

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Proyek

Perkembangan sektor usaha kuliner di Indonesia menunjukkan potensi yang semakin besar, terutama pada skala usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Usaha kuliner menjadi pilihan yang menarik karena produk makanan dan minuman merupakan kebutuhan dasar masyarakat yang permintaannya relatif stabil. Namun demikian, tingginya peluang usaha kuliner juga diiringi dengan tingkat persaingan yang ketat, sehingga pelaku usaha dituntut untuk memiliki perencanaan usaha yang matang agar mampu bertahan dan berkembang secara berkelanjutan.

Salah satu tahapan penting dalam perencanaan usaha adalah pelaksanaan analisis kelayakan usaha. Nalurita dan Isnain (2022) menegaskan bahwa studi kelayakan usaha berperan sebagai alat evaluasi untuk menilai kelayakan suatu usaha dari berbagai aspek, terutama aspek produksi, pemasaran, dan keuangan. Dalam penelitian mereka pada produk *Red Ginger Tea Dip*, aspek produksi dianalisis melalui ketersediaan bahan baku, proses produksi, dan kapasitas produksi, sementara aspek pemasaran ditinjau dari potensi permintaan pasar dan strategi penetapan harga. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa usaha kuliner dinyatakan layak apabila proses produksi dapat dijalankan secara efisien dan didukung oleh pasar yang potensial serta pengelolaan keuangan yang baik.

Aspek produksi menjadi faktor krusial dalam usaha kuliner karena berkaitan langsung dengan kualitas produk dan kontinuitas pasokan. Proses produksi yang sederhana, penggunaan bahan baku yang mudah diperoleh, serta kemampuan menjaga standar rasa dan kebersihan menjadi indikator penting dalam menilai kelayakan usaha. Anandri (2025) dalam penelitiannya mengenai usaha *Prata Bubuhan* menjelaskan bahwa perencanaan produksi yang terstruktur mampu menekan biaya operasional dan meningkatkan efisiensi usaha. Dengan perencanaan produksi yang baik, pelaku usaha dapat mengendalikan biaya bahan

baku dan tenaga kerja sehingga berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan usaha.

Selain produksi, aspek pemasaran juga memiliki peranan penting dalam menentukan keberhasilan usaha kuliner. Utami dan Wirahapsari (2024) menyatakan bahwa analisis pasar dan pemasaran diperlukan untuk mengetahui segmen konsumen, tingkat persaingan, serta strategi promosi yang tepat. Dalam usaha kuliner, strategi pemasaran yang efektif, seperti penetapan harga yang terjangkau, pemilihan lokasi penjualan yang strategis, dan pemanfaatan media promosi, dapat meningkatkan daya tarik produk di mata konsumen. Penelitian tersebut menegaskan bahwa pemasaran yang terencana dengan baik akan meningkatkan volume penjualan dan mempercepat pengembalian modal usaha.

Aspek pengelolaan keuangan merupakan komponen utama dalam analisis kelayakan usaha karena berkaitan dengan kemampuan usaha dalam menghasilkan keuntungan. Nalurita dan Isnain (2022) serta Anandri (2025) menekankan pentingnya pengelolaan keuangan melalui perhitungan biaya produksi, penentuan harga jual, serta analisis kelayakan finansial seperti *Break Even Point (BEP)* dan *Payback Period*. Pengelolaan keuangan yang baik memungkinkan pelaku usaha untuk mengetahui posisi keuangan usaha, mengontrol arus kas, serta menilai kemampuan usaha dalam menutup biaya operasional dan memperoleh laba.

