

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Usaha

Rintisan usaha atau yang sering dikenal dengan istilah '*startup*' adalah sebuah perusahaan atau organisasi yang baru dibentuk dan sedang dalam fase pengembangan serta penelitian untuk pasar. Sedangkan definisi *startup* adalah sekelompok individu yang membuat dan menjual produk baru atau layanan pada dinamika pasar yang tidak menentu dalam mencari model bisnis yang tepat, sehingga *startup* menghadapi kondisi pasar yang terus berubah dengan tingkat ketidakpastian yang sangat tinggi (Ries, 2011).

Rintisan usaha ini biasanya memiliki ide inovatif dan berusaha mengimplementasikannya ke dalam produk atau layanan yang mereka tawarkan. Tujuan utamanya adalah untuk mencari model bisnis yang paling efektif dan efisien agar bisa tumbuh dan berkembang dengan cepat, seperti usaha produk makanan yang berupa dari *bakery*. *Bakery* berasal dari kata "*bake*" yang berarti proses pemanggangan. *Bakery* adalah bagian patiseri yang terdiri dari roti, kue, *pastry*, dan *cookies* (Wijaya, 2019). Pada rintisan usaha ini akan membuat *bakery* yaitu berupa *cookies*.

*Cookies* adalah jenis kue kecil yang biasanya dipanggang. *Cookie* memiliki tekstur yang renyah di bagian luarnya dan lembut di bagian dalamnya (BSN, 2011). *Cookies* dapat disimpan dalam jangka waktu yang lama antara 3 sampai 6 bulan (Sutomo, 2012: 18). *Cookies* memiliki beberapa adonan antara lain, *sheet/bar cookies*, *drop cookies*, *shaped cookies*, *piped* dan *pressed cookies*, dan *refrigerated cookies*. Adonan yang akan digunakan adalah *piped pressed cookies*. *Piped pressed cookies* adalah jenis adonan yang lembut dan pembuatannya dengan menggunakan cetakan dengan *piping bag* yang diberi spuit. Adonan ini memiliki tekstur lunak sehingga mudah disemprot. Pada adonan jenis *piped pressed cookies* akan digunakan untuk membuat produk mandarin *cookies*.

Mandarin *cookies* adalah varian kue kering yang memiliki rasa dan aroma jeruk mandarin. Mandarin *cookies* memiliki tekstur yang renyah di luar dan lembut di dalamnya, dan biasanya memiliki rasa dengan sentuhan *zest* jeruk mandarin yang menyegarkan. Pada produk mandarin *cookies* ini dibuat dengan mensubstitusikan

tepung jagung dan tepung terigu. Tepung jagung memiliki kandungan serat sebanyak 4,24% dari 100 gram tepung jagung (Ambarsari, 2015:5).

Dalam dunia bisnis, langkah awal sebelum memulai usaha baru adalah melakukan survei atau analisis potensi usaha. Analisis potensi usaha adalah proses penilaian yang dilakukan untuk mengevaluasi potensi keberhasilan suatu usaha atau proyek baru. Pentingnya melakukan analisis usaha dalam lingkungan bisnis yang tidak dapat diabaikan. Dengan melakukan analisis, pengusaha dapat memahami dengan lebih baik pasar yang akan mereka masuki, memahami kebutuhan dan preferensi konsumen, mengidentifikasi pesaing, serta mengevaluasi potensi keuntungan dan risiko yang mungkin terjadi.

Selain itu, analisis potensi usaha juga membantu dalam menyusun strategi bisnis yang lebih efektif dan efisien. Dengan memiliki pemahaman yang mendalam tentang kondisi pasar dan faktor-faktor yang mempengaruhi bisnis, pengusaha dapat mengambil keputusan yang lebih tepat dan meminimalkan risiko kegagalan. Berbagai metode yang akan digunakan dalam melakukan analisis potensi usaha, seperti wawancara pada konsumen, pengamatan langsung pasar, analisis data pasar, dan riset pasar yang relevan. Kombinasi dari berbagai metode ini memungkinkan pengusaha untuk mendapatkan gambaran yang komprehensif tentang potensi usaha yang dilakukan pada produk *cookies*.

