

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Di Indonesia makanan ringan atau sering disebut camilan sudah menjadi suatu kebiasaan, dengan banyaknya camilan bermunculan pertumbuhan penjualan camilan akan menguntungkan sejumlah produsen yang tentunya bisa memunculkan produk camilan terbaru. Setiap usaha dagang harus mampu memahami segala bentuk produk yang dijual, karena dalam persaingan bisnis saat ini yang semakin ketat setiap tahunnya pemimpin dan karyawan harus mampu untuk mengetahui kebutuhan konsumen terhadap camilan.

Camilan atau snack merupakan produk yang berpeluang besar oleh karena itu banyak sekali orang-orang yang menjual camilan melalui media online maupun offline. Karena masyarakat Indonesia memiliki kebiasaan tidak bisa berhenti ngemil, kebiasaan tersebut menjadi peluang bisnis bagi industri camilan. Produk camilan makin membanjiri pasar dengan pilihan yang semakin beragam dan menarik serta harga yang terjangkau mulai dari rasanya yang asin, pedas, dan manis. Semua itu merupakan hasil dari kreativitas masyarakat yang memiliki kemampuan mengolah bahan mentah menjadi camilan atau snack yang dapat dikonsumsi oleh para konsumen. Masyarakat Indonesia saat ini semakin sadar dan peduli terhadap kesehatan sehingga memilih gaya hidup sehat, kemudian diikuti dengan perubahan pola makan yang mengarah pada hidup sehat.

Pusat camilan Ibu Susy merupakan usaha dagang yang memiliki kegiatan membeli produk dalam jumlah banyak dari produsen. Namun pada Usaha Dagang ini terdapat perbedaan dari usaha dagang lainnya, yaitu memberikan nilai tambah pada produk yang dibeli dari produsen yang berupa packaging dari usaha tersebut. Pusat Camilan Ibu Susy ini mempunyai kontrak terhadap produsen yang belum mempunyai *merek* atau *brand name* dengan memasang *merek* atau *brand name* dari toko tersebut. Dengan begitu nilai tambah terhadap usaha yang ada di daerah Perumnas Kamal ini semakin dikenal oleh masyarakat atau konsumen, oleh karena itu usaha ini sangat dibutuhkan dan berpengaruh terhadap masyarakat sekitar.

Produk-produk yang terdapat pada toko Camilan Ibu Susy berbagai macam bentuk dan rasa, setiap konsumen mempunyai pilihan terhadap produk-produk tersebut maka dari itu Camilan Ibu Susy selalu menyediakan produk-produk yang digemari konsumen. Dan produk-produk yang terdapat pada toko Camilan Ibu Susy mempunyai masa kadaluwarsa yang cukup lama sehingga konsumen tidak khawatir karena masa kadaluwarsa paling lama adalah 2 Tahun. Jika produk-produk yang terdapat pada Camilan ibu Susy tidak laku maka sesuai perjanjian produk tersebut di kembalikan kepada pemiliknya.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berikut ini merupakan permasalahan yang akan dikaji dalam laporan praktek kerja lapangan :

Bagaimana upaya memenuhi target omzet penjualan pada PUSAT CAMILAN IBU SUSY?

### **1.3 Tujuan Kegiatan Penelitian**

Mengetahui upaya memenuhi target omzet penjualan pada PUSAT CAMILAN IBU SUSY.

### **1.4 Manfaat kegiatan**

#### **1.4.1 manfaat bagi mahasiswa**

- a) Dengan adanya penelitian ini mahasiswa dapat menerapkan ilmu yang sudah didapatkan selama ini dibangku perkuliahan.
- b) Mampu memberikan pengalaman, wawasan dan bisa mengetahui strategi didalam dunia wirausaha khususnya produk camilan

#### **1.4.2 manfaat bagi perusahaan**

- a) Mampu memberikan masukan, saran dan kritikan terhadap Pusat Camilan Ibu Susy
- b) Diharapkan kegiatan penelitian ini dapat dijadikan sarana pertukaran informasi antara perusahaan dan Universitas

#### **1.4.3 manfaat bagi universitas**

- a) Diharapkan kegiatan penelitian ini dapat memberikan ide-ide yang dapat digunakan sebagai pedoman belajar bagi mahasiswa
- b) Diharapkan kegiatan penelitian ini dapat meningkatkan kerjasama antara perusahaan dengan universitas.