

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Peminat sektor makanan dan minuman (*Food and Beverage* atau *F&B*) di Indonesia terus mengalami kenaikan setiap tahunnya. GAPPMI (Gabungan Produsen Makanan dan Minuman Indonesia) memperkirakan bahwa pada tahun 2024, industri ini mencatat pertumbuhan sekitar 5,5% dibanding tahun sebelumnya. Situasi ini membuka peluang bagi pelaku usaha pada 2025, terutama karena perubahan pola hidup masyarakat yang kini lebih mengutamakan efisiensi, kepraktisan, dan harga yang mudah dijangkau. Mahasiswa dan pekerja muda semakin memilih makanan yang cepat dikonsumsi, mudah dibawa, dan sesuai dengan ritme aktivitas mereka yang serba cepat.

Pertumbuhan industri *F&B* terus berlanjut seiring meningkatnya kebutuhan masyarakat akan makanan cepat saji dan praktis. Menurut Davis et al. (2018), sektor *F&B* meliputi penyediaan hidangan dan minuman siap santap melalui restoran, kafe, maupun layanan *take-away*. Perubahan gaya hidup generasi muda yang memiliki mobilitas tinggi menyebabkan preferensi makanan juga berubah. Mereka membutuhkan makanan yang mudah ditemukan, tidak memerlukan waktu lama untuk persiapan, dan dapat dikonsumsi dalam berbagai kondisi.

Putri dan Sari (2021) menemukan bahwa tren makanan *grab-and-go* di Indonesia meningkat sebagai dampak dari perubahan gaya hidup masyarakat urban yang memiliki mobilitas tinggi dan keterbatasan waktu. Hasil penelitian menunjukkan bahwa konsumen perkotaan cenderung memilih makanan yang praktis, cepat dikonsumsi, dan mudah diakses tanpa mengorbankan kualitas. Faktor kepraktisan, efisiensi waktu, serta fleksibilitas konsumsi menjadi alasan utama meningkatnya preferensi terhadap produk *grab-and-go*, sehingga pola konsumsi ini semakin relevan dalam konteks kehidupan urban modern.

Penelitian tersebut juga menunjukkan bahwa faktor kenyamanan, kecepatan konsumsi, dan kemudahan akses menjadi pertimbangan utama dalam keputusan pembelian makanan *grab-and-go*, melampaui aspek harga semata. Konsumen muda dan pekerja urban menilai makanan jenis ini sebagai solusi yang relevan untuk memenuhi kebutuhan makan di sela-sela aktivitas, seperti perjalanan, jam kerja, maupun kegiatan akademik. Selain itu, aspek kebersihan dan kemasan higienis turut meningkatkan persepsi kualitas dan kepercayaan konsumen terhadap produk *grab-and-go*.

Lebih lanjut, Putri dan Sari (2021) menekankan bahwa tren ini mendorong pelaku usaha kuliner untuk beradaptasi dengan menghadirkan produk yang tidak hanya praktis, tetapi juga tetap memperhatikan kualitas rasa, nilai gizi, dan citra merek. Dengan demikian, makanan *grab-and-go* tidak lagi dipandang sebagai sekadar alternatif darurat, melainkan telah menjadi bagian dari pola konsumsi harian masyarakat urban di Indonesia.

Meski permintaan meningkat, banyak produk makanan siap santap yang beredar masih belum memenuhi kebutuhan konsumen. Kemasan yang kurang praktis, varian rasa yang terbatas, dan ketidaksesuaian dengan selera anak muda masih sering ditemukan. Selain itu, makanan *grab and go* yang berkualitas dengan harga terjangkau cukup sulit didapatkan. GoBall hadir untuk menjawab kebutuhan tersebut melalui produk *riceball* dengan kemasan ringkas serta pilihan rasa dan isian yang beragam. Dengan konsep *grab and go*, GoBall menawarkan makanan yang dapat segera dinikmati di mana pun tanpa proses penyajian yang rumit.

