

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan industri makanan dan minuman (F&B) di Indonesia menunjukkan tren yang semakin meningkat setiap tahunnya. Berdasarkan data GAPPMI, sektor F&B mengalami perkembangan positif pada tahun 2024 dengan kenaikan sekitar 5,5% dibanding tahun sebelumnya, dan momentum ini diperkirakan memberikan peluang ekspansi yang besar bagi pelaku usaha di tahun 2025. Pertumbuhan ini tidak terlepas dari perubahan perilaku konsumen modern yang semakin menuntut produk pangan yang praktis, cepat dikonsumsi, serta memiliki harga yang terjangkau. Mahasiswa maupun pekerja muda kini lebih memilih makanan yang dapat mendukung mobilitas tinggi, mudah dibawa, dan tidak memerlukan proses penyajian yang rumit.

Industri F&B, sebagaimana dijelaskan oleh Davis et al. (2018), mencakup penyediaan makanan dan minuman siap konsumsi dalam berbagai bentuk, mulai dari restoran hingga produk take-away. Pergeseran gaya hidup konsumen telah menciptakan tuntutan baru terhadap produk makanan yang tidak hanya mudah diperoleh tetapi juga fleksibel untuk dikonsumsi kapan saja. Namun, di lapangan masih ditemukan bahwa banyak produk siap saji belum sepenuhnya menjawab kebutuhan tersebut. Beberapa kekurangan seperti kemasan yang kurang praktis, pilihan rasa yang terbatas, serta ketidakkonsistenan kualitas sering menjadi hambatan bagi konsumen dalam memilih makanan cepat saji yang sesuai dengan preferensi mereka. Di tengah kondisi tersebut, GoBall hadir menawarkan inovasi melalui riceball berkonsep grab and go, lengkap dengan variasi rasa dan kemasan yang ringkas sehingga cocok untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang memiliki mobilitas tinggi.

Meskipun peluang pasar terbuka lebar, persaingan di segmen grab and go juga semakin kompetitif. Munculnya berbagai merek baru yang menawarkan konsep

serupa menuntut pelaku usaha untuk terus berinovasi dalam variasi produk, kecepatan pelayanan, dan kualitas kemasan. Perubahan preferensi konsumen yang sangat dipengaruhi oleh tren media sosial juga menambah kompleksitas dalam mempertahankan ketertarikan pasar (Prabowo & Arumsari, 2021). Selain itu, fluktuasi harga bahan baku serta beban operasional menjadi tantangan tersendiri bagi pelaku usaha dalam menjaga stabilitas harga dan kualitas produk (Putri & Setiawan, 2022). Tantangan lainnya adalah mempertahankan rasa, kesegaran, dan kualitas produk dalam siklus produksi yang cepat (Lestari, 2020). Dengan mempertimbangkan tantangan tersebut, GoBall tidak hanya hadir sebagai produk baru di pasar, tetapi sebagai upaya strategis untuk merespons perkembangan industri F&B yang dinamis, sekaligus menawarkan solusi terhadap kebutuhan konsumen masa kini.

Dalam konteks pengembangan GoBall, penulis berperan sebagai *Chief Finance Officer* (CFO) yang memiliki tanggung jawab utama dalam mengelola perencanaan dan kesehatan finansial usaha. Mengingat industri F&B memiliki dinamika biaya produksi yang fluktuatif serta kompetisi harga yang ketat, peran CFO menjadi sangat penting untuk memastikan GoBall mampu bersaing dan tetap berkelanjutan. Penulis melakukan pencatatan keuangan, analisis biaya, serta perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) sebagai dasar dalam penentuan harga jual. Melalui pendekatan cost-based pricing dan analisis struktur biaya, penulis memastikan bahwa harga jual GoBall tidak hanya kompetitif, tetapi juga mampu menjaga profitabilitas jangka panjang. Selain itu, CFO berperan dalam merumuskan strategi pengembangan, proyeksi penjualan, serta pengelolaan investasi untuk mendukung ekspansi GoBall, seperti pembukaan booth, penambahan tenaga kerja, dan peningkatan kapasitas produksi. Dengan demikian, latar belakang industri F&B yang terus berkembang dan kompetitif menjadi landasan penting bagi penulis sebagai CFO untuk mengambil keputusan keuangan yang strategis demi memastikan keberlanjutan usaha GoBall.