Dengan demikian, survei atau analisis potensi usaha yang dilakukan pada produk *cookies*. Survei atau potensi usaha *cookies* merupakan langkah awal dalam merencanakan dan mengembangkan bisnis *cookies*. Melalui analisis ini, dapat memperoleh pemahaman yang mendalam tentang pasar *cookies*, kebutuhan konsumen, pesaing, potensi keuntungan, serta risiko-risiko yang terkait dengan bisnis *cookies*. Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam survei atau analisis potensi usaha *cookies* untuk tiga toko yang akan di survei seperti: apakah *cookies* lebih banyak di minati di toko anda, berapa banyak varian yang paling disukai oleh konsumen, berapa banyak yang biasanya konsumen membeli *cookies* dalam sebulan, apakah konsumen lebih suka membeli *cookies* melalui toko *offline* atau *online*, dan apa yang membuat konsumen lebih memilih untuk membeli *cookies* ditoko anda dibandingkan toko lain.

Hasil dari survei atau potensi usaha pada tiga toko yang menjual *cookies* antara lain: *cookies* yang dijual pada toko A cukup minat pembelian *cookies* dari pada toko B dan C memiliki minat tinggi. Toko A memiliki varian yang banyak disukai konsumen yaitu keju dan kacangmede, toko B yaitu coklat, dan toko C yaitu coklat dan almond. Toko A lebih banyak penjualan dalam per bulan dari pada toko B dan C. Toko penjualan *cookies* A,B, dan C lebih banyak menggunakan toko *online* dan konsumen memilih toko A, B, dan C karena memiliki rasa yang enak dan harga terjangkau.

Dari data tersebut bahwa ketiga toko penjual *cookies* memiliki minat varian *cookies* sebanyak 200 toples yaitu coklat dan konsumen lebih banyak membeli melalui toko *online* karena dari segi pengiriman murah, tidak perlu antri lama, dan jarak yang ditempuh ke toko kemungkinan jauh dari konsumen. Hal ini membuat peneliti ingin mengembangkan *cookies* yaitu pada produk mandarin *cookies* terdiri dari segi rasa, warna, harga, kualitas, pengemasan, promosi di berbagai media sosial seperti *whatsapp*, *instagram*, *tiktok*, dan lain sebagainya.

Dalam mengembangkan usaha baru pada produk mandarin *cookies* dengan substitusi tepung jagung, penting untuk melakukan survei atau analisis terhadap indikator pengembangan usaha. Survei atau analisis ini bertujuan untuk mengevaluasi berbagai aspek yang berkaitan dengan potensi dan kelayakan usaha, serta untuk mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang mempengaruhi keberhasilan pengembangan produk tersebut berkaitan dengan potensi dan kelayakan usaha, serta untuk mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang mempengaruhi keberhasilan pengembangan produk tersebut.

Berikut adalah data survei dari ketiga hotel terkenal yang menjual berbagai produk *bakery* terutama *cookies*, sebagai berikut, Pertama pada hotel Grandika, hotel tersebut memiliki jumlah penjualan *cookies* sebanyak 20 toples dalam per hari, 600 toples per bulan, dan 3.000 toples per event. Pada hotel Kristal memiliki jumlah penjualan *cookies* sebanyak 50 toples per hari, 1.500 toples per bulan, dan 5.000 toples per event. Dan Pada hotel Kempinski memiliki jumlah penjualan *cookies* sebanyak 120 toples per hari, 3.600 toples per bulan, dan 7.500 toples per event.

Dari data tersebut bahwa penjualan *cookies* pada setiap hotel per hari, per bulan dan per *event* yang diperoleh sangat banyak dari berbagai jenis *cookies* yang di jual dari hotel tersebut. Dengan melakukan survei ketiga hotel terkenal yang memperoleh produksi terbanyak, maka dari itu usaha pada produk mandarin *cookies* dapat memperoleh wawasan yang mendalam tentang potensi pasar dan peluang bisnis. Hal ini akan membantu dalam merencanakan strategi bisnis yang efektif, mengidentifikasi kebutuhan pasar yang belum terpenuhi, serta merancang produk *cookies* yang dapat bersaing dan sukses di pasar

