

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Usaha

Di tengah tingginya tingkat persaingan dalam mendirikan suatu usaha di masa ini tidak semua mengalami keberhasilan dalam prosesnya. Dalam merintis sebuah usaha, terdapat banyak hal yang perlu diperhitungkan. Barringer & Ireland (2016) berpendapat bahwa terdapat 3 alasan utama individu memutuskan untuk menjadi seorang wirausaha atau pengusaha, diantaranya adalah agar dapat menjadi pemimpin bagi dirinya atau usahanya sendiri, agar dapat mewujudkan ide-ide yang dimilikinya, dan juga untuk memperoleh imbalan (*reward*) secara finansial dalam artian penghasilan. Seorang wirausaha yang memiliki kemampuan dalam melihat adanya peluang bisnis, dapat mengubah dan memanfaatkan sumber daya menjadi sesuatu yang bernilai ekonomis (Fadiati & Purwana, 2011). Barringer & Ireland (2016) menjelaskan bahwa terdapat 4 ciri khas pengusaha yang sukses, diantaranya: 1) Semangat untuk berbisnis, 2) Fokus pada produk atau konsumen, 3) Gigih meskipun mengalami kegagalan, dan 4) Pandai dalam mengeksekusi. Suatu bisnis akan memiliki peluang yang lebih besar pada saat proses penjualan jika produk yang dijual memiliki keunggulan.

Salah satu jenis usaha yang dapat dijalankan adalah usaha bolu kukus mekar. Bolu kukus mekar merupakan makanan ringan yang lembut dengan ciri khas permukaan mekar seperti bunga dengan beberapa corak warna berbeda yang umumnya diberikan dengan menambahkan pewarna makanan pada sedikit bagian adonan. Bolu kukus mekar umumnya ditemukan pada acara tradisional, suatu perayaan, dan juga dapat ditemukan di pasar tradisional atau penjual kue tradisional yang sering berkeliling menjual dagangannya. Kue bolu kukus mekar yang ditemukan pada saat disajikan umumnya terlihat sama satu sama lain. Tidak terdapat hal spesial yang dapat menarik perhatian lebih dari konsumen maupun penikmat kue diluar dari rasa yang disajikan. Hal-hal tersebut membuat peneliti tertarik melakukan penelitian untuk melihat apakah bolu kukus mekar dengan penggunaan cairan kelapa tua dan sari buah naga dapat dipasarkan dengan strategi

bauran pemasaran sehingga dapat lebih menarik perhatian masyarakat terhadap produk. Perbedaan yang ditemukan dari produk bolu kukus mekar yang umumnya ditemui di pasaran dan yang akan dipasarkan oleh peneliti yang paling utama adalah pada formula yang ada. Air kelapa tua dan sari buah naga digunakan sebagai pengganti cairan susu dari formula awal. Dengan penggunaan kedua cairan tersebut, maka diperoleh keunggulan produk dalam hal manfaat dan juga cita rasa yang berbeda. Proses tahapan daya terima produk bolu kukus mekar dengan penggunaan air kelapa tua dan sari buah dilakukan kepada 100 panelis. Berdasarkan hasil proses validasi dan daya terima yang sudah dilakukan, didapatkan hasil produk yang paling disukai adalah produk dengan perbandingan air kelapa tua dan sari buah naga 3:1, sehingga proses produksi untuk pemasaran sudah dapat dilakukan.

Salah satu tahap yang perlu dilakukan sebelum membuat atau merintis usaha adalah membuat perencanaan usaha (*business plan*). Pada suatu usaha, hal-hal yang perlu dipelajari diantaranya seperti mengidentifikasi target pasar, mengembangkan rencana pemasaran, menetapkan jadwal perekrutan sumber daya manusia, mengidentifikasi tipe orang yang ingin dipekerjakan, merencanakan fasilitas, dan menentukan berapa biaya awal yang dikeluarkan (Barringer & Ireland, 2016). Sebelum target pasar ditentukan, perlu dilakukan segmentasi pasar seperti calon konsumen seperti apa yang akan tertarik untuk membeli produk bolu kukus mekar dengan penggunaan air kelapa tua dan sari buah naga. Setelah itu, ditentukan target pasar kelompok tujuan secara spesifik mulai dari lokasi pemasaran hingga umur calon konsumen.

Penelitian pada proses merintis usaha salah satunya dengan menerapkan bauran pemasaran pada produk bolu kukus mekar dengan penggunaan air kelapa tua dan sari buah naga yaitu untuk mendeskripsikan dan menggambarkan bagaimana pola dalam melakukan produksi hingga penjualan produk dengan memperhatikan aspek-aspek penting yang dapat menunjang kemajuan suatu usaha.

1.2 Identifikasi Peluang dan Pangsa Pasar

Mengamati dan mengembangkan berbagai strategi yang berorientasi pada pasar dapat dilakukan agar suatu usaha dapat bersaing untuk meraih pasar (Sumiati, 2015). Untuk meningkatkan daya saing untuk mendapatkan peluang dan pangsa pasar yang sesuai, dilakukan analisis SWOT (*strength, weakness, opportunities, threats*). Proses evaluasi untuk memahami kesempatan dan tantangan di lingkungan pasar didapatkan dengan menerapkan analisis SWOT. Melakukan implementasi terkait kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman suatu usaha dapat memudahkan proses identifikasi (Sianturi, 2020). Berdasarkan latar belakang usaha, identifikasi peluang dan pangsa pasar pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mendalami penerapan strategi bauran pemasaran pada produk bolu kukus mekar.
2. Meninjau penerapan bahan yang digunakan penjual bolu kukus mekar di pasaran.
3. Melihat pengaruh dari hasil penerapan bauran pemasaran terhadap hasil penjualan dari produk bolu kukus mekar.

1.3 Identifikasi Spesifikasi Produk

Setelah mengidentifikasi masalah penelitian di atas, ditemukan identifikasi spesifikasi produk bolu kukus mekar dengan penggunaan air kelapa tua dan sari buah naga dalam merencanakan bisnis dimulai dari perencanaan, penerapannya hingga sampai ke tangan konsumen dengan tampilah dua kemasan ditinjau dari strategi bauran pemasaran.

1.4 Tujuan Rintisan Usaha

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis hasil dari penerapan strategi bauran pemasaran pada saat merintis suatu usaha produk bolu kukus mekar dengan penggunaan cairan air kelapa tua dan sari buah naga.