

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Usaha

Perencanaan usaha adalah langkah krusial yang menunjukkan komitmen seseorang untuk memulai bisnis, serta untuk mengidentifikasi dan mengatasi potensi hambatan dan tantangan yang mungkin dihadapi selama menjalankan usaha. Rencana bisnis yang baik adalah fondasi untuk kesuksesan; kegagalan dalam perencanaan bisa menyulitkan pelaksanaan bisnis. Selain itu, membuat rencana bisnis menunjukkan dedikasi dan tekad yang kuat untuk menjalankan usaha dengan tekun, tidak mudah menyerah, dan tetap optimis meskipun dihadapkan pada rintangan dan risiko.

Tidak mungkin untuk memulai usaha baru tanpa memiliki rencana yang matang. Meskipun sederhana, rencana tersebut harus ada dan diabadikan secara tertulis. Namun, banyak calon wirausaha di negara kita yang enggan, tidak mampu, atau merasa ragu untuk menyusun rencana bisnis tertulis karena berbagai alasan. Meskipun demikian, perencanaan bisnis yang tidak tertulis biasanya sudah ada dalam pikiran, mencakup jawaban atas pertanyaan-pertanyaan penting seperti jenis usaha yang akan dijalankan, alasan memilih usaha tersebut, lokasi usaha, target konsumen, sumber modal, dan lain-lain

Di era global dan digital saat ini, bisnis harus selalu terkini dengan tren bisnis yang muncul dan perkembangan teknologi. Bisnis yang mampu beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan ini akan memiliki keunggulan kompetitif dibandingkan dengan yang tidak dapat. Kesepahaman tentang tujuan perusahaan dan prosedur yang harus diikuti untuk mencapainya sangat penting bagi semua pemangku kepentingan, termasuk manajer, karyawan, dan pemilik bisnis. Mendapatkan dukungan dan kepercayaan dari investor dan pihak eksternal lainnya membutuhkan komunikasi yang efektif saat menyajikan rencana perusahaan kepada mereka. Manajemen sumber daya manusia (SDM) secara efektif membantu inisiatif perencanaan bisnis. Departemen SDM merupakan salah satu aset berharga perusahaan, dan mereka memiliki peran penting dalam melaksanakan rencana bisnis. Bisnis harus memastikan bahwa SDM memiliki keterampilan, pengetahuan, dan motivasi yang diperlukan untuk mendukung tujuan organisasi. Tindakan yang

penting untuk meningkatkan efektivitas teknik perencanaan perusahaan meliputi pengembangan dan pelatihan staf, serta manajemen kinerja yang efisien. Pemantauan dan evaluasi kinerja secara teratur terkait dengan penerapan teknik perencanaan bisnis juga penting. Dengan melakukan evaluasi menyeluruh, bisnis dapat mengidentifikasi area dalam rencana bisnis mereka yang memerlukan perbaikan, selain membantu mereka menilai keberhasilan atau kegagalan implementasi strategi perencanaan bisnis (Alifia & dkk, 2024).

Usaha kecil dan menengah (UKM) mempunyai peranan penting dan strategis dalam pertumbuhan ekonomi baik di negara maju maupun berkembang. Selama krisis ekonomi Indonesia, usaha kecil dan menengah merupakan sektor perekonomian yang paling kuat. Dalam rangka mengurangi permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan kecil maupun besar, perlu dilakukan penguatan dan terus pengembangan kapasitasnya agar dapat berkontribusi dalam peningkatan kualitas masyarakat

Usaha Kecil Menengah (UKM) adalah istilah yang merujuk pada jenis usaha kecil dan menengah yang mempunyai pendapatan bersih sampai dengan Rp200.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau badan usaha swasta itu berada (UU No. 9 Tahun 1995). Menurut Keputusan Presiden nomor 1 pasal 99 tahun 1998 yang mendefinisikan perusahaan kecil dan menengah adalah “kegiatan ekonomi kecil dari orang perseorangan yang melakukan kegiatan usaha yang sebagian besar adalah perusahaan kecil, sehingga pekerjaan harus dilindungi untuk menghindari terjadinya reorganisasi”. persaingan yang buruk. dan reorganisasi dengan tujuan memenuhi kebutuhan pelanggan, produk berkualitas tinggi dan harga terjangkau, kolaborasi memunculkan konsep manajemen rantai pasokan (SCM) pada tahun 1990an. Rantai pasokan adalah jaringan perusahaan yang bekerja sama untuk memproduksi produk dan mengirimkannya ke pengguna akhir. Persahabatan, loyalitas, dan rasa saling percaya antar perusahaan sangat penting untuk menciptakan pasar tanpa persaingan.

