

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Jember merupakan sebuah Kabupaten di Jawa Timur yang memiliki tanah subur dan baik untuk tempat tumbuhnya berbagai jenis tanaman. Tidak heran lagi apabila di Jember terdapat berbagai tanaman yang mampu tumbuh dengan baik, serta bisa di manfaatkan untuk memenuhi kebutuhan pangan. Masyarakat Jember tidak sedikit yang memanfaatkannya untuk di jadikan sebagai peluang usaha.

Masyarakat pada saat ini banyak yang mulai tertarik untuk berwirausaha di bidang kuliner, seperti makanan ringan. Mulai dari berbagai makanan ringan sampai memodifikasi makanan ringan yang sudah ada untuk di jadikan peluang usaha. Memodifikasi yang di lakukan bukan untuk mengubah rasa khas atau cita rasa dari camilan tersebut, melainkan memberikan aroma yang bervariasi atau mengubah warna makanan yang mampu menarik perhatian konsumen.

Makanan ringan, camilan, atau kudapan (bahasa Inggris: *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 dinikmati rasanya (Wikipedia,2015)

Bidaran merupakan jenis makanan ringan tradisional yang menjadi menu yang sering hadir dalam hidangan lebaran hari raya Idul Fitri. Bidaran juga enak di santap sebagai camilan karena rasa yang gurih yang mampu diminati oleh semua kalangan. Bidaran terbuat dari tepung tapioka, telur dengan campuran bahan lainnya yang di aduk menjadi sebuah adonan yang lembek yang nantinya di bentuk bulat panjang (Yaninda,2014)

Bidaran dengan rasa varian “BI RAVA” merupakan inovasi yang dilakukan pada bidaran, namun inovasi ini dilakukan bukan untuk merubah tekstur dari bidaran itu sendiri. Hanya ada penambahan aroma agar lebih menarik dan diminati oleh konsumen. Bidaran dengan rasa varian ”BI RAVA” ini

diharapkan mampu di terima oleh konsumen serta menjadi salah satu usaha yang banyak diminati oleh masyarakat Jember.

Strategi pemasaran adalah suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang-barang yang memuaskan keinginan dan jasa baik kepada para konsumen saat ini maupun konsumen potensial (Kasmir,2014)

Melakukan sebuah usaha sangatlah penting mempertimbangkan berbagai jenis aspek dalam sebuah pemasaran. Hal tersebut bertujuan menciptakan nilai tambah dengan memahami kebutuhan pasar.

1. 2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan di atas, maka dapat di rumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana proses produksi bidaran dengan rasa varian "BI RAVA" di Desa Kebonsari Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember?
2. Bagaimana analisis usaha bidaran dengan rasa varian "BI RAVA" di Desa Kebonsari Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember.
3. Bagaimana proses pemasaran bidaran dengan rasa varian " BI RAVA" di Desa Kebonsari Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember?

1.3 Tujuan dan Manfaat

1.3.1 Tujuan

Berdasarkan identifikasi dan perumusan masalah yang telah di buat, maka tujuan pembuatan proposal ini ialah :

1. Mengetahui cara pembuatan bidaran dengan rasa varian "BI RAVA" di Desa Kebonsari Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember.
2. Mengetahui analisis usaha bidaran dengan rasa varian "BI RAVA" di Desa Kebonsari Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember.
3. Mengetahui proses pemasaran usaha bidaran dengan rasa varian "BI RAVA" di Desa Kebonsari Kabupaten Jember.

1.3.2 Manfaat

Wirausaha dengan melakukan inovasi pada produk Bidaran guna menambah nilai jual yaitu berupa bidaran dengan rasa varian "BI RAVA". Hal ini merupakan salah satu cara untuk meningkatkan produktivitas sumber daya manusia.

Berdasarkan tujuan dari Tugas Akhir diatas yang dapat di peroleh yaitu:

1. Bagi penulis, dapat di jadikan bahan pembuatan Tugas Akhir untuk menyelesaikan pendidikan di Politeknik Negeri Jember.
2. Bagi para pembaca di harapkan mampu mengembangkan kreatifitas dengan memanfaatkan sumber daya yang sudah ada.
3. Meningkatkan kreatifitas dan inovasi pada produk yang sudah ada, guna untuk meningkatkan harga jual.