

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pola hidup sehat di Indonesia dinilai sangat lemah bahkan mencapai level yang memprihatinkan meskipun akhir-akhir ini menunjukkan tren yang positif. Bagaimana tidak, higienitas dalam mengolah produk hasil perkebunan tersebut bisa dikatakan jauh dari standar mutu pangan yang layak dan dapat diandalkan sehingga kepastian kualitas yang mengatasnamakan produk makanan dan minuman kesehatan tentunya masih diragukan kemanfaatannya. Akibatnya masyarakat yang ingin beranjak dari pola hidup yang buruk tentu mengalami kendala tersendiri dan inilah yang melatar belakangi suatu potensi bisnis yang sangat menjanjikan. Bagaimana bisnis tersebut bisa berpengaruh dan berpeluang untuk masalah Masyarakat ini, dengan adanya satu minuman sehat sangat mempengaruhi.

Masyarakat Indonesia memiliki tingkat kepedulian terhadap kesehatan yang rendah. Menurut Nila Djuwita Moeloek selaku Menteri Kesehatan, Kepedulian dan kesadaran masyarakat Indonesia terhadap pentingnya kesehatan hanya sekitar 20 persen dari seluruh jumlah masyarakat Indonesia. Saat ini, Indonesia sedang menghadapi *triple burden* atau beban tiga kali lipat dalam berbagai masalah penyakit, antara lain Penyakit Infeksi *New Emerging* dan *Re-Emerging*, seperti Covid-19, Penyakit Menular yang belum teratasi dengan baik, serta Penyakit Tidak Menular (PTM) yang cenderung naik setiap tahunnya.

Pola hidup kurang sehat juga menimbulkan permasalahan mengenai diabetes dan obesitas. Tentunya obesitas dan diabetes masih terhitung tinggi di Indonesia sehingga menekan banyak orang untuk melakukan diet dengan tujuan untuk mengurangi kelebihan berat badan. Selain itu, beberapa orang yang ingin mengontrol berat badan mereka untuk mencegah terjadinya gangguan kesehatan. Serta, banyak orang melakukan diet ekstrem yang tidak sehat. Obesitas adalah kondisi medis yaitu berat badan di atas normal karena

penumpukan lemak berlebih. Hal ini dapat terjadi karena asupan kalori lebih tinggi dibandingkan dengan kalori yang digunakan.

Apabila kondisi ini terjadi dalam kurun waktu lama, maka berat badan akan terus bertambah. Obesitas dapat meningkatkan risiko beberapa penyakit serius tentunya, seperti penyakit jantung, tekanan darah tinggi (hipertensi), diabetes, dan lain sebagainya. Maka dari itu, obesitas perlu ditangani sesegera mungkin. Berdasarkan data SSGI 2022, setelah observasi obesitas pada anak usia 5-12 yaitu 10,8% gemuk dan 9,2% obesitas, artinya 1 dari 5 anak usia 5-12 tahun gemuk atau obesitas karena kurang aktivitas fisik: 64,4%. Terdapat 16 % anak usia 13-15 tahun gemuk dan obesitas sementara pada usia 16-18 tahun: 13,5% karena kurang aktivitas fisik 49,6%. Berbagai penyebab obesitas disebabkan karena pola makan anak seperti kecukupan protein kurang, banyak konsumsi makanan manis, makanan instan, makanan siap saji khususnya peningkatan di perkotaan.

Bahaya dari obesitas adalah kerentanan terhadap penyakit jantung, stroke, diabetes dan penyakit tidak menular lainnya.



Gambar 1. 1 SSGI data internasional Federation

Sumber : SSGI

Menurut Data International Diabetes Federation (IDF) pada 2021 menunjukkan, sebanyak 10,6 persen atau 1 dari 10 orang Indonesia terkena penyakit diabetes. Data tersebut menggambarkan, prevalensi atau jumlah penderita diabetes di Indonesia telah mencapai 19.465.100 orang. Kondisi ini perlu diwaspadai. Pasalnya, jumlah pengidap diabetes di Indonesia trennya terus mengalami peningkatan signifikan. Indonesia berada di posisi kelima dengan jumlah pengidap diabetes sebanyak 19,47 juta. Dengan jumlah penduduk sebesar 179,72 juta, ini berarti prevalensi diabetes di Indonesia sebesar 10,6%.

