

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi saat ini sedang tumbuh pesat dan mempengaruhi kehidupan manusia. Sekarang hampir seluruh gaya hidup dan aktivitas masyarakat menggunakan internet seperti berkomunikasi dengan teman / sodara, berpergian, membeli makanan ataupun menjual suatu dagangannya melalui media online. Dari era pertumbuhan digital tersebut akhirnya tidak jarang banyak *startup* bisnis yang bermunculan menggunakan media sosial untuk mempromosikan bahkan menjual produk maupun jasanya. Menurut prasetyo tahun 2018 mengelompokkan jenis *startup* di Indonesia yaitu pencipta game, aplikasi edukasi, perdagangan melalui *e-commerce* melalui sosial media. Dikutip dari kompas.com (2020) *startup* di Indonesia saat ini mengalami pertumbuhan yang pesat sejalan dengan meningkatnya jumlah pengguna internet dan daya beli masyarakat. Sebelum pandemi sebanyak 74,8 persen perusahaan *startup* di Indonesia berada dalam kondisi baik/sangat baik sampai akhir 2019.

Dikutip dari CNBCIndonesia bisnis *startup* di Indonesia mulai menjadi tren dan banyak digandrungi milenial sejak lima tahun belakangan. Yansen melihat *startup* berbasis teknologi digital sebenarnya sudah mulai bermunculan sejak 2010. *Startup* sejenis kemudian terus tumbuh dan berkembang menjadi perusahaan besar sehingga menginspirasi milenial lain untuk mencoba bisnis serupa. Berdasarkan hasil jurnal penelitian yang dilakukan oleh (Sentika, 2020) yang mengatakan bila generasi milenial berumur 20-35 tahun memiliki pengaruh terhadap pilihan berkarir di bidang *startup* melalui motivasi. Yansen mengatakan perkembangan teknologi semakin memudahkan setiap orang untuk membuka usaha. Belum lagi kehadiran media sosial yang memudahkan para pelaku usaha baru untuk berpromosi. Dikarenakan peristiwa pandemi seperti saat ini, tidak jarang banyak *startup*

yang membuka usaha baru. Situasi pandemi seperti ini terdapat banyak peluang yang bisa dicapai terlebih kemajuan teknologi digital mempermudah pelaku usaha untuk menawarkan barang dagangannya melalui media sosial. Berdasarkan hasil jurnal penelitian yang dilakukan oleh (Qurata, 2019) mengatakan bila potensi untuk mendatangkan penjualan semakin tinggi dengan memanfaatkan berbagai jenis media digital yang bila potensi untuk mendatangkan penjualan semakin tinggi dengan memanfaatkan berbagai jenis media digital yang memiliki karakteristik dan keunggulan pada fitur-fiturnya. Sehingga dapat dikatakan bahwa semakin tinggi penggunaan media digital maka semakin tinggi tingkat penjualannya. Dikutip dari detikfinance ada peluang baru di sektor makanan dan minuman imbas dari adanya virus covid-19 yaitu banyak produsen baru yang menjual barang dagangannya melalui online karena mereka mengedepankan rasa, *hygiene*, *food safety*, serta penanganan produknya mengutamakan protokol yang ada. Selain itu juga terdapat perubahan dalam cara penjualan dan promosinya dengan mempertimbangkan kebiasaan konsumen di tengah pandemi seperti saat ini. Individu yang memulai suatu usaha dalam industri sering disebut *startup*.

