

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang MBKM Kewirausahaan

Program MBKM Kewirausahaan yang diselenggarakan oleh Skystar dan Universitas Multimedia Nusantara dirancang sebagai inisiatif yang sangat bermanfaat bagi para calon pengusaha muda di masa mendatang. Fokus utama program ini adalah pengembangan bisnis dari tahap ide hingga implementasi, melibatkan peserta dalam serangkaian kegiatan yang dirancang untuk mengembangkan perencanaan bisnis yang bukan hanya sekedar ide. Keberhasilan peserta juga didukung oleh bimbingan intensif dari mentor-mentor berpengalaman, yang membantu menilai relevansi dan potensi pertumbuhan ide bisnis di pasar.

Partisipasi penulis dalam program ini didorong oleh motivasi untuk mengembangkan ide bisnis pribadi dan kelompok, serta dorongan untuk terus meningkatkan pemahaman dan keterampilan diri. Salah satu ide bisnis yang penulis dan kelompok garap adalah FruitXpress, yang berfokus pada penyediaan buah eksotis, terutama untuk kegiatan ekspor. Konsep bisnis ini muncul sebagai tanggapan terhadap kendala pasokan buah eksotis yang rendah untuk kegiatan ekspor buah eksotis di Indonesia.

Bisnis dan penjualan ekspor buah segar merupakan usaha yang sangat menjanjikan. Hal ini ditunjukkan dengan data dari Badan Pusat Statistik yang menunjukkan gambaran peningkatan penjualan FOB selama kurun waktu tiga tahun terakhir (2020-2022) walaupun secara jumlah ekspor mengalami penurunan (BPS, 2023)

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

Negara tujuan	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Berat bersih : Ton											
Malaysia	112.023,0	190.794,9	210.025,4	267.848,8	352.106,3	283.836,2	320.337,9	317.546,8	350.659,6	292.197,9	280.789
Vietnam	20.284,8	28.224,8	41.654,4	61.466,5	58.223,8	52.210,7	47.619,3	61.454,1	179.571,6	104.151,5	33.049
Tiongkok	32.634,8	23.308,2	158.424,4	206.541,1	204.561,7	268.223,9	188.629,4	200.303,3	284.620,9	397.549,3	335.327
Thailand	15.389,4	18.926,3	72.197,0	80.622,7	112.885,6	384.566,2	165.429,3	76.551,2	171.182,3	108.834,0	86.153
India	49.832,7	20.842,6	11.642,8	24.544,6	10.130,7	13.123,8	8.822,9	22.225,0	19.985,7	11.206,6	3.402
Jepang	74,2	71,4	71,2	3.240,7	7.377,4	4.919,7	4.675,1	4.773,9	3.734,8	3.322,7	2.539
Hongkong	10.128,8	2.102,1	1.871,9	7.251,3	5.926,8	1.596,0	3.620,9	12.153,1	25.907,1	8.003,6	8.814
Uni Emirat arab	2.272,2	1.977,4	4.238,0	5.514,4	4.133,0	4.044,7	10.377,6	14.377,3	4.231,8	4.092,1	5.104
Singapura	9.456,1	8.757,7	6.820,8	6.004,0	4.481,4	5.449,7	6.193,5	5.912,8	5.642,4	7.564,7	7.744
Nigeria	0,4	0,6	1,1	2,5	8,7	1,6	2,7	2,6	0,0	1,3	4
Lainnya	39.440,5	10.906,0	9.757,4	11.503,4	6.285,8	16.148,3	35.965,3	38.041,3	27.807,1	13.500,8	6.989
Jumlah	291.536,9	305.912,0	516.704,4	674.540,0	766.121,2	1.034.120,8	791.673,9	753.341,4	1.073.343,3	950.424,5	769.919