Maka dari itu kami menciptakan minuman yang diberi nama Lemonivita. Lemonivita merupakan minuman yang berbahan dasar dari lemon, dimana lemon merupakan salah satu minuman yang rendah kalori dan memberikan rasa kenyang lebih lama dibandingkan dengan minuman lainnya, sehingga dapat membatasi makanan yang akan dikonsumsi. Minuman lemon tentunya memiliki manfaat kaya akan sumber nutrisi seperti vitamin, mineral dan antioksidan yang tinggi. Minuman lemon juga memiliki proses pembuatan yang mudah dan efektif. Hal ini dapat menjadi alternatif atau solusi mengonsumsi buah atau rempah menjadi minuman yang efisien mudah dan ekonomis.

Khasiat buah atau rempah dapat didapatkan tanpa harus mengonsumsi secara langsung. Minuman lemon dapat memenuhi kebutuhan air dan terhindar dari dehidrasi serta dapat memenuhi kebutuhan nutrisi tubuh, sebagai detox dan obat alami. Selain itu, Lemonivita juga menggunakan perasa manis dengan menggunakan daun stevia yang merupakan perasa alami yang baik digunakan dan dikonsumsi oleh penderita diabetes. Selain tidak mengandung karbohidrat dan kalori, stevia juga dipercaya dapat memperbaiki kinerja tubuh dalam mengolah glukosa (gula darah) dengan cara meningkatkan produksi insulin.

Penelitian menunjukkan, yaitu mengonsumsi stevia diduga aman dan efektif untuk membantu menjaga kadar gula darah pada penderita diabetes. Untuk itu, dianjurkan untuk memilih stevia murni tanpa campuran jenis pemanis lain dan tidak dikonsumsi secara berlebihan. Stevia menawarkan banyak keuntungan bagi

Kesehatan diantaranya tidak mempengaruhi kadar gula darah, lalu aman bagi penderita diabetes, menghambat pertumbuhan bakteri, membantu memperbaiki pencernaan dan meredakan sakit perut. Untuk saat ini, Lemonivita belum mempunyai tempat usaha tetap, Kami menjalankan usaha ini dengan membuka Pre-Order setiap minggunya. minuman ini kami bentuk Ketika program Wirausaha Merdeka yang diadakan oleh Universitas Multimedia Nusantara, kami melihat pertumbuhan dan *competitor* di bisnis makanan dan minuman sedang viral. Oleh sebab itu penulis menjalankan bisnis ini Bersama dengan kelompok.

Dikarenakan pertumbuhan industri makanan dan minuman yang sehat masih menjadi target marketing utama. Banyak masyarakat yang suka mengonsumsi minuman manis tetapi tidak melihat kadar gula yang terkandung dalam minuman tersebut. Karena hal tersebut, banyak masyarakat yang terjangkit diabetes dan obesitas. Maka dari itu, kami menjadikan gula sebagai point utama permasalahan dari minuman tersebut menjadi gula yang sehat dan aman untuk dikonsumsi dengan mengutamakan konsumen dengan permasalahan tersebut. Bisnis ini juga dijalankan karena dorongan dari Program Wirausaha Merdeka yang dijalankan khusus untuk membuat bisnis dan tim kami ingin membuat bisnis yang berbeda dengan tim lainnya yaitu berkaitan dengan bidang kesehatan.

Lalu kita membuat bisnis minuman Lemon yang menggunakan gula tetapi diganti dengan gula stevia. Lalu membuat minuman tersebut dengan resep pribadi, pada saat *Demo Day* WMK, Lemonivita mulai dijual kepada seluruh mahasiswa UMN dan banyak masukan positif yang membuat hasil dari WMK tersebut menjadi sebuah pengaruh positif bagi Lemonivita untuk memikat minat beli produk kami secara menyeluruh. Maka dari itu, Lemonivita dikembangkan hingga saat ini dan kedepannya akan terus berkembang.