Startup bisnis adalah pebisnis pemula yang berada satu ruang lingkup dengan dunia kewirausahaan dan berkaitan dengan kegiatan perekonomian. *Start-up* merupakan bisnis / unit usaha yang baru dirintis berupa suatu inovasi produk. *Start-up* muncul karena adanya inovasi baru dari suatu produk yang ada atau karena produk tersebut masih jarang terjual di lingkungan masyarakat. Istilah ini menjadi kebiasaan seiring dengan populernya internet sebagai media bisnis online. Era bisnis saat ini mulai terlihat banyaknya pemanfaatan teknologi digital melalui media online yang biasa disebut *e-commerce*. Untuk mengembangkan pemanfaatan teknologi digital pada pebisnis *start-up* terdapat beberapa hal yang harus dilakukan agar dapat mencapai target pasar dan mengantisipasi

persaingan (Beier ,2016) yaitu pendistribusian informasi dengan menggunakan berbagai media *digital* untuk menyebarkan berbagai hal yang terkait dengan produk bisnis yang sedang dijalankan. Pemilik usaha juga harus mampu mengembangkan metode seperti menyediakan konten dan format tertentu untuk mencapai target pasar.

Perkembangan *startup* bisnis di Indonesia sendiri kini kian menjamur. Ada kalanya *startup* meniru model bisnis yang sudah terbukti sukses di pasar lain, ada pula yang membangun ide dari permasalahan yang ada di sekitar kita. Terdapat jenis bisnis *startup* salah satunya bisnis F&B. F&B adalah penjualan makanan dan minuman yang dikonsumsi secara langsung maupun tidak langsung seperti di restoran tradisional ataupun di swalayan. Dikutip dari Kominfo.go.id (2020). Namun selama masa pandemi covid-19 banyak *startup* di Indonesia yang mengalami penurunan, hal ini selaras dengan pernyataan dari Kompas.com (2020) yang menyatakan bahwa sebanyak 20,9 persen *startup* hanya mampu bertahan 6-12 bulan dan 20,1 persen *startup* hanya mampu bertahan 3-6 bulan. Serta, sebanyak 10,1 persen mengaku hanya mampu bertahan kurang dari 3 bulan. Jika perhitungan sejak Maret 2020, mungkin 10,1 persen bisa jadi sudah tutup saat ini. Dan sekitar 20,1 persen *startup* sedang *struggling* saat ini, kemungkinan beberapa gugur atau bertahan di September atau Oktober nanti.

Perekonomian negara pun terkena dampaknya berupa mengalami masa-masa krisis. Dikarenakan wabah pandemi yang biasa disebut sebagai virus corona / Covid - 19. Covid - 19 merupakan nama penyakit yang disebabkan oleh virus corona. Nama ini diberikan oleh WHO (*World Health Organization*) sebagai nama resmi penyakit ini. Dikutip dari Jakarta, CNBC Indonesia pada tanggal 16 Maret 2020 menurut situs WHO, virus corona adalah keluarga besar virus yang dapat menyebabkan penyakit pada hewan atau manusia. Akibat dari maraknya virus corona ini mengakibatkan berbagai hal harus dikerjakan dari rumah, seperti sekolah, kuliah, bekerja dan aktivitas lainnya. Berbagai cara telah dilakukan

oleh pemerintah, seperti *physical distancing* (jaga jarak), bahkan di beberapa daerah pun telah diberlakukan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar).

Dikutip dari Kompas.com pada tanggal 11 Agustus 2020 hampir seluruh sektor terdampak, tak hanya kesehatan. Sektor ekonomi juga berdampak karena virus corona ini, mulai dari pembatasan aktivitas masyarakat berpengaruh pada aktivitas bisnis yang berpengaruh pada sektor perekonomian. Keadaan yang semakin hari tidak membaik ditambah lagi dengan pemberlakuan PSBB, para pengusaha pun didesak dengan pengeluaran berupa pembayaran gaji karyawan dan sewa tempat. Terjepitnya pengusaha didalam keadaan seperti ini membuatnya mau tidak mau memberlakukan pengurangan karyawan / PHK secara sepihak untuk meminimalisir pengeluaran dan pemasukan yang tidak menentu agar para pengusaha tidak merugi.

