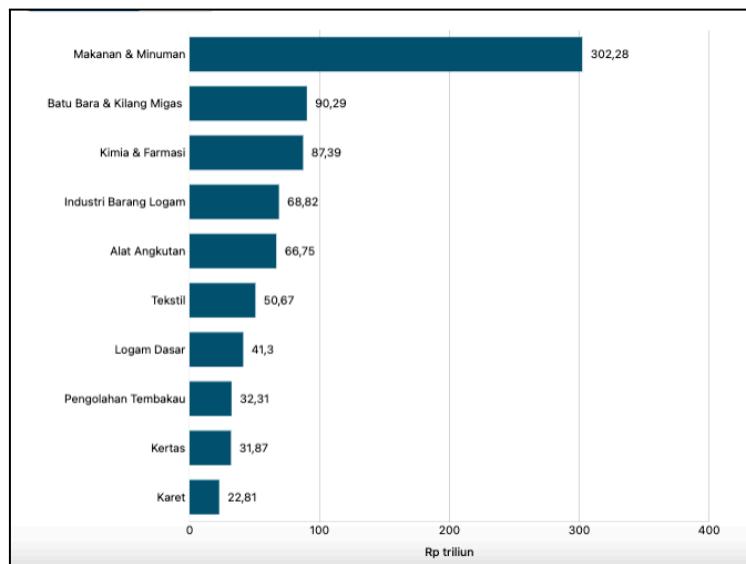


BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Sektor *Food and Beverages* (FnB) merupakan salah satu bidang usaha yang terus berkembang dan memiliki peran besar dalam perekonomian Indonesia. Pertumbuhan sektor ini tidak lepas dari tingginya minat masyarakat terhadap produk makanan dan minuman serta semakin banyaknya inovasi yang muncul di industri kuliner. Berdasarkan Gambar 1.1, di mana industri makanan dan minuman menjadi kontributor terbesar terhadap PDB sektor industri pada kuartal II tahun 2022 dengan nilai Rp302,28 triliun atau 34,44% dari total kontribusi industri. Dominasi angka tersebut menunjukkan bahwa pasar kuliner di Indonesia memiliki daya serap besar terhadap produk makanan, sehingga peluang usaha pada sektor ini masih terbuka luas bagi pelaku usaha baru termasuk mahasiswa yang ingin memulai bisnis di bidang FnB.

