

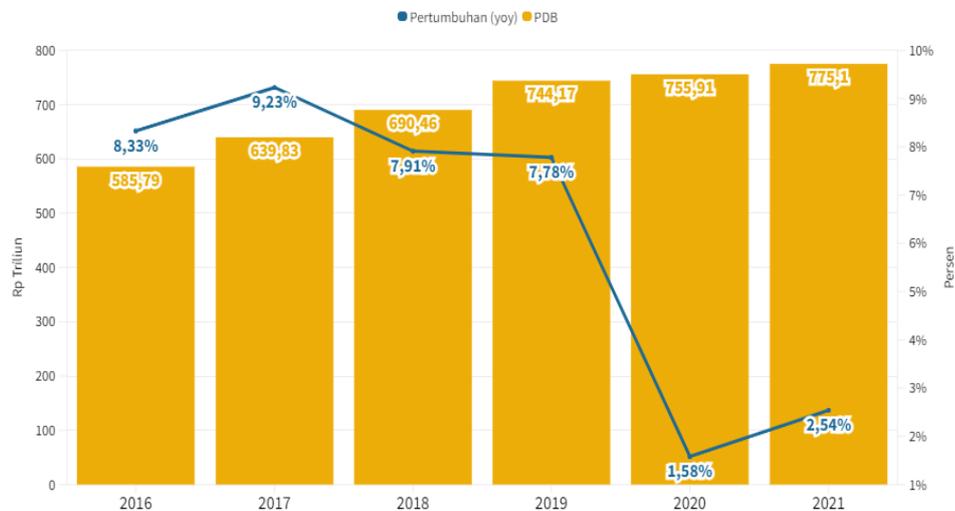
I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan sektor perekonomian saat ini mendukung kelancaran aktivitas ekonomi, khususnya di sektor makanan dan minuman di Indonesia. Perkembangan sektor perekonomian saat ini mendukung kelancaran aktivitas ekonomi, khususnya di sektor makanan dan minuman di Indonesia. Pertumbuhan bisnis makanan dan minuman di Indonesia semakin meningkat dari tahun ke tahun didukung dengan data dari Kementerian Perindustrian (2022), yang menyatakan bahwa Pertumbuhan industri makanan dan minuman di triwulan III-2022 mencapai 3,57%, lebih tinggi dari periode yang sama tahun lalu yang tercatat 3,49%. Meskipun terdampak pandemi Covid-19, subsektor mamin masih mampu tumbuh dan berkontribusi pada pertumbuhan industri nonmigas yang mencapai 4,88%.

Bisnis kuliner sudah semakin berkembang dan masyarakat lebih membutuhkan makanan yang praktis dalam pembuatan, penyajian, dan cara konsumsinya. Bisnis makanan dan minuman telah merambah ke berbagai tempat, dari pasar tradisional hingga supermarket atau foodcourt. Jumlah usaha di bidang tersebut terus mengalami peningkatan khususnya dibidang restoran. Perkembangan usaha tersebut mencapai angka 200 per tahunnya dengan rata-rata tenaga kerja yang diangkat adalah 27 orang tiap usaha. Berikut beberapa alasan memilih usaha kuliner sebagai pilihan utama dalam berbisnis yaitu: (1) Potensi pasar yang besar dan terus menerus, (2) Modal kecil, (3) Jenisnya bervariasi, (4) Mudah dan praktis, (5) Resiko rendah, dan (6) Menguntungkan (Irawati & Prasetyo, 2021). Pertumbuhan bisnis makanan dan minuman di Indonesia semakin meningkat dari tahun ke tahun ditunjukkan dengan Gambar 1.1

dimana nilai dan pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) industri makanan dan minuman terus bertambah.

