

Pasar F&B Indonesia 2026: tumbuh bukan berarti semua gerai menang

Pertumbuhan sektor membuka peluang, tetapi keputusan restoran tetap perlu bertumpu pada pelanggan, lokasi, dan ekonomi per gerai.

Gastro Admin · 13 Oktober 2026 · Analisis & praktik F&B



Ruang F&B dalam arsip Gastro. Foto pendamping untuk membahas hubungan konsep, kapasitas, dan operasi. Foto: arsip Gastro F&B.

INTI ANALISIS

Pertumbuhan nasional membantu membaca arah pasar. Kelayakan satu gerai tetap ditentukan oleh permintaan lokal, kontribusi transaksi, dan kapasitas tim.

Data & konteks

BPS mencatat pertumbuhan ekonomi Indonesia 5,29% secara tahunan pada triwulan II 2026. Lapangan usaha penyediaan akomodasi dan makan minum tumbuh 11,83%. Angka kedua mencakup akomodasi serta makan minum, bukan pertumbuhan omzet restoran saja.



Sektor gabungan; bukan omzet restoran individual.

Baca pasar pada tiga lapisan

Mulai dari arah ekonomi, lanjutkan ke karakter kota, lalu validasi radius perdagangan yang benar-benar dapat dijangkau pelanggan. Kenaikan sektor nasional tidak membuktikan bahwa satu lokasi memiliki permintaan yang cukup. Untuk restoran di Jakarta, Surabaya, Bandung, Medan, Makassar, atau kota lain, susun hipotesis pelanggan yang spesifik: siapa yang datang, kapan mereka membeli, dan alasan mereka memilih Anda.

Uji kapasitas sebelum menyusun target

Pisahkan transaksi dine-in, takeaway, dan delivery. Cocokkan pesanan pada jam sibuk dengan kemampuan dapur, jumlah staf, titik pembayaran, dan area pengambilan. Target penjualan yang melebihi kapasitas produksi akan menciptakan antrean, kualitas tidak konsisten, serta biaya tambahan yang sering tidak terlihat dalam proyeksi awal.



Diskusi bersama tim 1918 Café: keputusan bisnis perlu diterjemahkan menjadi rutinitas tim. Foto: arsip Gastro F&B.

Tiga keputusan untuk pemilik

Tentukan satu kebutuhan pelanggan yang hendak dilayani. Uji produk inti dan rentang harga dengan transaksi nyata. Setelah itu, susun skenario konservatif, dasar, dan optimistis menggunakan asumsi yang dapat dijelaskan. Pantau kontribusi per transaksi, biaya tenaga kerja, limbah, serta kunjungan ulang; omzet tanpa disiplin biaya belum menunjukkan bisnis yang sehat.

Dari riset ke eksekusi

Dalam one-stop F&B business solution, studi kelayakan perlu tersambung dengan menu R&D, branding, desain interior, perencanaan dapur, SOP, training, serta rencana pembukaan. Setiap keputusan desain harus menjawab model bisnis yang dipilih. Gastro mendukung kebutuhan konsultasi F&B di seluruh Indonesia dan proyek lintas negara sesuai lingkup yang disepakati.



Dokumentasi pengembangan produk Embun. Kesiapan produksi menjadi bagian penting sebelum meningkatkan volume. Foto: arsip Gastro F&B.

Dari insight ke keputusan

Dua konsep di jalan yang sama dapat membutuhkan strategi berbeda. Gerai makan siang menguji kecepatan layanan dan kunjungan ulang pekerja; restoran tujuan menguji daya tarik pengalaman dan alasan bepergian. Bandingkan keduanya dengan jam permintaan, kebutuhan dapur, dan beban tetap—bukan hanya luas pasar nasional.

Langkah yang dapat dimulai

1. Pisahkan data nasional, kota, dan radius gerai.
2. Buat catatan kapasitas pada jam tersibuk.
3. Uji asumsi penjualan melalui transaksi atau pilot.

Sumber & catatan editorial

BPS, Pertumbuhan Ekonomi Indonesia Triwulan II 2026, 5 Agustus 2026 □
<https://www.bps.go.id/id/pressrelease/2026/08/05/2605/ekonomi-indonesia-triwulan->

Statistik mengikuti cakupan dan periode sumber. Interpretasi, contoh, dan kerangka operasional merupakan analisis Gastro. Foto arsip digunakan sebagai ilustrasi; lokasi foto dijelaskan pada caption dan tidak menunjukkan lokasi survei artikel.