Penulis menjabarkan bahwa program kewirausahaan dari pemerintah ataupun dari Universitas dapat membantu program mahasiswa yang ingin memulai bisnisnya. Salah satunya program WMK dan inkubasi yang Skystar Ventures sediakan.

Program-program kewirausahaan yang berhasil ditemukan penulis adalah sebagai berikut:

1. Hadirnya dari program kewirausahaan pada beberapa kampus yaitu Skystar Ventures yang berada pada kampus Universitas Multimedia Nusantara, *Binus Entrepreneurship Center* yang dimiliki oleh Binus University, *Doctoral Program in Management and Entrepreneurship (S3)* yang dimiliki oleh Universitas Prasetya Mulya dan masih banyak lainnya.
2. Pemerintah turut membantu para mahasiswa yang sudah memiliki usaha dengan pendanaan khusus seperti penulis dan rekan kerjanya mengikuti rangkaian P2MW, yaitu pemilik kewirausahaan pemerintah, atas naungan wirausahaawan Merdeka.

Dari adanya semua program bantuan diatas, semuanya berfokus kepada satu tujuanyaitu menanamkan dan menciptakan jiwa *entrepreneurship* yang dimiliki oleh setiap mahasiswa. Program pengajaran *entrepreneurship* di setiap kampus juga seharusnya tidak hanya berfokus kepada teori-teori saja, akan tetapi harus seimbang dengan praktek kerja dunia nyata, dikarenakan praktek kerja bisa berfungsi untuk menentukan niat dalam membangun sebuah bisnis. Niat merupakan salah satu yang harus timbul di dalam membangun sebuah bisnis, karena dengan adanya niat para mahasiswa *entrepreneurship*, maka akan tercipta sebuah bisnis baru.

Maka dari itu untuk membentuk sebuah bisnis dibutuhkan yaitu niat kewirausahaan. Tentunya niat kewirausahaan menjadi sebuah dasar dalam membangun bisnis karena merupakan suatu tekad seseorang untuk melakukan atau membentuk suatu kegiatan wirausaha dengan tujuan yang dimiliki oleh setiap individu. Niat tersebut bisa dibentuk dari pendidikan *entrepreneurship* yang ada pada setiap Universitas. Skystar Ventures ini membantu para mahasiswa untuk bisa lebih aktif serta merasakan langsung aksinyata dalam melakukan atau menjalankan sebuah bisnis. Program praktek kerja lapangan yang telah menjadi salah satu persyaratan wajib untuk kelulusan atau Program MBKM.

Peluang ini juga diharapkan dapat membuat mahasiswa menemukan motivasi, gambaran, dan juga kreativitas yang akan digunakan pada kemudian hari dalam bidang yang sudah dipilih masing-masing. Kegiatan MBKM ini berlangsung selama 6 bulan atau satu semester yang dalam waktu itu, mahasiswa diberikan kesempatan bebas untuk melamar dan juga mencari pengalaman dalam bekerja, khusus bagi mahasiswa yang mengambil peminatan entrepreneurship wajib melakukan magang bersama SkyStar Ventures, perusahaan ini memiliki peran yang sangat penting bagi usaha bisnis kami yang baru dimulai. Tepatnya Jadi peminatan entrepreneur kami dikhususkan untuk membuat bisnis apa saja yang dapat memperbaiki masalah yang ada di Indonesia ini, sehingga mahasiswa berkesempatan dalam mengembangkan *skill* dan juga sesuai dengan kompetensi di usaha yang kami jalankan. Dengan dibekalkan ilmu yang sudah dilimpahkan kepada penulis selama tujuh semester selama di kampus, penulis berniat untuk mengaplikasikan ilmu tersebut pada kehidupan setiap harinya dan juga sebagai bekal pada saat akan melanjutkan kehidupan setelah menyelesaikan gelar sarjana satu, kemudian saat bekerja di perusahaan kelak.