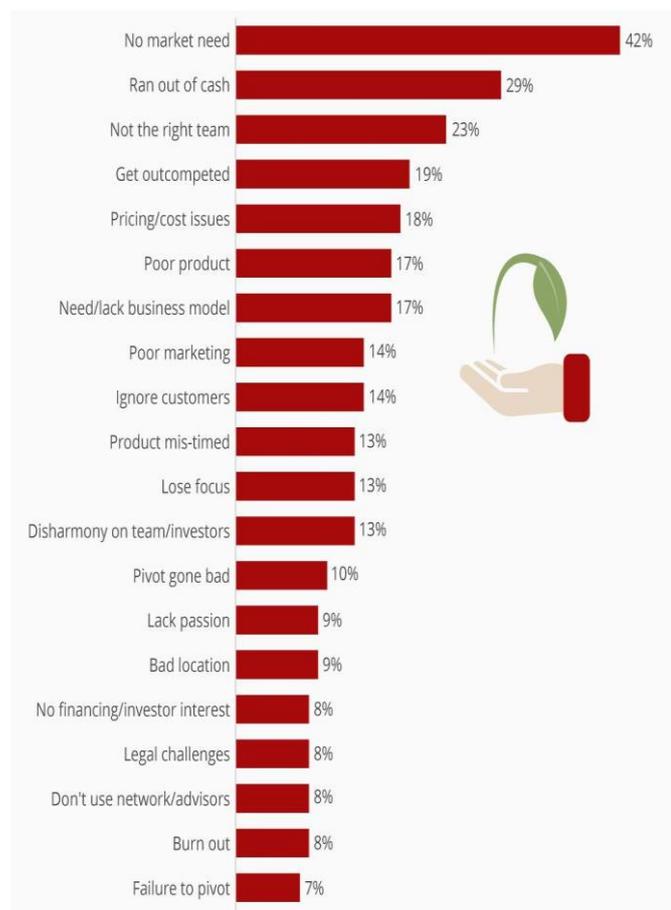


Gambar 1. 1 Perkembangan PDB Industri Makanan dan Minuman
Sumber: Badan Pusat Statistik, 2022

Berdasarkan Gambar 1.1 diatas dapat dilihat bahwa nilai pertumbuhan PDB pada industri makanan dan minuman terus bertumbuh dari tahun ke tahun walau pada masa pandemi sekalipun. Hal ini dikarenakan bisnis makanan dan minuman memang tidak mengenal krisis, karena makanan dan minuman merupakan kebutuhan dasar yang harus dipenuhi setiap orang.

Dealstreetasia 2022 menyatakan *Start-up Food and Beverage* (F&B) di Asia Tenggara yang terdiri atas empat kategori, Makanan dan Minuman Segar (*Fresh F&B*), Pesan Antar Makanan (*Food Delivery*), Aplikasi Direktori Restoran (*Restaurant Discovery Apps*), dan Layanan Daring Kebutuhan Sehari-hari (*Online Grocery Services*) mendapat total pendanaan senilai US\$ 461 juta dari 49 pendanaan di tahun 2021, meningkat secara signifikan dari US\$ 250 juta di 2020 dan US\$ 115 juta di 2019. Selain itu, *Start-up* F&B Asia Tenggara juga telah memperoleh dana lebih dari US\$ 900 juta dari pendanaan pemodal swasta selama satu dekade terakhir (dari 2012 hingga 2021), di mana *start-up* asal Indonesia

mendominasi pendanaan tersebut dengan lebih dari US\$ 644 juta. Laporan ini juga mengidentifikasi empat era di industri F&B Indonesia, yakni era konvensional, inkubasi, pertumbuhan (*emerging*), dan kematangan (*mature*). Setiap era memiliki tingkat kesulitan, model bisnis, dan perusahaan-perusahaan unggulannya sendiri. Saat ini, Indonesia tengah berada di era pertumbuhan (*emerging*) yang ditandai dengan munculnya banyak perusahaan kuliner yang didukung oleh teknologi serta munculnya *start-up unicorn* F&B pertama di Indonesia dan Asia Tenggara yaitu Kopi Kenangan. Seiring berjalannya waktu, beberapa perusahaan F&B juga telah menyiapkan ekspansi regional, yang diprediksi akan terjadi secara signifikan pada tahun 2025.



Gambar 1. 2. Beberapa Penyebab Start-up Mengalami Kegagalan
Sumber: Forbes 2017

Pada gambar 1.2 menunjukkan alasan *Start-up* bisa gagal di tengah perjalanan

bisnisnya. Salah satu diantara alasan kegagalan *Start-up* dalam tumbuh adalah tidak menggunakan jaringan (*network*) dan mentor. Tidak sedikit *Start-up* yang gagal, menurut catatan situs forbes, 90% *Start-up* yang diciptakan didunia gagal. Banyak alasan mengapa *Start-up* gagal, diantaranya salah memprediksi kebutuhan pasar, konflik internal, kehabisan dana dan ketidak harmonisan tim serta pola perusahaan yang buruk (Jaya, 2017). Menurut Irawati & Prasetyo (2021), Pelaku usaha sektor makanan dan minuman perlu memiliki strategi adaptasi bisnis, seperti menyediakan variasi visualisasi menu makanan dan minuman. Kemudian menawarkan makanan sehat dan siap saji, menawarkan paket bundling produk, memberi berbagai promo atau diskon khusus bagi *merchant*, serta menghadirkan *value proposition* yang lebih baik.