Indikator pengembangan usaha mandarin *cookies* substitusi tepung jagung merupakan salah satu metode yang digunakan untuk menilai kinerja dan keberhasilan usaha ini. Analisis indikator ini melibatkan pengumpulan dan pengolahan data yang diperlukan untuk menentukan apakah usaha ini memenuhi tingkat kinerja yang diinginkan (Zainal A. Hasibuan, 2022). Indikator pengembangan usaha mandarin *cookies* substitusi tepung jagung dapat dibagi menjadi beberapa kategori, antara lain: pertama pada indikator produksi, pengumpulan data mengenai produk yang diproduksi, kapasitas produksi, dan kebutuhan bahan baku. Kedua pada indikator pemasaran, pengumpulan data mengenai volume penjualan, harga jual, dan pengembangan pasar. Ketiga pada indikator keuangan: pengumpulan data mengenai pendapatan, biaya operasi, dan laba kotor. Keempat pada indikator kualitas, pengumpulan data mengenai kualitas produk, kepuasan pelanggan, dan kendali mutu.

Analisis indikator pengembangan usaha mandarin *cookies* substitusi tepung jagung dapat menjadi acuan untuk menentukan keberhasilan usaha ini. Jika usaha ini memenuhi tingkat kinerja yang diinginkan, hal ini menunjukkan bahwa usaha berjalan dengan baik. Namun, jika usaha tidak memenuhi tingkat kinerja yang diinginkan, maka perlu dilakukan tindakan yang tepat untuk memperbaiki situasi tersebut. Analisis indikator pengembangan usaha mandarin *cookies* substitusi tepung jagung juga dapat digunakan untuk mempermudah perancangan dan pengembangan usaha di masa mendatang. Dengan mengumpulkan dan menganalisis data ini, peneliti dapat memperoleh informasi yang diperlukan untuk membuat keputusan yang efektif dan efisien. Maka dalam hal untuk memasarkan produk mandarin *cookies* ini dapat menjadi varian baru yang dapat memperluas



pasar untuk produk *cookies* yang ada, membuka peluang munculnya wirausaha dalam produksi mandarin *cookies*, dan menarik konsumen dengan menjual produk mandarin *cookies* dengan harga terjangkau.

Berdasarkan hasil peneliti pertama diperoleh 3 formula uji coba persentase tepung jagung 30%, 40%, dan 50% di dapatkan formulasi kue lidah kucing substitusi tepung jagung dengan penambahan perisa jeruk mandarin. Selanjutnya hasil daya terima dengan rata-rata tertinggi dari 25 panelis agak terlatih dan 75 panelis tidak terlatih adalah pada persentase 40% dengan nilai 4,38 yang berada pada kategori suka. Pada penelitian ini maka dilanjutkan pada pengembangan usaha namun perlu dilakukan peninjauan mulai dari aspek pasar dan pemasaran, analisis SWOT, analisis organisasi dan manajemen, serta analisis keuangan. Berdasarkan latar belakang di atas maka penulis tertarik untuk mengembangkan produk *cookies* lebih lanjut dengan produk modifikasi yaitu mandarin *cookies* substitusi tepung jagung.

## **1.2 Identifikasi Peluang dan Pangsa Pasar**

Peluang pasar adalah ruang dimana keadaan dan waktu menciptakan peluang bagi rintisan usaha untuk bertindak atau mengembangkan strategi bisnis (Nugraha R.N. dan Ananda A.T., 2023). Sedangkan pangsa pasar adalah data yang menunjukkan total penjualan bisnis terhadap suatu segmentasi pasar.

Identifikasi peluang dan pangsa pasar berdasarkan indikator analisis produk, analisis harga, analisis kompetitor, dan analisis konsumen merupakan langkah penting untuk meningkatkan daya saing bisnis. Berikut adalah identifikasi peluang dan pangsa pasar berdasarkan indikator-indikator tersebut:

- 1) Analisis produk. Analisis produk merupakan proses mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan produk. Menganalisis produk dapat membantu mengetahui bagaimana meningkatkan produk untuk memenuhi kebutuhan pasar.
- 2) Analisis harga. Analisis harga merupakan proses mengidentifikasi harga pada produk yang sesuai dengan pasar. Menganalisis harga dapat membantu menentukan harga produk yang kompetitif dan memenuhi kebutuhan pasar.
- 3) Analisis kompetitor. Analisis kompetitor merupakan proses mengidentifikasi pesaing dan menganalisis strategi bisnis. Menganalisis kompetitor dapat

membantu untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan pesaing, serta menentukan peluang dan ancaman bisnis, dan meningkatkan daya saing serta memperjelas pangsa pasar yang dapat dijangkau.