Dikutip dari Kompas.com berdasarkan data kementerian ketenagakerjaan (Kemnaker) per 7 april 2020, akibat pandemi Covid-19, tercatat sebanyak 39.977 perusahaan di sektor formal yang memilih merumahkan, dan melakukan PHK terhadap pekerjaannya. Total ada 1.010.579 orang pekerja yang terkena dampak ini. Rinciannya, 873.090 pekerja dari 17.224 perusahaan dirumahkan, sedangkan 137.489 pekerja di-PHK dari 22.753 perusahaan. Sementara itu, jumlah perusahaan dan tenaga kerja terdampak di sektor informal adalah sebanyak 34.453 perusahaan dan 189.452 orang pekerja. Karyawan yang terkena PHK secara sepihak mau tidak mau harus memutar otak untuk mencari pemasukan disaat krisis seperti ini. Tidak banyak dari mereka yang pada akhirnya membuka usaha sendiri berupa berjualan makanan atau minuman.

Dalam mengambil suatu peluang ada yang namanya proses pengambilan keputusan dan rasionalisasi keputusan. Proses pengambilan keputusan menurut (Sule, 2008) adalah suatu hasil dari proses menentukan satu tindakan diantara beberapa alternatif yang ada. Dikutip dari (Suparno, 2018) mengatakan

rasionalisasi keputusan adalah sebuah rencana yang dipilih untuk mencapai suatu tujuan yang sudah ditentukan, maka dari itu rasionalitas merupakan suatu hal yang sangat penting. Rasionalitas keputusan dilakukan dengan membandingkan antara rencana dengan tujuan, dan keputusan yang diambil seharusnya sesuai dengan rencana yang sudah dibuat. Hal ini didukung juga dengan hasil data preliminary yang sudah dilakukan.

Berikut adalah hasil wawancara awal pada seorang *start-up* berinisial J berusia 21 tahun yang dilakukan oleh peneliti pada tanggal 24 Oktober 2020. Beliau merupakan ibu rumah tangga yang sedang merintis usaha disaat pandemi. J mengungkapkan alasan utamanya untuk memulai merintis usaha disaat pandemi dengan pernyataan sebagai berikut :

“Sebenarnya pengen kerja cuman udh keduluan hamil ya udh buka olshop sekalian bantu suami.” (J, 21)

J mengatakan bahwa alasan ia untuk memulai usaha di masa pandemi karena dulunya ia ingin berkerja tetapi sudah keduluan hamil, lalu akhirnya ia berfikir memberanikan diri merintis usaha untuk membantu perekonomian suaminya.

Sedangkan informan kedua berinisial CO, hasil wawancara awal pada *start-up* mahasiswa berusia 20 tahun yang dilakukan peneliti pada tanggal 24 Oktober 2020 yang sedang menjalani wirausaha online. CO mengungkapkan alasan utamanya untuk merintis usaha disaat pandemi sebagai berikut :

“Alasan utama adlh butuh uang untuk membantu sisi ekonomi keluarga saya. Jika saya punya penghasilan sendiri saya tdk perlu merepotkan ortu saya untuk memberi saya uang jajan dan beban ortu saya akan menjadi sedikit ringan.” (CO, 20)

CO mengatakan bahwa alasan ia untuk memulai merintis usaha dimasa pandemi dikarenakan ia ingin mengurangi beban dari keluarganya, akhirnya ia memutuskan untuk memulai usaha agar mendapatkan penghasilan sendiri.

Informan ketiga berinisial TD, hasil wawancara awal pada *start-up* seorang ibu rumah tangga berusia 25 tahun yang dilakukan peneliti pada tanggal 24 Oktober 2020 yang sedang menjalani usaha melalui media online. TD mengungkapkan alasan utamanya untuk merintis usaha disaat pandemi sebagai berikut :

“Ingin membantu perekonomian suami.” (TD, 25)

TD mengatakan bahwa ia merasa tertekan karena keuangan yang dibutuhkan untuk keluarganya dimasa pandemi saat ini sangat banyak, terlebih untuk kebutuhan anaknya sekolah melalui media online memerlukan biaya kuota.

