

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kue nastar tergolong kue kering karena teksturnya yang padat tetapi memiliki tekstur yang lembut saat dimakan. Kue nastar sangat digemari masyarakat baik itu untuk cemilan sehari-hari, ataupun untuk suguhan di rumah. Kue nastar ini kebanyakan hanya di jumpai waktu hari lebaran saja. Oleh karena itu saya menciptakan peluang bisnis baru yang sangat menggiurkan, yakni dengan membuat suatu bisnis usaha kue nastar yang tidak hanya ada di saat hari lebaran saja, tetapi di hari-hari biasa pun konsumen dapat menjumpai kue nastar.

Pada survei yang telah dilakukan, berikut data penjualan kue nastar dalam satu tahun di toko Malang tepatnya di daerah Situbondo yaitu pada bulan Januari sampai April berhasil menjual 80 toples kue nastar sedangkan pada bulan Mei sampai Juni berhasil menjual 37 kue nastar. Sedangkan target penjualan selama 2 bulan yaitu 40 toples kue nastar, jadi sisa 3 toples kue nastar. Sedangkan pada bulan Juli sampai Agustus penjualan stabil yaitu 40 toples kue nastar. Bulan September sampai Desember target penjualan ditingkatkan yaitu 50 toples kue nastar setiap 2 bulan, karena pada bulan tersebut mendekati hari besar dan pada bulan September sampai Oktober berhasil menjual 50 toples kue nastar, sedangkan bulan November sampai Desember berhasil menjual 49 toples kue nastar.

Bisnis yang menjanjikan dan berkelanjutan tentu menjadi dambaan seorang pebisnis maupun calon pengusaha. Melihat kondisi yang serba instan saat ini maka kemungkinan besar para konsumen lebih memilih membeli produk yang sudah jadi dan siap dihidangkan dibandingkan harus membuat produk sendiri dengan resiko dan waktu terbuang banyak untuk melakukan aktifitas yang lainnya.

Kue nastar pandan merupakan sejenis kue kering dari adonan tepung terigu, mentega, telur dan susu bubuk yang di beri campuran pasta pandan, dan kemudian diolah atau dioven yang akhirnya menjadi kue kering nastar pandan. Nastar pandan isi coklat ini juga merupakan makanan ringan yang cocok untuk masyarakat mulai dari anak remaja hingga orang dewasa. Inovasi yang baru dari

kue kering nastar yang berbahan dasar pasta pandan dan isi coklat yang berbeda dari produk yang biasanya, produk ini yang ditampilkan dalam bentuk menyerupai daun yang akan dapat menjadi salah satu daya tarik masyarakat. Hal ini dikarenakan masyarakat cenderung konsumtif dari apa yang di lihat, dan kemudian mereka cobakan. *The Sweetest Cookies* adalah nama produk kue kering ini. *Cookies* berarti kue kering, sedangkan *the sweetest* berarti yang paling manis. Karena bahan yang digunakan didominasi oleh coklat yang *notabene* terasa manis, sehingga diambil nama *The Sweetest Cookies*, yang berarti kue kering paling manis.

Persaingan yang sangat ketat membutuhkan strategi yang jitu dalam melakukan pemasaran agar produk tidak kalah bersaing dengan produk perusahaan lain. Pengemasan dan pemasaran produk secara maksimal, serta pelayanan yang memuaskan merupakan suatu keunggulan produk di pasaran. Pemilihan usaha nastar pandan isi coklat ini sangat tepat sebagai alternatif yang dapat digunakan untuk bahan penelitian dan berwirausaha. Nantinya diharapkan mampu meningkatkan pendapatan, menyerap tenaga kerja dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat serta melancarkan perekonomian bangsa.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka dapat dirumuskan masalah yaitu:

1. Bagaimana proses pembuatan Nastar Pandan Isi Coklat “*The Sweetest Cookies*” ?
2. Bagaimana analisis usaha pembuatan Nastar Pandan Isi Coklat “*The Sweetest Cookies*” berdasarkan BEP (*Break Event Point*), R/C Ratio, dan ROI (*Return On Investment*)?

1.3 Tujuan

Berdasarkan identifikasi dan perumusan masalah diatas maka, tujuan Tugas Akhir ini adalah :

1. Mengetahui proses pembuatan Nastar Pandan Isi Coklat “*The Sweetest Cookies*”.
2. Mengetahui analisis usaha pembuatan Nastar Pandan Isi Coklat “*The Sweetest Cookies*” berdasarkan metode analisis BEP (*Break Event Point*), R/C Ratio, dan ROI (*Return On Investment*).

1.4 Manfaat

Manfaat yang diharapkan sebagai berikut :

1. Sebagai upaya meningkatkan kreatifitas yang inovatif agar dapat melihat dan meraih peluang-peluang yang ada.
2. Dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi yang berminat untuk berwirausaha.
3. Dapat memberi wawasan bagi Mahasiswa untuk berwirausaha dan menciptakan lapangan kerja.