Namun demikian, bisnis *F&B* khususnya pada segmen *grab and go* juga menghadapi banyak tantangan. Munculnya berbagai merek baru meningkatkan tingkat persaingan, sementara konsumen semakin menuntut inovasi, kecepatan pelayanan, dan kemasan menarik yang dipengaruhi oleh tren makanan viral di media sosial (Prabowo & Arumsari, 2021). Pelaku usaha juga perlu menghadapi

kenaikan harga bahan baku serta biaya operasional yang fluktuatif sehingga mempengaruhi stabilitas harga (Putri & Setiawan, 2022).

Tantangan lain adalah menjaga kualitas, kesegaran, dan konsistensi rasa produk yang memiliki masa simpan terbatas (Lestari, 2020). Karena itu, GoBall hadir bukan hanya untuk memanfaatkan peluang pasar, tetapi juga sebagai strategi adaptif dalam menghadapi dinamika industri *F&B* modern. Produk yang ditawarkan dikemas secara higienis dengan keunggulan pada kemudahan konsumsi, inovatif dalam varian rasa, serta terjangkau bagi mahasiswa dan pekerja muda.

Selama menjalankan peran sebagai COO GoBall, penulis menemui sejumlah kendala operasional. Produksi yang berlangsung di unit apartemen studio dengan ruang terbatas dan peralatan sederhana seperti *rice cooker* menyebabkan kapasitas produksi kecil dan penggunaan listrik meningkat. Kesalahan perhitungan bahan baku pernah terjadi, misalnya pada proses pembuatan ayam suwir yang hasilnya kurang dari estimasi sehingga mengharuskan pembelian mendadak.

Proses pembentukan *riceball* yang masih secara manual memakan waktu, bahkan pernah gagal karena beban listrik berlebih. Koordinasi tim juga tidak optimal karena peralatan produksi berada di tempat tinggal anggota yang berbeda sehingga beberapa alat sering tertinggal. Selain itu, logistik kemasan yang tidak terpusat serta pencatatan yang tidak akurat menyebabkan kekurangan stok pada saat produksi. Pengalaman tersebut menegaskan pentingnya sistem operasional yang lebih efisien, teratur, dan terkoordinasi untuk menjaga keberlangsungan usaha.

## **1.2 Rumusan Masalah**

1. Bagaimana menghadirkan alternatif makanan praktis yang terjangkau, berkualitas, dan bervariasi?
2. Bagaimana strategi yang tepat untuk mengembangkan GoBall agar tetap relevan dan menarik di tengah tren makanan praktis yang terus berkembang?
3. Bagaimana meningkatkan efisiensi operasional produksi dengan tetap menjaga konsistensi kualitas produk dan meminimalisir pemborosan?

## **1.3 Manfaat Penulisan**

### **1.3.1 Konsumen**

Penelitian ini menghadirkan wawasan mengenai pilihan makanan cepat saji yang mampu mengikuti kebutuhan gaya hidup masyarakat modern. Produk *riceball* yang diangkat dalam studi ini menawarkan konsep *grab and go*, dilengkapi dengan beragam varian rasa serta harga yang tetap kompetitif. Dengan adanya temuan ini, diharapkan konsumen dapat memperoleh alternatif makanan yang mudah dikonsumsi, praktis, dan tetap menjaga standar kualitas.

### **1.3.2 Industri**

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat bagi para pelaku usaha *Food & Beverage* (F&B) dengan menawarkan acuan mengenai pentingnya inovasi produk dalam meningkatkan daya saing dan memperluas jangkauan pasar. Temuan yang disajikan dapat digunakan sebagai rujukan bagi pengusaha F&B dalam menyusun strategi bisnis serta mengembangkan variasi produk yang sesuai dengan preferensi konsumen masa kini. Dengan demikian, hasil penulisan ini diharapkan mampu mendukung keberlanjutan usaha di tengah kompetisi industri yang semakin dinamis.

### **1.3.3 Penulis**

Penulisan ini diharapkan dapat memberikan manfaat berupa pengalaman langsung dalam mengelola aspek operasional bisnis makanan praktis, khususnya dalam mengatur proses produksi, distribusi, serta pengelolaan bahan baku. Melalui penulisan ini, penulis dapat mengasah kemampuan dalam menyusun strategi operasional yang efisien, mulai dari penyusunan standar prosedur sederhana, pengaturan stok bahan dengan sistem FIFO, hingga pengawasan kualitas produk agar konsisten.