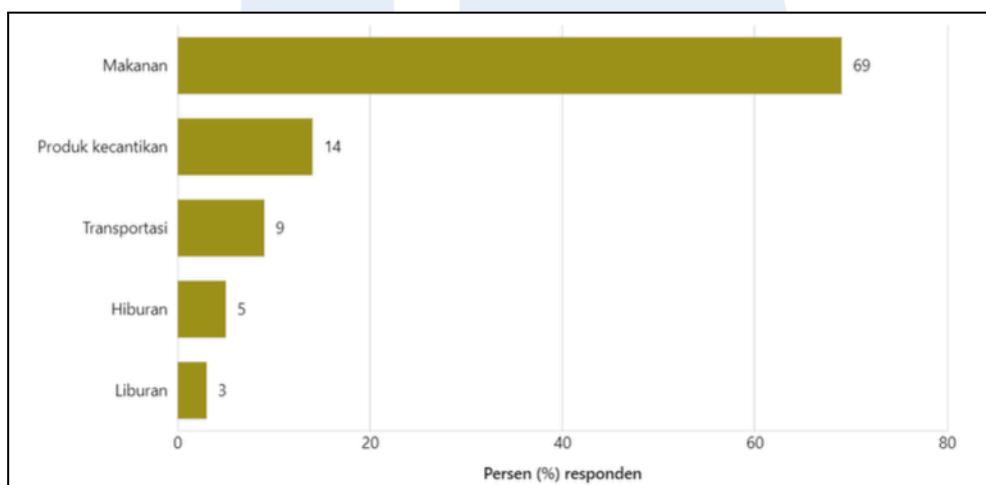


Gambar 1.1 Makanan dan Minuman Jadi Kontributor Terbesar PDB Sektor Industri

Kuartal II-2022

Sumber: Databoks

Tren konsumsi makanan ringan di Indonesia juga terus meningkat. Sektor makanan ringan tumbuh sekitar 8% pada tahun 2020 hingga 2021 (Kredit Rating Indonesia) yang menunjukkan bahwa camilan semakin menjadi pilihan masyarakat, sejalan dengan pola makan yang praktis dan cepat (Fimela.com). Tren ini semakin kuat di kalangan Generasi Z yang dikenal mengikuti perkembangan kuliner dan aktif mempengaruhi tren melalui media sosial. Hal ini terlihat pada Gambar 1.2 yang menunjukkan alokasi pengeluaran Generasi Z terhadap makanan sebagai kategori terbesar yaitu sekitar 69% dibandingkan kategori belanja lainnya.

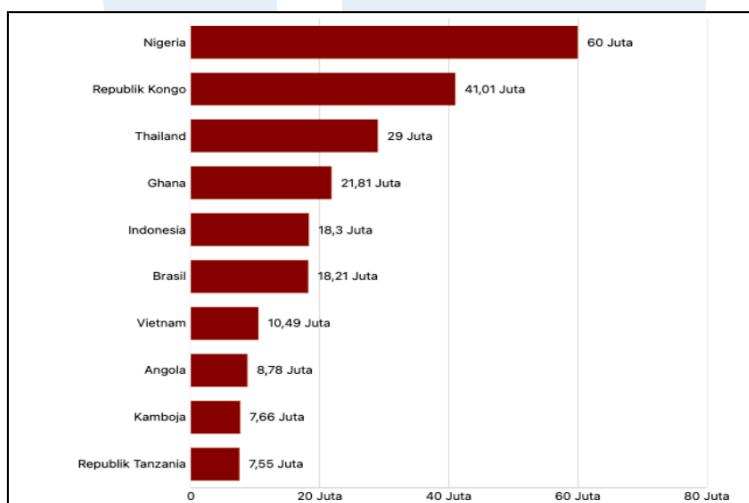


Gambar 1.2 Survey Alokasi Pengeluaran Generasi Z

Sumber: Databoks

Kondisi ini memperlihatkan bahwa Gen Z merupakan segmen pasar yang sangat potensial bagi produk camilan inovatif. Mahasiswa sebagai bagian dari Generasi Z juga menghadapi tekanan akademik yang dapat mempengaruhi pola konsumsi mereka. Penelitian Wahyuni (2022) menunjukkan bahwa stres akademik mendorong mahasiswa untuk lebih banyak mengkonsumsi camilan sebagai bentuk *coping mechanism*. Data-data tersebut memperlihatkan bahwa konsumsi camilan tidak hanya menjadi tren, tetapi juga kebutuhan yang terus ada, sehingga membuka peluang usaha yang besar, terutama untuk produk camilan yang praktis, terjangkau, dan relevan dengan kebutuhan pelajar serta mahasiswa.

Selain peluang pasar, Indonesia memiliki keunggulan bahan baku lokal, khususnya singkong. Berdasarkan Gambar 1.3, Indonesia tercatat sebagai produsen singkong terbesar ke-5 di dunia dengan produksi sekitar 18,3 juta ton per tahun (Databoks, 2020). Posisi ini menegaskan bahwa pasokan singkong nasional sangat besar dan stabil, karena berada dalam jajaran lima besar dunia bersama negara produsen Afrika. Kondisi tersebut didukung oleh tingginya konsumsi masyarakat, di mana rata-rata konsumsi singkong mencapai 1,49 kg per kapita per bulan pada tahun 2021 (Kominfo). Ketersediaan dan tingginya penerimaan masyarakat terhadap singkong menunjukkan bahwa bahan baku lokal ini layak dan strategis untuk dikembangkan menjadi produk camilan inovatif seperti Grombi.