Gambar 1. 1 Data BPS Ekspor Buah per Tahun

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2023

	Nilai FOB : 000 US\$										
Malaysia	18.107,2	25.295,2	25.983,5	31.855,1	65.807,0	41.239,6	71.619,6	62.980,3	85.075,5	78.895,8	67.082
Vietnam	23.594,8	33.593,7	57.926,4	83.165,4	91.234,5	87.133,3	73.012,7	87.420,8	103.827,7	72.082,1	252.598
Tiongkok	16.031,3	8.007,5	49.400,8	51.210,2	51.939,5	71.745,9	50.815,2	54.708,2	83.753,2	137.565,3	124.291
Thailand	3.372,9	5.691,9	15.351,6	20.513,7	31.142,5	107.104,7	42.325,7	15.642,4	50.625,2	35.918,9	24.223
India	55.746,3	24.617,5	14.654,7	36.142,2	16.851,7	28.155,9	14.645,1	33.447,5	27.836,3	17.350,6	7.171
Jepang	128,2	133,7	183,5	2.119,3	5.078,6	2.636,0	2.730,2	2.828,4	2.210,9	1.909,0	1.233
Hongkong	7.470,3	1.823,1	1.544,6	4.253,0	4.617,2	1.343,9	3.393,0	19.019,6	49.883,9	23.575,0	23.407
Uni Emirat arab	1.998,6	1.695,9	3.202,5	4.005,1	3.383,5	3.121,1	6.248,8	8.904,6	3.106,1	3.089,1	4.034
Singapura	7.465,9	6.881,0	5.179,2	4.168,0	2.718,9	3.946,4	4.589,1	4.948,7	4.623,8	5.591,1	5.689
Nigeria	119,0	193,6	319,6	844,8	1.817,7	427,2	472,7	456,0	0,0	168,0	695
Lainnya	34.306,9	11.701,6	10.988,2	10.867,6	7.371,2	15.191,5	27.929,6	33.149,8	27.128,9	17.255,7	11.730
Jumlah	168.341,5	119.634,7	184.734,6	249.144,4	281.962,3	362.045,5	297.781,7	323.506,3	438.071,5	393.400,6	522.157

Gambar 1. 2 Data FOB per Tahun

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2023

Hal ini dapat mendorong tren pasar ekspor buah di Indonesia. Namun, kendala seperti keterlambatan pengiriman dalam jumlah besar oleh ekspedisi dan standar kualitas yang kurang memuaskan bagi pelanggan sering kali didapati para eksportir. Maka dari itu, FruitXpress menyajikan solusi dengan menyediakan layanan pasokan buah-buahan eksotis dengan penekanan pada kualitas terbaik dan pengiriman yang cepat dan tepat waktu. Untuk memanfaatkan layanan yang disediakan oleh FruitXpress, pelanggan dapat mengakses situs web resmi FruitXpress dan menghubungi kami melalui aplikasi *Whatsapp*, yang dapat ditemukan pada informasi yang tertera di situs web kami. Dengan hal ini,

FruitXpress berkomitmen untuk memberikan pasokan buah eksotis dengan kualitas optimal.

1.2 Maksud dan Tujuan MBKM Kewirausahaan

Maksud dan tujuan partisipasi penulis dalam Program MBKM Kewirausahaan ini adalah untuk mengembangkan konsep bisnis FruitXpress yang *feasible* dan dapat diterapkan, bukan hanya sebatas perumusan ide. Selain itu, fokus penulis juga tertuju pada tujuan pembelajaran, yang mencakup pemahaman mendalam tentang praktik menjalankan bisnis secara efektif, pengembangan keterampilan menjadi seorang pengusaha yang berkompeten, dan memperluas jaringan relasi.

Program ini juga untuk memenuhi persyaratan akademik magang dan kesempatan dalam mendapatkan dan memperdalam pemahaman praktis terhadap dunia bisnis. Di samping itu, selama pelaksanaan kegiatan Kerja Magang, penulis berharap dapat membangun hubungan profesional yang berharga baik dengan sesama rekan magang maupun rekan kerja.

1.3 Deskripsi Waktu dan Prosedur Dalam MBKM Kewirausahaan

Program MBKM Kewirausahaan diawali pada tanggal 7 Februari 2023. Kegiatan yang telah dilaksanakan berupa *Technical Meeting* bagi peserta magang. Ketentuan yang harus dilaksanakan adalah penulis dan tim harus melakukan kegiatan berupa pengembangan ide bisnis dengan total waktu 200 jam sebelum masa UTS. Untuk total jam kerja keseluruhan, mencapai minimal 800 jam kerja pada saat masa program selesai. Berikut peran penulis dalam program MBKM Kewirausahaan pada bisnis FruitXpress:

- Nama ide bisnis: FruitXpress
- Posisi penulis: CTO (Chief Technology Office)
- Waktu kerja: 8 sampai dengan 9 jam/hari

