

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Usaha

Era globalisasi sudah merubah paradigma bisnis dan membuka arus pasar bebas lebih luas yang berdampak meningkatkan persaingan di dunia bisnis. Lulusan perguruan tinggi diharapkan mampu untuk menciptakan lapangan pekerjaan baru, contohnya dengan membangun usaha rintisan (*startup*) sehingga tidak bergantung pada lapangan kerja yang tersedia saat ini, melainkan mampu menjadi lulusan yang mandiri, mudah beradaptasi, hingga kreatif dalam menciptakan lapangan pekerjaan baru.

Usaha rintisan adalah sebuah usaha manusia yang dirancang untuk menciptakan produk atau jasa agar berguna ditengah ketidakpastian yang ekstrem dan dirancang untuk menemukan sebuah model bisnis yang dapat berulang dan berskala (Ries, 2011). Tujuannya ialah mendapatkan keuntungan yang tinggi dengan cara yang lebih efektif dan efisien. Hasil survei *Asia Pasific Young Entrepreneurs 2021* memiliki kesimpulan bahwa sebanyak 66% generasi muda ingin memulai dan membuka usaha sendiri karena mereka mempercayai menjadi wirausaha memiliki peluang sukses yang besar dengan keuntungan yang dihasilkan lebih banyak, namun jam kerja yang ada sesuai dengan keinginan sendiri sehingga menjadi seorang wirausaha merupakan solusi yang menjadi pilihan yang layak untuk dijalani.

Menurut Hisrich, Peters dan Sheperd (2008) telah mendefinisikan wirausaha merupakan proses menciptakan sesuatu yang baru pada nilai menggunakan waktu dan upaya yang diperlukan, menanggung resiko keuangan, fisik, serta resiko yang mengiringi, menerima imbalan yang dihasilkan serta kepuasan dan kebebasan pribadi.

Karakteristik wirausaha menjadi salah satu faktor internal untuk kesuksesan usaha merujuk pada karakter-karakter seperti memiliki semangat tinggi, memiliki keinginan untuk selalu berinovasi, selalu menerima tanggung jawab dengan sebaik mungkin, ingin berprestasi yang sangat tinggi dan berani mengambil risiko (Essel et al., 2019). Seorang wirausahawan diharuskan bersikap selalu optimis, berpikiran positif dan kreatif untuk menghadapi segala keadaan dalam lingkungan usaha yang sangat dinamis (Essel et al., 2019). (Islam et al., 2011) menyimpulkan bahwa karakteristik wirausahawan menjadi faktor yang sangat menentukan kesuksesan usaha.

Donat merupakan makanan yang terbuat dari terigu yang melalui proses fermentasi dengan ragi roti kemudian digoreng. Donat berbentuk seperti cincin dan berbentuk bulat. Donat merupakan jenis makanan yang sangat populer di semua kalangan baik anak-anak, remaja, maupun orang dewasa dan banyak dijumpai dimana saja. (Lonika Simbolon et al., 2020)

Metode *Japanese Dough* merupakan adonan roti yang diberi penambahan *tangzhong* atau *water roux* pada proses pengadukan adonan. *Tangzhong* dibuat dengan cara menyeduh tepung dengan cara memanaskan susu dan air kemudian disiram pada tepung terigu. Roti yang menggunakan metode *Japanese Dough* akan menghasilkan tekstur roti yang lembut dan halus serta memiliki daya tahan yang lebih lama dikarenakan dalam dikarenakan pati yang dipanaskan pada tepung akan menjaga kelembaban dalam roti. (Cahyana, 2019)

Produk (*Product*) adalah segala jenis yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk mendapat perhatian, dapat dimiliki, dapat digunakan atau dikonsumsi yang meliputi barang secara fisik, jasa, kepribadian, tempat, organisasi, dan gagasan atau buah pikiran. Saat ini penulis sedang mengembangkan produk rintisan usaha yaitu donat metode *Japanese Dough* dengan modifikasi *tangzhong* tepung singkong. Perbedaan dari produk donat yang sering dijumpai ialah teknik pembuatannya dan bahan bakunya yang diberi penambahan tepung singkong. Berkembangnya berbagai jenis metode pembuatan roti dari berbagai negara seperti Jepang dan Taiwan seperti metode *yudane* dan *tangzhong* yang dapat membuat roti menjadi lebih lembut dan *moist*, teknik ini disebut teknik penambahan *tangzhong*. Dilandasi beberapa fakta diatas, peneliti terdorong untuk melakukan penelitian modifikasi donat menggunakan metode *tangzhong* dengan substitusi tepung lokal (singkong).

Price (harga) merupakan bagian yang dapat dikendalikan dan merupakan faktor yang akan menentukan diterima atau tidaknya suatu produk oleh para konsumen. Harga yang diberikan pada rintisan usaha modifikasi donat ini memang lebih mahal dibanding pasaran yaitu donat yang ditemukan pada warung sekitaran rumah penduduk. Hal ini dikarenakan bahan-bahan yang digunakan lebih berkualitas dan proses pembuatan yang higienis.

