

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Minat masyarakat terhadap industri makanan dan minuman (*F&B*) terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. GAPPMI (Gabungan Produsen Makanan dan Minuman Indonesia) memperkirakan bahwa industri makanan dan minuman (*F&B*) di Indonesia mengalami pertumbuhan signifikan pada tahun 2024, dengan kenaikan sekitar 5,5% dibandingkan tahun sebelumnya. Peningkatan ini membuka peluang besar bagi pelaku usaha *F&B* di tahun 2025. Tren tersebut dipengaruhi oleh perubahan gaya hidup masyarakat modern yang semakin mengutamakan kepraktisan dan keterjangkauan. Konsumen kini cenderung mencari makanan yang praktis, mudah dikonsumsi kapan saja, serta sesuai dengan gaya hidup atau aktivitas yang padat, baik untuk mahasiswa maupun pekerja muda.

Industri *Food and Beverage* (*F&B*) merupakan salah satu sektor usaha yang terus mengalami pertumbuhan signifikan seiring dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat akan produk makanan dan minuman yang praktis, cepat, serta terjangkau. Menurut Davis et al. (2018), *F&B* adalah industri yang menyediakan hidangan maupun minuman siap konsumsi, baik di restoran, *cafe*, maupun dalam bentuk makanan siap saji (*take-away*), yang keberadaannya semakin penting di tengah gaya hidup modern. Perubahan gaya hidup masyarakat, khususnya mahasiswa dan pekerja muda, menyebabkan pola konsumsi juga mengalami pergeseran. Keterbatasan waktu dan mobilitas tinggi membuat konsumen cenderung mencari pilihan makanan yang tidak hanya mudah diperoleh, tetapi juga dapat dikonsumsi dalam berbagai situasi tanpa memerlukan waktu lama untuk persiapan maupun penyajian.

Hal terkait kebutuhan konsumen tersebut saat ini masih belum sepenuhnya terpenuhi. Sering kali kita temui masih banyak produk makanan siap saji yang tersedia atau yang dijual di pasaran saat ini masih kurang memperhatikan kepraktisan kemasan, maupun varian rasa yang sesuai dengan minat orang muda, khususnya mahasiswa dan pekerja muda. Selain itu, konsumen juga menghadapi kendala dalam menemukan makanan *grab and go* dengan harga yang terjangkau namun tetap memiliki kualitas dan rasa yang konsisten. GoBall hadir untuk menjawab kebutuhan tersebut dengan menghadirkan produk *riceball* yang dikemas secara praktis serta varian rasa dan isian yang beragam. GoBall mengusung konsep *grab and go* yang dimana produk yang dibuat dapat dikonsumsi kapan saja dan dimana saja tanpa memerlukan waktu yang lama baik dari segi pembuatan hingga penyajian.

Namun disisi lain, bisnis F&B khususnya di segmen *grab and go* juga menghadapi sejumlah tantangan yang perlu diantisipasi. Persaingan pasar semakin ketat dengan munculnya berbagai *brand* baru yang menawarkan konsep kepraktisan yang serupa, sementara konsumen semakin menuntut variasi produk, kecepatan pelayanan, dan kemasan yang menarik dikarenakan cepatnya perubahan preferensi konsumen yang dipengaruhi oleh media sosial dan tren makanan viral (Prabowo & Arumsari, 2021). Pihak pelaku usaha juga perlu menghadapi kenaikan harga bahan baku dan fluktuasi operasional yang menjadi tantangan besar dalam menjaga stabilitas harga jual (Putri & Setiawan, 2022). Tantangan lain yang juga perlu diperhatikan adalah menjaga kualitas dan kesegaran produk dalam waktu penyimpanan yang terbatas di tengah tuntutan produksi dan selalu konsisten dalam rasa (Lestari, 2020). Melihat hal tersebut, GoBall hadir tidak hanya sebagai upaya menangkap peluang pasar, namun juga sebagai bentuk strategi adaptif untuk menjawab tantangan industri F&B modern. Produk GoBall dikemas secara higienis dengan keunggulan utama GoBall terletak pada kemudahan konsumsi, variasi rasa yang inovatif serta harga yang sesuai dengan daya beli mahasiswa dan pekerja muda.

Sebagai CEO dari GoBall, penulis memiliki peran penting dalam merancang pengembangan bisnis sekaligus memastikan keputusan strategis dapat menjawab kebutuhan pasar. Tugas ini mencakup pengawasan terhadap proses produksi dan kualitas produk, serta pengambilan keputusan terkait inovasi varian rasa, strategi harga, dan pengembangan produk yang sesuai dengan preferensi konsumen muda. Dalam menjalankan peran tersebut, penulis juga menghadapi tantangan khas bisnis makanan *grab and go*, seperti menjaga konsistensi kualitas dalam waktu produksi yang terbatas, memastikan produk tetap segar dan layak konsumsi meskipun dipersiapkan secara cepat, serta menyeimbangkan harga terjangkau dengan biaya operasional yang efisien. Selain itu, tingkat persaingan dalam industri makanan praktis semakin tinggi seiring meningkatnya permintaan konsumen terhadap produk yang cepat, *portable*, dan mudah dikonsumsi.