Pengusaha selalu memperhatikan kebutuhan masyarakat dan berusaha melayani mereka dengan baik agar mereka senang dan bahagia. Yang diuntungkan oleh pengusaha adalah kebaikan masyarakat, dan manfaat tersebut dapat digunakan untuk mengembangkan usahanya dan memperluas pelayanannya kepada

masyarakat luas, untuk memulai usaha baru guna memenuhi kebutuhan masyarakat. Menurut Daft, manfaat bagi bisnis adalah:

(1) Memuaskan kebutuhan dan keinginan pelanggan, (2) Keuntungan bisnis, (3) Pertumbuhan dan perkembangan bisnis berkelanjutan, (4) Mengatasi berbagai permasalahan, (5) Tanggung jawab sosial. Rencana bisnis adalah dokumen singkat yang ditulis oleh seorang pengusaha untuk menguraikan operasi dan menjelaskan masalah keuangan, tingkat keuntungan, strategi pemasaran, kemampuan operasional, dan pengalaman operasional. Rencana perusahaan dibandingkan dengan peta jalan. Akan diajari bagaimana mencapai semua tujuan, sasaran. Ini akan dengan jelas merangkum misi, sasaran, anggaran, proyeksi keuangan, target pasar, strategi pengembangan, dll. Menurut Sukirno, ada banyak tujuan perencanaan bisnis: pedoman pengelolaan bisnis, mengurangi kesalahan, menggunakan sumber daya manajemen dan meningkatkan produktivitas, melakukan inspeksi, mendorong pemangku kepentingan, dan meninjau kinerja dan kemajuan bisnis (Ginting, 2012).

Biskuit atau disebut juga kue kering merupakan salah satu jenis kue dengan tekstur lembut yang mudah hancur di mulut saat dimakan. Kue kering ini merupakan kue kering yang dibuat dengan adonan lembut, kaya lemak dan sebagian besar manis. Lidah kucing merupakan salah satu jenis kue kering yang rasanya ringan, creamy, manis dan creamy. Bahan utama pembuatan lidah kucing adalah tepung terigu, margarin, mentega, putih telur, gula halus, tepung maizena atau maizena, susu bubuk, garam, dan ekstrak vanila. Lidah kucing menjadi makanan favorit banyak orang karena rasanya yang creamy dan teksturnya yang renyah. Lidah kucing juga digunakan sebagai keranjang untuk acara-acara khusus (Putri, 2023).

Mocaf merupakan singkatan dari *Modified Cassava Flour*, atau tepung singkong yang telah dimodifikasi. Ini berarti bahwa proses pembuatan tepung mocaf melibatkan modifikasi melalui fermentasi mikroba atau enzimatik. Menurut (Djalal, 2011),

Proses pembuatan tepung mocaf dimulai dengan pemilihan singkong berkualitas baik, biasanya singkong yang besar dan memiliki daging putih bersih. Singkong kemudian dikupas dan dibersihkan dengan air mengalir, lalu dipotong

menjadi potongan kecil menggunakan mesin pemotong. Potongan singkong direndam dengan enzim untuk memaksimalkan nutrisi dan membuat tekstur singkong menjadi lebih lembut. Setelah direndam selama satu hari, potongan singkong ditiriskan dan dijemur di bawah sinar matahari. Langkah terakhir adalah menghaluskan atau menumbuk singkong menggunakan mesin penghancur (Djalal, 2011).

Matcha adalah jenis teh hijau bubuk yang diolah dengan metode disteaming, pengeringan, dan penggilingan daun teh hijau menjadi bubuk. Proses ini melibatkan keseluruhan bagian dari daun teh hijau yang digiling menjadi bubuk, sehingga kualitas matcha lebih tinggi dan kandungan nutrisinya lebih banyak dibandingkan dengan teh hijau lainnya. Tanaman teh hijau yang digunakan untuk membuat matcha tumbuh di tempat yang teduh untuk menghindari sinar matahari langsung, yang dapat memperlambat pertumbuhan tanaman dan memicu produksi asam amino tertentu yang memberikan rasa manis pada teh. Selain itu, matcha mengandung vitamin A dan serat, komponen yang tidak dapat diekstrak dengan air, dan memiliki warna hijau terang. Di sisi lain, teh hijau lainnya tumbuh dengan sinar matahari langsung dan memiliki warna hijau yang lebih tua. (Udall, 2012)

Sandwich terdiri dari dua potong roti, dan bagian tengahnya diisi dengan daging, sayur/buah, saus, dll. Pada umumnya masyarakat membeli makanan karena tampilannya yang menarik, rasanya dan harganya yang murah, tanpa terlalu memperhatikan dampak kesehatan dari makanan atau gizinya. Seiring berjalannya waktu, masyarakat membeli makanan berdasarkan rasa, nutrisi dan harga. (Christa, 2023)

Selai merupakan produk makanan dengan tekstur gel atau gel yang terbuat dari daging buah. Jeli coklat merupakan produk kakao rumit yang dibuat dengan mencampurkan coklat, gula, lemak dan bahan tambahan lainnya dalam jumlah tertentu (Said et al., 2019). Olesan coklatnya enak dan kental, namun tidak terlalu kental pada suhu ruangan. Kata Said (2019) menemukan bahwa olesan coklat terbaik adalah yang creamy, manis, konsistensinya ringan, tidak mengeras pada suhu ruangan, menyebar dengan baik, dan tidak menyebabkan pemisahan lemak bila disimpan selama 6 sampai 12 bulan (Said, 2019).