Gambar 1.3 Negara Produsen Singkong Terbesar di Dunia

Sumber: Databoks

Ketersediaan bahan baku yang melimpah, harga terjangkau, serta penerimaan masyarakat terhadap produk umbi menjadikan komoditas ini sangat potensial sebagai bahan dasar camilan. Kondisi ini menguntungkan pelaku usaha pemula karena pasokan stabil dan risiko produksi rendah membuat kegiatan usaha lebih efisien. Selain itu, umbi-umbian mudah diolah sehingga peluang inovasi produk dan peningkatan nilai jual semakin terbuka, serta sesuai dengan selera konsumen masa kini.

Melihat peluang pasar yang terus berkembang, tingginya minat Generasi Z terhadap camilan, serta ketersediaan bahan baku umbi-umbian yang melimpah dan terjangkau, pengembangan bisnis camilan berbasis umbi menjadi pilihan yang relevan untuk dijalankan. Pertimbangan ini diperkuat oleh kemampuan awal penulis, seperti akses terhadap pemasok yang stabil, potensi inovasi produk yang mudah dikembangkan, dan margin keuntungan yang cukup tinggi, sehingga secara realistik memungkinkan usaha ini dijalankan oleh mahasiswa. Pasar camilan juga menunjukkan pertumbuhan positif dengan tingkat persaingan yang masih terbuka bagi pelaku usaha baru.

Dalam konteks akademik, mahasiswa diwajibkan menjalankan bisnis sebagai bagian dari persyaratan kelulusan, sehingga kegiatan ini menjadi sarana untuk menerapkan teori kewirausahaan melalui praktik langsung sekaligus mengembangkan keterampilan analitis, manajerial, dan pengambilan keputusan. Di sisi lain, mahasiswa memiliki keterbatasan modal, pengalaman, dan akses sumber daya, sehingga menjalankan bisnis menjadi tantangan bagi penulis. Tantangan inilah yang akan dibuktikan serta dianalisis lebih lanjut selama proses penyusunan skripsi ini.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan, maka dapat disimpulkan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana mahasiswa mampu menjalankan bisnis dan mencapai target yang telah ditetapkan?
2. Bagaimana cara mengelola arus kas dalam pencapaian penjualan yang tidak sesuai dengan rencana?

1.3. Manfaat Penulisan

Dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi beberapa pihak:

1.3.1. Bagi Konsumen

Penulisan ini bertujuan untuk memberikan alternatif produk camilan berbasis umbi yang telah melalui proses validasi sehingga memenuhi standar kualitas dari segi rasa, keamanan, dan kenyamanan konsumsi. Kehadiran produk Grombi juga diharapkan dapat menawarkan pilihan camilan yang inovatif, terjangkau, dan sesuai dengan preferensi konsumen, khususnya kelompok usia muda yang menjadi segmen pasar utama.

1.3.2. Bagi Industri

Penulisan ini bermanfaat sebagai contoh pengembangan produk lokal menjadi peluang bisnis yang bernilai tambah tinggi. Penulisan ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi pelaku usaha kuliner dalam mengembangkan inovasi produk berbasis bahan baku lokal, sekaligus memperkuat daya saing industri makanan ringan di Indonesia.

1.3.3. Bagi Penulis

Penulisan ini bertujuan untuk mengimplementasikan teori kewirausahaan secara langsung melalui proses perancangan, validasi, dan pelaksanaan bisnis. Pengalaman ini diharapkan dapat meningkatkan kemampuan penulis dalam analisis usaha, manajemen operasional, dan pengambilan keputusan strategis. Selain memenuhi persyaratan akademik, penelitian ini juga menjadi bukti bahwa mahasiswa mampu menjalankan usaha FnB secara nyata meskipun menghadapi keterbatasan modal, waktu, dan pengalaman.