnya analisis usaha dapat dilakukan dengan metode yang sangat sederhana misalnya mengetahui pendapatan bersih dan ada pula metode analisis yang lebih kompleks. Untuk usaha permulaan dan usaha kecil metode *Break Even Point* (BEP), *Revenue Cost Ratio* (R/C ROI) dan *Return On Investment* (ROI) dapat dipergunakan untuk mengetahui apakah suatu usaha menguntungkan dan dapat dilanjutkan atau tidak.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka dapat kita ketahui rumusan masalah yaitu :

1. Bagaimana proses produksi Rengginang Nano-Nano di Desa Kejapanan Kecamatan Gempol Kabupaten Pasuruan ?
2. Bagaimana kelayakan usaha Rengginang Nano-Nano di Desa Kejapanan Kecamatan Gempol Kabupaten Pasuruan berdasarkan Analisis BEP, R/C Ratio dan ROI ?
3. Bagaimana proses pemasaran Rengginang Nano-Nano di Desa Kejapanan Kecamatan Gempol Kabupaten Pasuruan ?

1.3 Tujuan

Berdasarkan identifikasi dan perumusan masalah di atas maka, tujuan Tugas Akhir ini adalah :

1. Dapat melakukan proses produksi Rengginang Nano-Nano
2. Dapat menganalisis kelayakan usaha Rengginang Nano-Nano di Desa Kejapanan Kecamatan Gempol Kabupaten Pasuruan berdasarkan Analisis BEP, R/C Ratio dan ROI.
3. Dapat melakukan proses pemasaran Rengginang Nano-Nano di Desa Kejapanan Kecamatan Gempol Kabupaten Pasuruan.

1.4 Manfaat

Berdasarkan tujuan yang ada, terdapat beberapa manfaat yang diharapkan dari pelaksanaan tugas akhir ini, yaitu :

1. Memberikan wawasan kepada mahasiswa untuk berwirausaha dan menciptakan lapangan kerja.
2. Dapat meningkatkan kreatifitas mahasiswa dan menjadi inovatif untuk meraih peluang berwirausaha.
3. Mahasiswa dapat menerapkan secara teori maupun keterampilan tentang ilmu yang telah didapat untuk diaplikasikan di lingkungan masyarakat.