Oleh karena itu, perencanaan usaha substitusi tepung mocaf dengan formula penambahan rasa matcha harus fleksibel dan adaptif agar dapat menyesuaikan diri dengan lingkungan bisnis yang dinamis. Komunikasi yang baik memainkan peran penting dalam menerapkan metode perencanaan usaha, lidah kucing tepung mocaf dan matcha adalah inovasi yang belum pernah di teliti sebelumnya, untuk itu penting dilakukan penelitian ini agar masyarakat bisa lebih mengenal lidah kucing dan tepung mocaf, pemakaian tepung mocaf sendiri bertujuan untuk mengurangi penggunaan tepung terigu dan mengubah tekstur dari lidah kucing tersebut menjadi lebih kokoh dan tetap renyah, untuk pemakaian matcha bertujuan untuk mengikuti tren kekinian untuk menaikkan penjualan dan menambahkan selai coklat sebagai isian dengan tujuan menjadi seperti *sandwich* lidah kucing.

1.2 Identifikasi Peluang dan Pangsa Pasar

Riset untuk mengidentifikasi masalah, terdiri dari:

a. Riset potensi pasar

Dengan tujuan utama untuk memahami tingkat permintaan terhadap produk di pasar. Lingkup permintaan mencakup:

Jenis produk (industri, kelas, nama), Lokasi, Waktu, Segmen pasar (usia, jenis kelamin, pendidikan, pekerjaan).

Dalam riset potensi pasar ini, estimasi tingkat permintaan dapat dilakukan, termasuk perencanaan produksi, distribusi, penjualan wilayah, alokasi sumber daya manusia, strategi promosi, dan pengaturan anggaran.

b. Riset pangsa pasar

Bertujuan untuk menilai pangsa pasar perusahaan dengan membandingkannya dengan pangsa pasar keseluruhan. Dengan demikian, perusahaan dapat menetapkan harga yang lebih tinggi tanpa mengalami kehilangan pelanggan.

c. Riset kesan

Dilakukan untuk memahami tanggapan konsumen atau pasar terhadap suatu produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan. Hal ini penting karena perusahaan perlu mengetahui seberapa kuat produk tersebut diingat oleh konsumen.

d. Penelitian tentang sifat pasar

Bertujuan untuk memahami karakteristik pasar. Sejumlah ahli telah mengidentifikasi berbagai jenis karakteristik pasar yang secara luas dibahas dalam literatur manajemen. Jenis-jenis karakteristik pasar yang dimaksud mencakup pasar persaingan sempurna, pasar monopoli, pasar monopolistik, dan pasar oligopoli.

e. Penelitian tentang penjualan

Melibatkan pengukuran potensi penjualan baik produk maupun jasa yang ditawarkan oleh perusahaan. Penelitian ini mencakup hasil dari analisis yang didasarkan pada catatan penjualan dan ramalan penjualan. Contoh kegiatan dalam penelitian penjualan termasuk penentuan dan perubahan wilayah penjualan, evaluasi metode penjualan yang telah dilakukan, penelitian untuk menentukan harga yang kompetitif, evaluasi aktivitas penjualan dan manfaatnya, penetapan kuota dan syarat penjualan, penggunaan biaya distribusi, serta penelitian promosi seperti premi, kupon, sampel, dan persetujuan perdagangan.

f. Penelitian tentang tren bisnis

Adalah salah satu kunci kesuksesan dalam proses bisnis, yang melibatkan kemampuan untuk mendeteksi tren dengan baik. Dengan kata lain, kesuksesan bisnis dipengaruhi oleh kemampuan seorang pengusaha untuk menganalisis tren dengan baik dan memilih bisnis yang tepat. Dengan keberhasilan dalam penelitian tren, peluang untuk mencapai kesuksesan akan jauh lebih besar dibandingkan dengan yang tidak melakukan penelitian tren. Namun, melakukan penelitian ini membutuhkan keterampilan dan waktu yang cukup untuk menganalisis data dari waktu ke waktu. Tetapi jika berhasil dilakukan, kesuksesan akan menjadi lebih dapat diwujudkan. (Novita & dkk, 2021)

1.3 Identifikasi Spesifikasi Produk

Nama Produk : Matcha lidah kucing

Komposisi : Tepung mocaf, tepung terigu, butter, gula halus, telur, susu bubuk, matcha murni

Inovasi : Berinovasi dengan tepung mocaf untuk memperkuat tekstur dan menambahkan matcha karna mengikuti tren saat ini agar menarik dikalangan masyarakat dan membuat varian *sandwich* dengan selai coklat untuk menjadikan lidah kucing semakin menarik

Cara Pembuatan : Telur dan gula halus dikocok hingga mengembang dan *butter* dikocok hingga halus lalu di campur dengan semua bahan dan di cetak diatas cetakan lidah kucing dan di panggang hingga matang

Dimensi kemasan: Tinggi x diameter (6cm x 9cm)

1.4 Tujuan Rintisan Usaha

Berdasarkan analisis peluang dan pangsa pasar, maka tujuan rintisan usaha ini yaitu untuk menganalisis usaha lidah kucing substitusi tepung mocaf dengan formula penambahan rasa matcha