Dalam konteks usaha “**Baksodas**”, analisis kelayakan usaha menjadi sangat relevan untuk dilakukan. Dari aspek produksi, usaha Baksodas memiliki proses produksi yang relatif sederhana dengan bahan baku yang mudah diperoleh, sehingga berpotensi dijalankan secara efisien. Dari aspek pemasaran, produk Baksodas menyasar segmen konsumen yang luas dengan harga terjangkau serta peluang pemasaran yang fleksibel, baik secara langsung maupun melalui media sosial. Sementara itu, dari aspek pengelolaan keuangan, usaha Baksodas memerlukan perhitungan biaya dan pendapatan yang cermat agar dapat diketahui tingkat keuntungan serta kemampuan usaha dalam mencapai titik impas.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa analisis kelayakan usaha yang mencakup aspek produksi, pemasaran, dan pengelolaan keuangan sangat penting untuk menilai kelayakan usaha “**Baksodas**” sebagai peluang

wirausaha kuliner. Oleh karena itu, Tugas Akhir ini disusun untuk memberikan gambaran yang komprehensif mengenai tingkat kelayakan usaha Baksodas serta menjadi dasar pengambilan keputusan bagi pengembangan usaha yang berkelanjutan.

1.2 Identifikasi Proyek

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana merencanakan dan memproduksi Baksodas ?
2. Bagaimana strategi pemasaran yang tepat untuk menjangkau konsumen?
3. Bagaimana melakukan perencanaan serta pengelolaan keuangan sederhana, termasuk pencatatan modal, biaya produksi, harga pokok penjualan, dan perhitungan laba, sehingga usaha Baksodas dapat berjalan secara efektif, efisien, dan berkelanjutan?

1.3 Tujuan Proyek

Tujuan proyek ini dibagi menjadi dua, yaitu tujuan umum proyek dan tujuan khusus proyek. Tujuan proyek ini adalah sebagai berikut:

1. Tujuan Umum Proyek

Tujuan umum yang ingin dicapai dalam proyek akhir ini adalah untuk mengetahui bagaimana cara merencanakan, memproduksi, memasarkan, serta mengelola keuangan usaha Baksodas agar dapat berjalan secara efektif dan berkelanjutan.

2. Tujuan Khusus Proyek

Tujuan khusus dari proyek Baksodas yang ingin dicapai dalam penulisan proyek akhir ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui bahan baku yang digunakan dalam pembuatan Baksodas
- b. Untuk mengetahui proses produksi Baksodas
- c. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang tepat dalam memasarkan Baksodas

- d. Untuk mengetahui total biaya produksi serta pengelolaan keuangan dalam usaha Baksodas

1.4 Manfaat Proyek

Proyek ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak yang berkepentingan atau terkait. Adapun manfaat dari perencanaan dan produksi Baksodas dalam Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Penulisan ini dapat menjadi pengalaman baru, menambah wawasan, serta menjadi panduan dalam menyelesaikan Tugas Akhir sebagai salah satu syarat akademik. Diharapkan Tugas Akhir ini juga mampu menjadi sarana bagi penulis untuk meningkatkan kreativitas, inovasi, serta keterampilan dalam merencanakan dan mengelola usaha makanan ringan.

2. Bagi Wirausahawan

Penulisan ini dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan terkait perencanaan usaha kuliner, khususnya usaha camilan. Selain itu, hasil proyek ini dapat menjadi referensi dalam merancang strategi pemasaran dan pengelolaan usaha kecil secara sederhana namun efektif.

3. Bagi Masyarakat

Penulisan ini diharapkan dapat memberikan informasi serta wawasan mengenai pentingnya inovasi pada produk makanan ringan. Baksodas dapat menjadi alternatif camilan dengan rasa gurih, pedas, dan creamy yang digemari banyak kalangan, sekaligus mendorong masyarakat untuk berani memulai usaha kecil.

4. Bagi Pihak lain

Hasil dari penulisan ini diharapkan dapat membantu serta menjadi referensi untuk pelaksanaan proyek-proyek serupa di masa mendatang, khususnya dalam pengembangan kewirausahaan mahasiswa.

1.5 Tempat Pelaksanaan

Pelaksanaan Tugas Akhir berupa perencanaan usaha dan pembuatan Baksodas dilakukan di rumah, tepatnya berlokasi di Jl. PramukaGg. Megat , Desa Senggoro, Kecamatan Bengkalis.