Informan keempat berinisial M, hasil wawancara awal pada *start-up* seorang mahasiswa berusia 21 tahun yang dilakukan peneliti pada tanggal 26 Oktober 2020 mengungkapkan saat mengambil keputusan untuk membuka usaha ia mengidentifikasi terlebih dahulu pasar yang ingin dituju untuk penjualan produknya, hal itu di ungpapkannya sebagai berikut :

“Pertimbangan untuk target pasar krn orang disituasi spt ini lebih banyak menghemat & lebih membeli kebutuhan yg dibutuhkan. Namun, sebagai seller sy sendiri harus mencari target pasar tidak di satu lokasi dengan memberikan promosi2 misal paid promote dr org sekitar.” (M,21)

Dari hasil prelim diatas sesuai dengan salah satu aspek dari teori proses pengambilan keputusan menurut (Sule, 2008) yaitu pada aspek investigasi situasi dimana individu akan cenderung mencari / mengidentifikasi permasalahan yang ada dalam kasus ini mengidentifikasi pasar mana yang ingin dituju untuk menjual produknya. Karena individu sadar dalam situasi pandemi konsumen akan cenderung menghemat dan lebih membeli sesuai dengan kebutuhannya saja.

Informan kelima berinisial C, hasil wawancara awal pada *start-up* seorang mahasiswa berusia 20 tahun yang dilakukan peneliti pada tanggal 30 Oktober 2021 menungkapkan memikirkan dan mempersiapkan ide-ide kreatif yang

dilakukan untuk produknya agar dapat menarik konsumen, hal tersebut diungkapkannya sebagai berikut :

“Mempersiapkan modal dan merencanakan hal2 yg akan mudah untuk menarik konsumen online shop saya”

Dari hasil prelim diatas sesuai dengan salah satu aspek dari teori proses pengambilan keputusan menurut (Sule, 2008) yaitu pada aspek penentuan alternatif solusi dimana individu merencanakan ide-ide yang akan digunakan untuk produknya agar menarik konsumen untuk membeli produknya.

Dari data yang didapatkan peneliti relevan dengan sebuah penelitian dari (Nugraha, 2017) yang menunjukkan bahwa perkembangan teknologi memiliki dampak positif sekaligus negatif. Dampak positifnya ketika seseorang mampu melihat peluang tersebut untuk digunakan dalam bisnis. Namun dampak negatifnya jika seseorang tidak mampu memanfaatkan peluang yang tersedia, hanya memanfaatkan sebagai hiburan saja. Hasil penelitian jurnal yang dilakukan oleh (Suharyono, 2018) yang mengatakan bahwa pada dasarnya kewirausahaan mampu berfikir kreatif dan inovatif serta dapat bertindak menghadapi tantangan untuk mendapatkan peluang menuju sukses. Hasil penelitian jurnal yang dilakukan oleh (Supriyanto, 2009) yang mengatakan bahwa memulai usaha modal utamanya adalah ide-ide yang cemerlang, dan berani mengambil resiko.

Peneliti membuat *preliminary* menggunakan google form, setelah itu membagikannya melalui sosial media. Dari prelim tersebut didapatkan hasil 5 dari 12 responden yang ada memiliki jawaban yang sama yaitu merintis usaha dibidang *food and bavarage*. Alasan dari masing-masing responden untuk merintis usaha dibidang *food and bavarage* memiliki jawaban yang hampir sama. Responden pertama berinisial A menjawab bahwa alasan utama ia memilih merintis usaha dibidang makanan karena disaat masa pandemi banyak orang lebih suka untuk membeli makanan, lalu untuk jawaban responden yang kedua berinisial C menjawab bahwa alasan ia

memilih berjualan makanan karena ia merasa menguasai bidang tersebut, lalu untuk jawaban responden ke tiga berinisial Y alasannya untuk memilih usaha tersebut karena kuliner sangat dibutuhkan oleh masyarakat terutama makanan mie, lalu untuk responden ke empat berinisial CH memiliki alasan karena mayoritas masyarakat memilih dirumah saja sehingga banyak yang memilih makanan via daring, lalu yang terakhir responden berinisial T memiliki alasan karena bahan2 mudah didapatkan dan tidak sulit untuk membuatnya.