Place (Tempat) adalah tempat bertemunya konsumen dengan penawaran produk dan akan terjadinya transaksi. Tempat yang dipilih untuk mendirikan usaha rintisan berada pada Ciomas, Kab.Bogor sekaligus tempat produksi utama. Alasan memilih lokasi tersebut ialah lokasi memiliki alat yang lebih memadai dan cocok untuk menjadi tempat penjualan sekaligus rumah produksi.

Promotion (Promosi) adalah salah satu bagian yang memiliki peran besar yang termasuk bagian dari bauran pemasaran, promosi merupakan suatu ungkapan dalam arti luas terkait kegiatan-kegiatan yang secara aktif dilakukan oleh perusahaan (penjual) untuk mendorong konsumen membeli produk yang ditawarkan. Rintisan usaha ini akan melakukan promosi pada *social media* seperti *facebook*, *tiktok*, *Instagram* dan *whatsapp*. Promosi pun dapat dilakukan dengan cara penyampaian langsung dari lisan ke lisan (*Word Of Mouth*).

Pengemasan adalah cara yang dilakukan untuk pengamanan makanan ataupun minuman dari bahan makanan yang belum diolah hingga makanan yang sudah mengalami proses pengolahan hingga sampai ditangan konsumen dengan baik dari segi kuantitas ataupun kualitas (Kesuma, 2015). Kemasan yang digunakan ialah kemasan yang baik yang diperhatikan dalam segi kesehatan, keamanan dan kualitas. Rintisan usaha ini menggunakan box berbahan kertas dan plastik *OPP* sebagai kemasan primer, kantung plastik sebagai kemasan sekunder.

Produk rintisan usaha sudah layak dijual dikarenakan produk yang akan dijual merupakan produk terbaik diantara 3 perlakuan modifikasi yang telah dipilih oleh 75 panelis tidak terlatih dan 25 panelis agak terlatih. Modifikasi yang paling banyak dipilih oleh panelis merupakan produk modifikasi M2.

Berkaitan dengan hal tersebut, maka perlu dilakukan penelitian tentang rintisan usaha agar mengetahui bagaimana analisis penjualan suatu usaha sebagai salah satu faktor penting keberhasilan usaha rintisan. Pada rintisan usaha ini memiliki pencapaian omzet sebanyak Rp.2.400.000 selama 1 bulan penjualan

1.2 Identifikasi Peluang dan Pangsa Pasar

Pengertian peluang pasar menurut Kotler (2008) adalah suatu kebutuhan pembeli dimana perusahaan dapat beroperasi dan menghasilkan keuntungan. Sedangkan menurut Pearch dan Robinson (2005), peluang merupakan situasi dimana terjadi keuntungan dalam lingkungan suatu perusahaan, salah satunya adalah tren usaha.

Pangsa pasar (*Market Share*) adalah bagian pasar yang dikuasai oleh suatu perusahaan, atau presentasi penjualan suatu perusahaan yang mendapat penjualan terbesar dari para pesaing pada tempat dan waktu tertentu (William J.S, 1984). Pangsa pasar merupakan besarnya bagian atau luasnya total pasar yang dapat diraih oleh suatu perusahaan yang biasanya dinyatakan dengan persentase (Sofyan Assauri, 2001).

Berdasarkan fakta diatas tren usaha menjadi bagian penting dalam memulai usaha karena akan menjadi peluang pasar sehingga dapat menguasai pangsa pasar. Peluang dalam rintisan usaha ini adalah inovasi produk donat dengan menggunakan metode *tangzhong* dan penambahan tepung singkong semoga mampu menjadi tren usaha dimana jarang sekali adanya tren inovasi donat sehingga menjadi strategi penulis untuk menumbuhkan tren donat saat ini. Peluang proses penjualan dilakukan dengan memasarkan produk dengan menawarkan produk dari mulut ke mulut.

1.3 Identifikasi Spesifikasi Produk

Spesifikasi produk merupakan serangkaian yang mengungkapkan detail detail yang tepat dan terukur mengenai apa yang harus dilakukan produk. Produk rintisan usaha yang akan dijalankan merupakan produk donat modifikasi *tangzhong* tepung singkong yang sudah mendapatkan formula terbaik, kemudian donat yang sudah digoreng akan diberi variasi *topping* cokelat, keju dan kacang untuk menambah nilai jual. Donat akan dikemas menggunakan kemasan box ukuran 27 x 18,5 x 5,5 cm yang akan berisi 6 pcs donat dengan berat 50 gr adonan.

1.4 Tujuan Rintisan Usaha

Usaha rintisan ini bertujuan untuk mendapatkan analisis penjualan agar menjadi usaha yang berkembang dan terus bertumbuh yaitu dengan menentukan produk tujuannya agar dapat dijual, menentukan harga untuk meraih keuntungan dengan menentukan harga jual yang tepat, menentukan tempat yang menjadi tempat proses bertransaksi dan promosi dengan menggunakan metode strategi promosi yang tepat. Hal tersebut dilakukan untuk menarik konsumen sehingga melakukan pembelian produk.