Menurut Kimes (2008), segmen makanan cepat saji dan *grab and go* merupakan salah satu kategori paling kompetitif dalam industri F&B karena konsumen modern cenderung memilih produk yang menawarkan kecepatan, kenyamanan, serta konsistensi rasa. Hal ini menuntut penulis untuk terus berinovasi dan mempertahankan diferensiasi produk agar GoBall tetap kompetitif di tengah banyaknya pilihan makanan praktis lain yang menawarkan kemudahan serupa. Posisi ini menuntut kemampuan kepemimpinan yang adaptif dan strategis agar GoBall mampu bersaing di pasar makanan praktis yang dinamis. Dengan demikian, pengalaman penulis sebagai CEO memberikan perspektif langsung dalam memahami tantangan sekaligus peluang yang dihadapi, sehingga penelitian ini tidak hanya berangkat dari kajian teoritis, tetapi juga didukung oleh praktik nyata di lapangan.

## **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 peran CEO dalam mengkoordinasikan tim agar pengelolaan serta pengembangan GoBall dapat berjalan efektif ?

## **1.3 Manfaat Penulisan**

### **1.3.1 Konsumen**

Penulisan ini memberikan manfaat berupa gambaran dan pemahaman mengenai adanya alternatif produk makanan praktis berupa *riceball* yang mengusung konsep *grab and go* dengan varian rasa yang beragam serta harga yang kompetitif. Melalui penelitian ini, konsumen diharapkan dapat lebih mudah memperoleh solusi makanan yang dapat dikonsumsi secara praktis yang sesuai dengan kebutuhan gaya hidup modern namun tetap mengutamakan kualitas.

### **1.3.2 Industri**

Penulisan ini diharapkan dapat bermanfaat dan memberikan kontribusi bagi pelaku usaha di bidang *Food & Beverage* (F&B) sebagai referensi untuk memahami peran inovasi produk dalam meningkatkan daya saing serta memperluas pasar. Hasil penulisan ini juga diharapkan dapat menjadi masukan serta referensi bagi pengusaha F&B lain dalam menciptakan strategi bisnis dan mengembangkan produk yang lebih beragam sesuai dengan keinginan konsumen saat ini agar dapat menjaga keberlanjutan sebuah usaha kedepannya di tengah persaingan yang semakin ketat saat ini.

### **1.3.3 Penulis**

Bagi penulis, penelitian ini memberikan manfaat dalam bentuk pengembangan kemampuan analitis, strategis, dan manajerial melalui proses evaluasi menyeluruh terhadap bisnis GoBall. Penulis dapat memahami secara lebih mendalam mengenai proses perumusan strategi, pengambilan keputusan, serta penerapan teori kepemimpinan dalam konteks usaha rintisan.

Selain itu, penelitian ini membantu penulis mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan tantangan yang dihadapi selama menjalankan bisnis, sehingga dapat menjadi dasar dalam merancang perbaikan dan pengembangan usaha kedepannya. Melalui penelitian ini, penulis juga memperoleh pengalaman praktis dalam mengintegrasikan teori dengan praktik bisnis nyata, yang bermanfaat sebagai bekal untuk pengembangan karier dan kompetensi profesional di masa mendatang.

### **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 kepemimpinan yang relevan dengan konteks usaha rintisan. Tiga teori yang mendasari peran dan gaya kepemimpinan penulis adalah kepemimpinan partisipatif, kepemimpinan transformasional, dan *Upper Echelons Theory*. Kepemimpinan partisipatif menekankan keterlibatan aktif anggota tim dalam proses pengambilan keputusan sehingga keputusan yang dihasilkan bersifat kolaboratif (Northouse, 2019). Kepemimpinan transformasional menggambarkan pemimpin yang mampu menginspirasi, memotivasi, serta mendorong anggota tim untuk berinovasi dan berkembang melampaui kepentingan pribadi (Bass, 1990). Sementara itu, *Upper Echelons Theory* menjelaskan bahwa arah strategi, budaya kerja, dan kinerja organisasi dipengaruhi oleh karakteristik pribadi pemimpin puncaknya, seperti nilai, pengalaman, dan cara berpikir (Hambrick & Mason, 1984). Ketiga teori ini digunakan untuk menganalisis bagaimana karakter, nilai, serta praktik kepemimpinan penulis sebagai CEO membentuk arah dan strategi pengembangan GoBall.

## **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. Dalam konteks penelitian ini, penulis berperan sebagai CEO yang bertanggung jawab dalam mengarahkan strategi bisnis, mengkoordinasikan seluruh aktivitas operasional, mengambil keputusan strategis, serta memastikan setiap bagian bekerja selaras dengan visi dan tujuan pengembangan GoBall.

## **BAB V PENGEMBANGAN BISNIS**

Dalam bab ini, penulis sebagai CEO berfokus pada pengembangan strategi kepemimpinan, penetapan arah bisnis jangka panjang, penguatan sistem kerja tim, serta perumusan langkah-langkah strategis untuk memastikan GoBall dapat berkembang secara berkelanjutan dan mampu bersaing di pasar makanan praktis.