- Waktu pelaksanaan : Februari 2023 hingga Juni 2023

Tabel 1.1 Waktu Pelaksanaan

No	Waktu	Aktivitas
1	November 2022	Membuat rancangan BMC dengan tim
2	November 2022	Mengisi form pendaftaran MBKM Kewirausahaan
3	Januari 2023	Mengisi kembali form untuk MBKM Kewirausahaan
4	Februari 2023	<i>Technical Meeting</i> MBKM Kewirausahaan
5	Maret 2023	Menghadiri kegiatan Mentoring #1 dengan <i>coordinator</i> bersama tim untuk mendapatkan masukan
6	Maret 2023	Melakukan riset kecil terhadap ide bisnis menggunakan <i>Google Form</i>
7	Maret 2023	Melakukan pre-evaluasi secara online via zoom
8	April 2023	Melakukan evaluasi sebagai penilaian untuk UTS secara online via zoom

1.4 Rumusan masalah

FruitXpress mengidentifikasi beberapa permasalahan utama yang perlu diatasi dalam upaya memenuhi kebutuhan pasokan buah-buahan eksotis bagi eksportir, khususnya buah-buahan eksotis yang akan diekspor. Permasalahan tersebut mencakup:

- Ketersediaan musiman dan periode panen:

Tantangan pertama terletak pada sulitnya mencari dan mengumpulkan pasokan buah eksotis Indonesia, karena adanya variasi ketersediaan yang berkaitan dengan musim dan periode panen. Beberapa buah eksotis hanya tumbuh pada musim tertentu.

- Kurangnya pengetahuan publik:

Kendala kedua muncul dari kurangnya pengetahuan tentang berbagai jenis buah eksotis Indonesia di kalangan konsumen internasional. Sejumlah buah eksotis yang potensial tidak mendapatkan pengakuan luas (nangka, manggis, dan sirsak) menyebabkan kesulitan dalam pemasaran dan penjualan. Faktor ini disebabkan oleh minimnya pemahaman konsumen internasional terhadap ragam buah eksotis.

- Tantangan Persaingan di Pasar Internasional:

Faktor ketiga terkait dengan kurangnya daya saing buah-buahan eksotis Indonesia di pasar internasional. Permintaan konsumen cenderung beralih pada buah impor yang lebih dikenal, menyisakan buah eksotis Indonesia sulit bersaing. Hal ini menimbulkan hambatan signifikan dalam memasarkan produk di tingkat global.

Dengan hal ini, FruitXpress bertujuan untuk menyajikan solusi terhadap permasalahan tersebut dengan menyediakan pasokan buah eksotis terhadap para eksportir. Upaya ini diimplementasikan dengan memastikan kualitas dan keamanan buah selama proses ekspedisi.

1.5 Tujuan Program

Pencapaian yang penulis dan tim harapkan dalam melaksanakan program MBKM Kewirausahaan :

- Pengembangan kemampuan adaptasi dan kerjasama tim:
Mengasah kemampuan diri dalam beradaptasi dan berkolaborasi secara efektif dengan anggota tim dalam lingkungan bisnis.
- Pembentukan dasar-dasar kewirausahaan yang kuat:
Membangun fondasi yang kokoh sebagai seorang pengusaha yang kompeten dengan memahami prinsip-prinsip dasar kewirausahaan.
- Pengembangan keterampilan merancang *pitch deck*:
Mempelajari dan memahami aspek-aspek ilmu kewirausahaan, termasuk kemampuan merancang sebuah *pitch deck* yang efektif dan sesuai dengan standar bisnis yang baik dan benar.
- Pelaksanaan dan tanggung jawab posisi bisnis:
Menjalankan tugas dan tanggung jawab dengan penuh dedikasi pada posisi yang diemban dalam bisnis.
- Pengembangan keterampilan *public speaking*:
Meningkatkan keterampilan *public speaking* untuk efektivitas komunikasi dalam presentasi dan situasi bisnis lainnya.

- Peningkatan kemampuan kerja tim dan musyawarah:

Belajar untuk beroperasi dalam lingkungan tim, menyelaraskan pemikiran dan pendapat setiap anggota melalui proses musyawarah guna mencapai kesepakatan yang optimal.

1.6 Manfaat

Dengan mengikuti program MBKM Kewirausahaan ini, penulis mendapatkan pengalaman langsung dalam dunia kewirausahaan. Hal ini dapat membantu penulis mengaplikasikan pengetahuan teoritis yang telah penulis pelajari di kampus ke dalam situasi nyata. Selain itu, magang ini memberikan peluang bagi penulis untuk mengembangkan keterampilan yang diperlukan dalam menjalankan bisnis, seperti manajemen waktu, komunikasi, kepemimpinan, dan kemampuan beradaptasi dengan situasi bisnis yang berubah-ubah. Selama magang, penulis juga dapat membangun jaringan profesional dan koneksi yang berharga, yang dapat membuka pintu bagi peluang kerja masa depan atau kemitraan bisnis.

UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA