

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Indonesia merupakan negara dengan peringkat ke-4 sedunia berdasarkan jumlah penduduk sebanyak 255,993,674 jiwa (CIA World Factbook, 2015). Jumlah penduduk yang tinggi mempengaruhi tingkat konsumsifitas per-kapita. Hal ini ditunjukan melalui persentase rata-rata pengeluaran per-kapita dalam satu bulan menurut kelompok barang makanan jadi, dimana pada kelompok ini termasuk didalamnya adalah makanan ringan. Tahun 2011 persentase pengeluaran rata-rata per-kapita sebulan sebanyak 13,73% untuk makanan jadi pada triwulan I bulan maret, tahun 2012 mengalami penurunan menjadi 12,72%, selanjutnya mengalami peningkatan ditahun 2013 menjadi 13,11% dan tahun 2014 meningkat lagi menjadi 13,37% (BPS data SUSENAS triwulan I, 2015). Data tersebut mengalami trend peningkatan persentase pengeluaran rata-rata konsumsi makanan ringan per-kapita sebulan pada dua tahun terakhir. Hal ini membuka peluang bahwa berwirausaha makanan ringan masih menjadi peluang bisnis yang pasarnya terbuka lebar.

Kabupaten Bondowoso merupakan kabupaten yang ekonominya masih tergolong lemah. Pendapatan daerah yang minim mengakibatkan perputaran uang menjadi lambat. Adanya usaha dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, maka kegiatan wirasusaha menjadi salah satu pilihan yang mungkin bisa meningkatkan taraf ekonomi di Bondowoso. Salah satu cara yaitu berwirausaha pengemasan produk olahan makanan ringan. Makanan ringan masih dianggap tidak memerlukan penanganan khusus dalam pengemasannya, seperti sektor oleh-oleh saja masih sederhana dalam pengemasannya. Hal ini mendorong kegiatan usaha pengemasan kerupuk tahu sambel agar nantinya dapat meningkatkan mutu dan daya tarik konsumen melalui kemasan yang menarik serta kemasan yang baik. Sehingga apabila produk tersebut diminati secara tidak langsung akan memberi dampak yang baik guna sebagai batu loncatan peningkatan ekonomi bondowoso.

Produk kerupuk tahu sambel ini merupakan makanan ringan yang enak dengan rasa pedas. Terbuat dari tahu yang digoreng kering dan dicampur dengan

sambel. Makanan ringan ini akan dikemas secara baik dan menarik guna meningkatkan kualitas serta daya tarik produk oleh konsumen terhadap makanan ringan. Bahan serta tata kelola pengemasan yang baik juga nantinya dapat membeikan waktu lama untuk makanan terlindungi dari udara bebas sehingga kualitas makanan tertap terjaga dengan baik hingga dikonsumsi oleh konsumen..

Fokus tugas akhir ini ialah pada pengemasan, karena beberapa alasan. Pertama, produk yang enak apabila kemasannya kurang menarik tidak sebanding dengan rasanya membuat konsumen yang belum mencobanya tidak berminat untuk membeli. Kemasan adalah garda paling depan untuk suatu produk, sangatlah penting memperhatikan desain dan bahan pembentuk kemasan ini karena selain sebagai tampilan jual juga sebagai pelindung makanan dari kotoran yang berasal dari luar. Kedua, banyak mahasiswa dengan tugas akhirnya memproduksi suatu produk makanan atau produk hasil budidaya yang siap menuju konsumen lebih condong pada aspek rasa makanan itu dan aspek pasar yang berada di sekitar lingkungan tempat produksinya. Aspek rasa dan pasar itu sangat penting namun hal itu membuat lingkup cangkupannya terbatas. Pengemasan yang baik akan lebih dapat menarik minat konsumen maupun mitra konsinyasi, dari hal itu kemasan yang berstandar tertentu dapat masuk ke pasar oleh-oleh bahkan swalayan maupun bisa ekspor dalam pemasarannya dan lingkupnya menjadi lebih luas.

Berdasarkan latar belakang di atas, usaha kerupuk tahu sambel “Tahuku” ini dapat dijadikan sebagai usaha yang menguntungkan. Namun, usaha ini masih perlu diuji kelayakan usahanya melalui analisis usaha dan apakah saluran pemasaran yang digunakan telah tepat atau tidak. Oleh karena itu perlu dilakukan kajian analisis usaha dan efektivitas saluran pemasaran tentang “Analisis Usaha Kerupuk Tahu Sambel “Tahuku” di desa Taman kecamatan Grujungan kabupaten Bondowoso”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka dapat dirumuskan suatu rumusan masalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana proses pengemasan kerupuk tahu sambel “Tahuku”?
- b. Bagaimana analisis usaha pengemasan kerupuk tahu sambel layak atau tidak?
- c. Manakah yang lebih efektif antara menjual sendiri langsung ke konsumen dibandingkan dengan menjual melewati pengecer?

1.3. Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dirumuskan, maka dapat diambil tujuan dari tugas akhir ini antara lain:

- a. Dapat membuat kemasan kerupuk tahu sambel “Tahuku”
- b. Dapat menganalisis usaha kerupuk tahu sambel “Tahuku” layak atau tidak untuk diusahakan
- c. Dapat memilih mana yang lebih efektif dari saluran pemasaran kerupuk tahu sambel “Tahuku” yang digunakan antara menjual sendiri langsung ke konsumen dengan menjual melewati pengecer

1.4. Manfaat

Berdasarkan tujuan yang telah ditetapkan, maka dapat diambil manfaat dari tugas akhir ini sebagai berikut:

- a. Bagi penulis

Menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman tentang analisis usaha pengemasan kerupuk tahu sambel “Tahuku”

- b. Bagi mahasiswa

Dapat dijadikan tambahan referensi dalam penulisan tugas akhir serta menjadikan motivasi, munculnya ide-ide baru dan pengembangan jiwa kewirausahaan

c. Bagi masyarakat

Menambah wawasan dan pengetahuan akan pengembangan usaha kerupuk tahu dan menjadi sumber ide dalam menciptakan usaha baru demi memberdayakan masyarakat sekitar.