Selain itu, penulis memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai pentingnya koordinasi antara produksi dan penjualan, serta bagaimana inovasi produk baru seperti minuman matcha membutuhkan perencanaan operasional yang detail agar dapat diterapkan secara efektif. Dengan demikian, penulisan ini menjadi sarana pembelajaran praktis yang berguna untuk pengembangan keterampilan manajerial penulis di bidang operasional bisnis.

### **1.4 Sistematika Penulisan**

Untuk memudahkan pembaca dalam memahami isi dan alur pembahasan pada skripsi ini secara menyeluruh, penulis menyusun sistematika pedoman dalam penulisan yang terbagi dalam lima bab. Adapun susunan sistematika penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini menjadi dasar dalam memahami konteks penelitian dan tujuan penulisan skripsi. Bab ini terdiri dari latar belakang, rumusan masalah, manfaat penulisan, dan sistematika penulisan.

#### **BAB II BADAN USAHA**

Bab ini menjelaskan mengenai bentuk badan usaha penulis pada awal perintisan, struktur organisasi yang diterapkan mulai dari pembagian

hingga deskripsi tugas, dan dokumen legal yang dimiliki badan usaha untuk mendukung keberlangsungan usaha.

### **BAB III LANDASAN TEORI**

Bab ini berisikan teori-teori umum yang digunakan berkaitan dengan *entrepreneurship* atau pengelolaan bisnis secara umum dan juga teori khusus yang relevan dengan *job desc* masing-masing penulis.

### **BAB IV GAMBARAN BISNIS**

Bab ini menggambarkan kondisi aktual bisnis GoBall selama periode magang dari sisi perjalanan usaha, produk, segmentasi pasar, hingga hasil uji produk dan kinerja bisnis, dengan fokus kuat pada bagaimana operasional dijalankan. Dari sudut pandang COO, bab ini menjelaskan bahwa GoBall menggunakan sistem produksi dua hari (hari persiapan dan hari produksi) untuk menjaga efisiensi, membagi beban kerja, dan memastikan produk yang sampai ke konsumen selalu dalam kondisi segar. Prinsip manajemen operasi seperti *First In First Out (FIFO)*, *Just in Time (JIT)*, perencanaan proses kerja yang runtut, serta pengaturan stok diterapkan dalam aktivitas harian, mulai dari perencanaan dan pembelian bahan baku, pengolahan, penyimpanan, hingga pengemasan. Di dalamnya juga dijelaskan peran COO dalam mengatur kebutuhan bahan secara presisi, mengelola kapasitas alat seperti *rice cooker*, menata layout dapur, menjalankan SOP produksi, dan berkoordinasi dengan CPO serta CFO. Bab ini menutup gambaran dengan pemaparan parameter keberhasilan operasional, seperti efisiensi bahan baku, ketepatan waktu produksi, konsistensi kualitas rasa, efisiensi biaya, dan kepuasan pelanggan, yang menjadi dasar penyusunan strategi pengembangan operasional pada bab berikutnya.

## BAB V PENGEMBANGAN BISNIS

Bab ini menguraikan pengembangan bisnis GoBall baik secara umum maupun dari perspektif operasional sebagai COO, mulai dari evaluasi pengembangan yang sudah dilakukan hingga rencana pengembangan ke depan. Pada bagian ini dijelaskan bagaimana GoBall memperkuat sistem produksi melalui penerapan prinsip *Operations Management Theories*, *Just In Time* (JIT), *First In, First Out* (FIFO), pola produksi H-1, pengaturan kapasitas alat, dan pengelolaan penyimpanan bahan baku, lalu dilanjutkan dengan rencana *upscaling* operasional seperti peningkatan kapasitas peralatan, penyesuaian daya listrik, penambahan *freezer*, digitalisasi pencatatan stok, penyusunan sistem kerja yang lebih efisien, hingga penambahan SDM dan sewa dapur produksi untuk mendukung operasional harian yang aktif setiap hari. Seluruh pengembangan ini diarahkan agar GoBall mampu menangani permintaan yang lebih besar tanpa mengorbankan kualitas produk dan tetap menjaga efisiensi biaya.