Seharusnya pelaku bisnis di masa pandemi tidak terburu-buru dalam mengambil keputusan untuk mendirikan usahanya (*startup*) mengingat bisnis *startup* sendiri di masa pandemi mulai menurun, namun senyatanya yang terjadi masih terdapat sejumlah orang yang mendirikan usahanya di masa pandemi dikarenakan untuk membantu perekonomiannya serta mengisi waktu luang saat dirumah.

Proses pengambilan keputusan sangat diperlukan dalam mendirikan usaha khususnya dibidang *food and baverage*, tahapan pertama yang dilakukan adalah dengan menginvestigasi situasi terlebih dahulu, tahapan selanjutnya melakukan penentuan alternatif solusi dengan memikirkan ide-ide kreatif yang akan digunakan untuk produknya, dan tahapan yang terakhir adalah melakukan penilaian alternatif dari ide-ide kreatif yang sudah ditentukan. Maka dari itu peneliti ingin melakukan penelitian proses pengambilan dalam mendirikan *startup* di masa pandemi. Hal ini dikarenakan pentingnya proses pengambilan keputusan untuk dimiliki oleh para pendiri *startup* di masa pandemi karena dampak yang diakibatkan oleh situasi pandemi bisa mempengaruhi proses pengambilan keputusan itu sendiri agar tidak terburu-buru mendirikan usahanya mengingat berbagai macam dampak yang ditimbulkan tadi serta tidak hanya sekedar mengikuti trend yang ada. Keunikan penelitian ini yaitu belum adanya penelitian yang memfokuskan proses

pengambilan keputusan mendirikan startup khususnya dibidang *food and baverage*.

Penelitian ini penting untuk dilakukan karena peneliti ingin mengkaji bagaimana gambaran proses pengambilan keputusan mendirikan *startup* di masa pandemi untuk melihat bagaimana gambaran proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pelaku usaha. Selain itu penelitian mengenai *startup* pada bidang *food and beverage* masih jarang diteliti, sehingga peneliti merasa tertarik untuk meneliti pelaku usaha yang mendirikan *startup* dibidang *food and beverage*.

1.2. Fokus Penelitian

Bagaimana proses pengambilan keputusan mendirikan *startup* di masa pandemi Covid – 19 ?

1.3. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana proses pengambilan keputusan mendirikan *startup* di masa pandemi Covid – 19

1.4. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan sumbangan pengetahuan bagi teori-teori dalam bidang psikologi industri dan organisasi khususnya terkait dengan topik proses pengambilan keputusan mendirikan usaha.

b. Manfaat Praktis

1. Bagi informan penelitian

Hasil penelitian ini menjadi referensi tambahan bagi informan mengenai proses-proses apa saja yang seharusnya dilakukan untuk mengambil keputusan memulai usaha ditengah pandemi Covid-19.

2. Bagi pengusaha *startup*

Diharapkan penelitian ini dapat membantu para pengusaha baru untuk mengetahui bagaimana

terjadinya proses pengambilan keputusan untuk seorang pengusaha yang hendak memulai usaha baru ditengah kondisi pandemi Covid – 19.

3. Bagi masyarakat

Untuk menambah wawasan seputar bagaimana cara pengambilan keputusan yang baik dan benar dengan mempertimbangkan beberapa aspek apabila ingin menjadi pebisnis *startup* yang memulai usaha ditengah pandemi Covid – 19.

4. Bagi pengusaha *food and baverage*

Diharapkan penelitian ini bisa menjadi referensi bagi para pengusaha startup dibidang food and baverage secara spesifik terhadap masalah dan atau tantangan yang akan dihadapi dalam membuat sebuah keputusan ditengah kondisi pandemi Covid – 19.