- 4) Analisis konsumen. Analisis konsumen merupakan proses mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan konsumen. menganalisis konsumen dapat membantu untuk mengetahui bagaimana meningkatkan produk dan layanan untuk memenuhi layanan konsumen, serta memperjelas pangsa pasar yang dapat dijangkau, dan meningkatkan produk dan layanan untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan memperjelas pangsa pasar yang dapat dijangkau.

Indikator peluang dan pangsa pasar pada produk mandarin *cookies* substitusi tepung jagung dapat dilakukan dengan menganalisis beberapa aspek:

- a. Analisis produk. Produk mandarin *cookies* substitusi tepung jagung dapat dianalisis dari segi rasa, harga, kemasan dan kualitas. Produk yang memiliki kualitas yang baik, rasa yang enak, kemasan yang menarik, dan harga terjangkau akan memiliki keunggulan kompetitif.
- b. Analisis harga. Produk mandarin *cookies* substitusi tepung jagung dapat dianalisis dari segi harga yang kompetitif dan sesuai dengan pasar. Harga produk yang sesuai dengan pasar akan membantu meningkatkan daya saing bisnis.
- c. Analisis kompetitor. Produk mandarin *cookies* substitusi tepung jagung dapat dianalisis dari segi kekuatan, kelemahan, dan strategi bisnis kompetitor. Analisis ini membantu untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan pesaing, serta menentukan peluang dan ancaman bagi bisnis peneliti.
- d. Analisis konsumen. Produk mandarin *cookies* substitusi tepung jagung dapat dianalisis dari segi kebutuhan dan keinginan konsumen. analisis ini dapat membantu mengetahui bagaimana meningkatkan produk dan layanan untuk memenuhi kebutuhan konsumen, serta memperjelas pangsa pasar yang dapat dijangkau.

Dengan melakukan identifikasi peluang dan pangsa pasar berdasarkan indikator-indikator tersebut, peneliti dapat memperjelas pangsa pasar yang dapat dijangkau, membuat keputusan strategi yang lebih baik, dan memperjelas keberhasilan bisnis.

### 1.3 Identifikasi Spesifikasi Produk

Spesifikasi produk adalah variabel-variabel yang menjelaskan tentang hal-hal yang harus dilakukan oleh sebuah produk (Setyo Nugraha, Deyorizky,dkk, 2018). Berikut variabel-variabel pada produk mandarin *cookies*, sebagai berikut:

#### a) Kualitas produk

1. Rasa. Pada produk mandarin *cookies* memiliki ciri khas rasa yaitu pada jeruk mandarin. Memiliki rasa manis dan segar menjadikan produk ini memiliki rasa yang unik.
2. Tekstur. Tekstur pada produk mandarin *cookies* yang renyah. Konsistensi ini memberikan sensasi makan yang menarik dan memuaskan.
3. Aroma. Pada produk mandarin *cookies* memiliki aroma harum khas jeruk mandarin dan dapat menggugah selera.

#### b) Tampilan produk

1. Bentuk. Pada produk mandarin *cookies* dibentuk bulat seperti jeruk yang seragam.
2. Warna. Pada produk mandarin *cookies* ini memiliki warna orange apricot. Warna orange ini mencerminkan rasa dan aroma jeruk mandarin yang segar dan menarik.
3. Tekstur permukaan. Permukaan produk mandarin *cookies* memiliki tekstur yang halus dan rata. Hal ini memberikan kesan lembut dan lezat pada produk.
4. Hiasan produk. Hiasan pada produk mandarin *cookies* seperti daun dari bahan *royal icing*.
5. Ukuran. Ukuran pada produk mandarin *cookies* memiliki 4 cm sehingga produk mandarin *cookies* memiliki keseragaman.

#### c) Kemasan produk

1. Bahan kemasan. Bahan kemasan pada produk mandarin *cookies* yang akan digunakan seperti, label, toples, *hangtag*, *card motivation*, dan box hijau. Bahan tersebut dapat menjaga produk tetap aman.
2. Bentuk dan ukuran. Bentuk kemasan yang akan digunakan ialah toples, toples ini akan meminimalisi adanya kerusakan pada produk, mudah disimpan, dan memiliki ukuran sesuai untuk menampung jumlah produk mandarin *cookies*.