Menurut Qin dkk (2019), untuk bisa mengembangkan sumber sumber daya perusahaan guna meningkatkan kinerja perusahaan memerlukan waktu yang cukup lama. Untuk bisa mempercepat perkembangan tersebut maka harus mengeluarkan biaya yang cukup besar. Adanya program akselerator *Start-up* ini dapat mempercepat kinerja perusahaan dengan biaya yang seminimal mungkin. Akselerator adalah organisasi yang berfokus untuk mendukung *Start-up* di jalur pertumbuhan. Program akselerator menawarkan perusahaan dalam tahap awal program jangka dengan jangka waktu yang terbatas dari mulai 1 sampai dengan 3 bulan. akselerator membantu menciptakan nilai bagi *Start-up* dan membantu mereka sukses dan model bisnis bimbingan akselerator tampaknya berkinerja lebih baik daripada bentuk lain dari bimbingan bisnis. Selama program, Accelerice Indonesia menawarkan dukungan non-finansial seperti jaringan, pendampingan, dan mentoring, yang berpuncak pada acara semi-publik selama di mana para *start-up* mengajukan model bisnis mereka di depan calon investor dan mitra.

Start-up yang berinteraksi dengan mentor dan rekan-rekan lebih mampu menggunakan pengetahuan baru untuk memperbaiki dan memperluas produk mereka, proses dan metode manajemen, sehingga menghasilkan kinerja inovasi tambahan interaksi dengan investor memberikan pengetahuan yang diperlukan untuk memperluas basis pengetahuan perusahaan dengan menggabungkan pengetahuan eksternal dengan basis pengetahuan perusahaan yang sudah ada sebelumnya, mendukung keterlibatan dalam inovasi *Start-up*. Tidak hanya *Start-up* berbasis teknologi, kini program akselerator hadir untuk *Start-up* dibidang makanan dan minuman. Semakin banyaknya bisnis makanan yang berkembang, tidak semuanya mampu bertahan lama. Sebagian besar bisnis tersebut jatuh atau bangkrut karena beberapa faktor, antara lain faktor manajemen yang masih sederhana, kekurangan modal usaha dan hilangnya konsumen untuk mencari alternatif produsen lain. Kondisi paling sulit dalam bidang pemasaran adalah mempertahankan konsumen untuk selalu menggunakan produk dari penjual, atau sering disebut dengan loyalitas pelanggan.

Berdasarkan latar belakang tersebut, dapat diketahui bahwa dari tahun ke tahun terdapat peningkatan jumlah bisnis baru dibidang makanan dan minuman. Peningkatan jumlah bisnis tersebut tentu membuat persaingan bisnis semakin ketat, sedangkan untuk mengembangkan sumber-sumber daya perusahaan guna meningkatkan kinerja perusahaan memerlukan waktu yang cukup lama. Selain itu banyak Perusahaan yang gagal salah satu alasannya karna tidak mempunyai mentor serta memanfaatkan *network* dengan baik. Para wirausahawan harus mempercepat usahanya agar tidak tertinggal yang menyebabkan kebangkrutan. Latar belakang yang telah dijabarkan menjadi alasan penulis tertarik dan ingin melakukan bentuk

penelitian/riset dengan judul “Implementasi program Akselerator terhadap kinerja *Start-up food and beverages*”

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah diatas, maka dapat dibuat perumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana implementasi program akselerator terhadap *Start-up Food and Beverages*?
2. Bagaimana pengaruh program akselerator terhadap kinerja *Start-up Food and Beverages*?

1.3. Tujuan penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka dapat ditentukan tujuan untuk penelitian/riset sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan implementasi program akselerator terhadap *Start-up Food and Beverages*
2. Menganalisis pengaruh program akselerator terhadap kinerja *Start-up Food and Beverages*

1.4. Batasan Masalah

Dalam memperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai permasalahan yang ada dan mengingat adanya keterbatasan seperti kemampuan, waktu, dan biaya, maka batasan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Penelitian ini hanya berfokus pada *Start-up F&B* yang mengikuti program *Food Start-up Innovation Accelerator* pada tahun 2019
2. Penelitian ini hanya berfokus pada kegiatan utama program akselerator yaitu *mentoring*

1.5. Manfaat penelitian

1. Bagi Mahasiswa

- a. Mahasiswa mampu membandingkan teori-teori yang selama ini dipelajari pada bangku perkuliahan untuk dibandingkan dengan kondisi sebenarnya yang ada di lapangan.
- b. Mahasiswa mampu dalam menerapkan berbagai metode atau ilmu yang telah/pernah diperoleh selama di bangku perkuliahan dan melatih dalam menganalisis suatu permasalahan yang ada serta mencari solusi maupun penyelesaiannya.

2. Bagi Perguruan Tinggi

- a. Sebagai bentuk tambahan referensi dan literatur yang dapat dijadikan perbendaharaan ilmu dan pengetahuan bagi civitas akademika Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
- b. Sebagai acuan bahan pengetahuan dan perbandingan, maupun sumber literatur pada bidang di kajian yang serupa di Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

3. Bagi penyelenggara program akselerator *Start-up*

- a. Sebagai evaluasi kegiatan mana yang harus ditingkatkan dan harus dipertahankan
- b. Penelitian ini dapat memberikan saran-saran jika ada permasalahan dalam pengambilan keputusan pada program akselerator *Start-up*