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 perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) yang tepat sebagai dasar dalam menentukan harga jual produk GoBall untuk keberlanjutan usaha?

1.3 Manfaat Penulisan

1.3.1 Konsumen

Penulisan ini memberikan kontribusi berupa pemahaman yang lebih jelas mengenai hadirnya inovasi produk makanan praktis berupa riceball dengan konsep *grab and go*, yang menawarkan variasi rasa beragam dan harga yang tetap terjangkau. Melalui penelitian ini, diharapkan konsumen memperoleh alternatif makanan siap konsumsi yang tidak hanya mendukung mobilitas dan gaya hidup modern, tetapi juga tetap memperhatikan kualitas produk. Dengan demikian, penelitian ini membantu konsumen dalam menemukan pilihan makanan yang praktis, cepat, dan sesuai dengan kebutuhan sehari-hari.

1.3.2 Industri

Penulisan ini diharapkan memberikan manfaat serta kontribusi bagi pelaku usaha di sektor Food & Beverage (F&B) sebagai acuan dalam memahami pentingnya inovasi produk untuk meningkatkan daya saing dan memperluas jangkauan pasar. Temuan dan pembahasan dalam penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi referensi bagi pelaku usaha F&B lainnya dalam merumuskan strategi bisnis serta mengembangkan variasi

produk yang lebih sesuai dengan preferensi konsumen masa kini. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat membantu pelaku usaha menjaga keberlanjutan bisnis di tengah intensitas persaingan industri yang terus meningkat.

1.3.3 Penulis

Penelitian ini memberikan manfaat signifikan bagi penulis dalam mengembangkan kemampuan analitis, finansial, dan manajerial melalui proses evaluasi menyeluruh terhadap kinerja dan struktur keuangan GoBall. Melalui penelitian ini, penulis memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai proses penyusunan anggaran, pengelolaan arus kas, perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP), serta perumusan strategi finansial yang diperlukan untuk menjaga keberlanjutan usaha.

Selain itu, penelitian ini membantu penulis menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan tantangan dari sudut pandang keuangan, sehingga dapat menjadi dasar dalam menyusun rekomendasi perbaikan dan pengembangan usaha di masa depan. Melalui proses ini, penulis juga mendapatkan pengalaman praktis dalam mengintegrasikan teori-teori keuangan dan manajemen dengan kondisi operasional nyata di lapangan. Pengalaman tersebut menjadi bekal penting bagi penulis dalam memperkuat kompetensi profesional sebagai seorang calon manajer keuangan yang mampu mengambil keputusan strategis secara lebih tepat dan berbasis data.

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 yang digunakan merupakan teori khusus mengenai keuangan seperti teori Harga Pokok Penjualan (HPP) yang menjadi pokok pembahasan dari skripsi tersebut. Kemudian teori Strategi Penetapan Harga (Pricing Strategy Theory) yang digunakan untuk menentukan harga jual GoBall dan dikaitkan dengan teori Profitabilitas (*Profitability Theory*).

BAB IV GAMBARAN BISNIS

Bab ini membahas tentang deskripsi umum bisnis yang dijalankan penulis yang, meliputi analisis TAM SAM SOM, *Business Model Canvas*, kondisi bisnis penulis sebelum dan sesudah pivoting, serta strategi bisnis yang diterapkan penulis. Penulis sebagai *Chief Finance Officer* (CFO) menjelaskan mengenai *job desc* yang sudah dilakukan saat berjalannya bisnis GoBall.

BAB V PENGEMBANGAN BISNIS

Dalam bab ini, penulis sebagai *Chief Finance Officer* (CFO) menjelaskan pengembangan apa saja yang sudah dilakukan dari sisi keuangan. Kemudian mengevaluasi apa saja yang kurang dari pengembangan yang sudah dilakukan dan apa yang harus diperbaiki kedepannya.

