

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri kopi di Indonesia menunjukkan pertumbuhan struktural yang kuat dan telah menjadi bagian integral dari gaya hidup masyarakat modern. Berdasarkan laporan Indonesia Coffee Annual yang dirilis oleh (U.S. Department of Agriculture Foreign Agricultural Service, 2024), konsumsi kopi domestik Indonesia pada periode 2024/2025 diproyeksikan mencapai 4,8 juta kantong (kemasan 60 kg), meningkat signifikan seiring dengan pulihnya sektor food and beverage pasca-pandemi. Tren ini diperkuat oleh data (Kementerian Perindustrian Republik Indonesia, 2024) yang mencatat konsumsi kopi dalam negeri mencapai 288 ribu ton dengan proyeksi pertumbuhan pasar (*Compounded Annual Growth Rate*) sebesar 3,61% pada periode 2024–2029. Fenomena ini didorong oleh dominasi demografi muda, di mana survei (GoodStats, 2024) mencatat bahwa 40% masyarakat Indonesia kini mengonsumsi rata-rata dua cangkir kopi per hari sebagai penunjang produktivitas.

Namun, peningkatan konsumsi ini berkorelasi lurus dengan eskalasi gangguan kesehatan pencernaan. Setyawan (2024) mencatat bahwa prevalensi GERD di Indonesia meningkat 23%, terutama di kalangan usia produktif. Untuk memvalidasi fenomena ini secara spesifik, penulis melakukan survei pra- penelitian terhadap 185 responden Gen Z di kawasan Gading Serpong. Hasil survei internal ini mengonfirmasi adanya hambatan nyata: mayoritas responden mengeluhkan efek samping fisik (asam lambung/mual) saat mengonsumsi kopi konvensional, yang memicu pergeseran perilaku menuju minuman berbasis susu atau teh. Temuan ini mengindikasikan adanya pain point pasar yang belum terakomodasi sepenuhnya.

Merespons kesenjangan pasar (market gap) tersebut, MIKOTEE hadir sebagai

solusi melalui produk kopi ramah lambung (stomach-friendly) dan varian non- kopi yang diformulasikan khusus. Namun, sebagai entitas perintis (startup), keberhasilan MIKOTEE tidak hanya bergantung pada produk, tetapi juga pada eksekusi manajemen. Oleh karena itu, penelitian ini akan membahas perumusan rencana bisnis MIKOTEE yang komprehensif, serta menganalisis peran CEO dalam menerapkan kepemimpinan adaptif guna menavigasi ketidakpastian operasional di fase awal bisnis.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, MIKOTEE sebagai bisnis rintisan menghadapi tantangan dalam memvalidasi model bisnis dan mencapai keberlanjutan finansial di fase awal. Oleh karena itu, penelitian ini dirumuskan untuk menjawab pertanyaan berikut:

- Bagaimana validasi pasar dan model bisnis MIKOTEE dalam menjawab kebutuhan konsumen terhadap produk kopi ramah lambung?
- Bagaimana analisis kelayakan finansial MIKOTEE untuk memastikan profitabilitas dan keberlanjutan usaha di tahap awal?

- Bagaimana penerapan strategi kepemimpinan CEO dalam mengelola sumber daya terbatas (*bootstrapping*) dan dinamika tim pada fase perintisan?

1.3 Manfaat Penulisan

Penyusunan rencana bisnis ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata, baik secara teoretis maupun praktis. Adapun manfaat penelitian ini dijabarkan sebagai berikut:

1.3.1 Bagi konsumen

Pengembangan produk ini memberikan manfaat langsung bagi masyarakat, khususnya individu dengan sensitivitas asam lambung (GERD). Melalui inovasi MIKOTEE, konsumen mendapatkan alternatif minuman kopi yang aman dan nyaman dikonsumsi tanpa mengurangi cita rasa autentik. Selain itu, konsep kemasan *ready-to-go* mendukung gaya hidup modern yang menuntut efisiensi dan mobilitas tinggi.

1.3.2 Bagi Industri

Secara industri, pengembangan bisnis ini diharapkan dapat mendorong inovasi produk yang berorientasi pada kesehatan (health-oriented product). MIKOTEE dapat menjadi contoh bagaimana pelaku usaha dapat mengisi celah pasar (market gap) dengan mengombinasikan nilai kesehatan, metode seduh manual, dan efisiensi biaya. Hal ini berpotensi meningkatkan kesadaran industri akan pentingnya inovasi berkelanjutan (*sustainable innovation*) yang aman bagi konsumen.

1.3.3 Bagi Penulis

Pengembangan bisnis ini merupakan bentuk penerapan langsung dari teori kewirausahaan, manajemen strategis, dan kepemimpinan yang

telah dipelajari selama perkuliahan. Melalui peran ganda sebagai Chief Executive Officer (CEO) dan Chief Financial Officer (CFO) di fase rintisan, penulis memperoleh kesempatan berharga untuk mengasah kemampuan pengambilan keputusan strategis, manajemen tim, serta pengelolaan keuangan bisnis dalam situasi nyata.

1.4 Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah pemahaman terhadap isi laporan pengembangan bisnis, laporan ini disusun secara sistematis agar pembahasan tersaji secara runut, logis, dan mudah diikuti. Setiap bab dalam laporan ini memiliki keterikatan yang saling mendukung mulai dari perumusan masalah hingga kesimpulan akhir penelitian.

Struktur penulisan laporan ini terdiri dari lima bab sebagai berikut:

- BAB I (Pendahuluan): Menjelaskan rumusan masalah, manfaat, dan sistematika penulisan.
- BAB II (Badan Usaha): Menguraikan bentuk badan usaha, struktur organisasi, dan dokumen legal MIKOTEE.
- BAB III (Landasan Teori): Menjelaskan Teori kewirausahaan, motivasi wirausaha, startup, dan kepemimpinan startup.
- BAB IV (Gambaran Bisnis): Mendeskripsikan kondisi usaha, pivot, strategi operasional, pemasaran, SDM, dan keuangan.
- BAB V (Pengembangan Bisnis): Membahas rencana Pengembangan usaha dan strategi.