3. Desain. Pada produk mandarin *cookies* akan di desain semenarik mungkin seperti mencakup gambar pada produk mandarin *cookies*, warna yang sesuai, serta kemasan yang menarik konsumen.
  4. Informasi produk. Pada produk mandarin *cookies* ini akan menyediakan informasi penting mengenai produk seperti, nama produk, merek, berat bersih, dan informasi nutrisi. Informasi ini membantu konsumen dalam membuat keputusan pembelian yang tepat.
- d) Keunggulan bahan produk
1. Bahan berkualitas. Produk mandarin *cookies* ini menggunakan bahan berkualitas seperti pada bahan baku, tepung terigu, tepung jagung, mentega, margarin, putih telur, gula halus, tepung maizena, susu bubuk, garam, dan vanilli bubuk. Bahan perisa, sirup jeruk mandarin, pasta makanan, dan kulit (*zest*) jeruk mandarin. Bahan *royal icing*, putih telur, gula bubuk, perasan jeruk nipis, dan pewarna makanan. Penggunaan bahan berkualitas ini dapat mempengaruhi rasa, tekstur, dan kualitas produk.
  2. Rasa dan aroma jeruk mandarin. Keunggulan utama pada produk mandarin *cookies* adalah rasa dan jeruk mandarin yang segar. Kualitas rasa dan aroma pada produk mandarin *cookies* dapat memberikan pengalaman yang memuaskan bagi konsumen.
  3. Konsistensi dan kualitas produk. Pada produk mandarin *cookies* memiliki konsistensi yang baik dalam hal tekstur, kerenyahan, dan kelembutan. Memiliki kualitas yang baik juga dapat mempertahankan kepercayaan konsumen dan dapat membangun citra produk yang baik.
- e) Harga produk
1. Kualitas bahan. Harga produk mandarin *cookies* dapat dipengaruhi kualitas bahan baku yang digunakan dan proses produksi yang diperlukan.
  2. Keunikan. Produk mandarin *cookies* ini memiliki keunikan tertentu seperti rasa khas jeruk mandarin dan berbentuk seperti jeruk mandarin, hal ini dapat memberikan alasan bagi konsumen untuk membayar harga yang lebih tinggi.
  3. Biaya produksi dan keuntungan. Harga produk mencakup seperti bahan baku, tenaga kerja, dan keuntungan yang diinginkan produsen. Penetapan harga yang



memadai harus mempertimbangkan biaya produksi agar bisnis tetap berkelanjutan.

f) Cara pembuatan:

1. Siapkan alat dan bahan yang dibutuhkan.
2. Masukkan mentega, margarin, gula halus, vanilla bubuk dan garam ke dalam *mixer*, *mixer* hingga mengembang pucat.
3. Kemudian masukkan putih telur sedikit demi sedikit sambil dikocok dengan *mixer*.
4. Masukkan susu bubuk, *squash*, *zest* jeruk, dan pasta jeruk dimasukkan perlahan, kemudian dikocok hingga rata.
5. Setelah itu masukkan tepung terigu, tepung jagung, dan tepung maizena *mixer* asal rata. Kemudian adonan dimasukkan ke dalam plastik segitiga.
6. Loyang yang sudah di oles dengan minyak, tepung terigu, dan putih telur disiapkan dan disemprotkan ke loyang. *Cookies* dipanggang selama 30 menit sampai matang merata, dinginkan
7. Masukkan bahan *royal icing*, seperti gula bubuk, putih telur, air jeruk nipis, dan pewarna makanan. Hias mandarin *cookies* yang sudah dingin. Panggang selama 10 menit.
8. Kue dikeluarkan dari oven, dan di dinginkan diatas *cooling rack*, setelah dingin kue dimasukkan ke dalam toples kemasan.

#### **1.4 Tujuan Rintisan Usaha**

Tujuan rintisan usaha pada produk mandarin *cookies* adalah untuk memproduksi dan menjual *cookies* yang unik dan enak dengan memiliki cita rasa khas pada jeruk mandarin. Peneliti ingin memberikan pengalaman kuliner yang berbeda kepada konsumen dengan menggabungkan rasa manis dan segar dari jeruk mandarin ke dalam *cookies* yang renyah. Selain itu, peneliti juga ingin memperkenalkan dan mempromosikan melalui inovasi pada produk mandarin *cookies*. Dengan demikian, tujuan utama peneliti adalah menciptakan produk yang memuaskan dan memikat pelanggan serta membangun merek yang akan dikenal dan diakui di pasar.