Pada peluang kali ini penulis mendapatkan kesempatan menjalani tugas sebagai marketing dalam bisnis startup lemonivita. Marketing yaitu suatu informasi yang bernilai memiliki maksud untuk menambah perhatian kepada suatu tempat, orang atau sebab yang biasanya dimuat dalam suatu media cetakan atau penerbitan dan selalu menyangkut kepentingan marketing. Penulis sebagai marketing atau pembuat konten baru setiap ada produk baru yang akan dipromosikan, memberikan promosi adalah keahlian yang sangat dipentingkan agar pengenalan produk dapat berjalan dengan baik dan di ketahui oleh semua orang.

Begitu juga usaha bisnis yang kita jalankan harus memiliki fondasi modal yang tepat, agar dapat berjalan dengan baik. Sebagai seorang mahasiswi aktif yang sedang menempuh studi di program studi manajemen, penulis sangat menyadari bahwa pentingnya pengalaman praktik di lapangan dunia kerja, atau membangun bisnis sendiri dalam mengembangkan pemahaman penulis terkait dunia bisnis

sebenarnya. Oleh karena itu, penulis dengan seksama mempertimbangkan beberapa faktor dalam memilih bisnis apa yang pantas untuk dijalankan selama di universitas.

Penulis merasa perusahaan Skystar Ventures ini dapat memberikan motivasi pembelajaran kepada rekan kerjanya yang sangat penting bagi mahasiswa magang. Keunggulan perusahaan ini dalam bisnis UKM maupun bisnis startup sangat penting, dimana perusahaan ini memberi pelajaran asinkron setiap minggunya. Dan pembelajaran itu biasanya disampaikan oleh mentor yang sangat berpengalaman.

Hal ini sesuai dengan tujuan penulis dalam mendapatkan pengalaman praktis yang dapat memperkuat keterampilan penulis dan memberikan gambaran konkret tentang tantangan dan peluang bisnis kami. Selain itu Skystar Ventures memiliki reputasi yang kuat dalam mendukung pengembangan karir para karyawan dan magang. penulis yakin bahwa dengan menjadi bagian dari tim dalam bisnis penulis ini. penulis juga akan mendapatkan bimbingan yang berharga, pelatihan intensif, peluang untuk memperluas jaringan profesional saya. Dengan arahan skystar untuk membantu bisnis penulis dan rekan kerja sangatlah berarti bagi kami di bisnis startup ini.

1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Maksud dan adanya tujuan kerja magang yang penulis lakukan dengan adanya magang di perusahaan ini, tentunya akan membantu penulis dalam berjalanya bisnis yang penulis kembangkan dengan kelompok penulis. Tujuan dengan memperluas pengetahuan industri penulis tentang *trend* terkini dalam bisnis yang penulis bentuk. Apakah dari bisnis penulis ini dapat memberikan manfaat untuk pelanggan dari bisnis kami. Lalu penulis dan kelompok mencari dari hasil riset masalah apa yang sedang dihadapi masyarakat sekarang ini, dengan adanya masalah maka bisnis ini akan terbentuk.

Lalu dari magang ini penulis bertekad untuk memperoleh pengalaman yang berharga yang akan membentuk landasan karir penulis di masa depan. Serta untuk memenuhi syarat wajib untuk mendapatkan gelar S1 Universitas Multimedia

Nusantara. Gambaran bagaimana menjadi seorang pembisnis, untuk kedepanya bagaimana karena magang bertujuan sebagai proses pembentukan jiwa bisnis ini. Penulis yakin bahwa Skystar Ventures adalah tempat yang tepat untuk mewujudkan maksud dan tujuan ini, dan Penulis siap untuk memberikan dedikasi penuh selama periode magang.

Kemudian, adapun tujuan yang ingin dicapai dalam pelaksanaan kerja magang ini, yaitu sebagai berikut:

1. Melakukan adanya rancangan bisnis startup yang dilakukan setiap mahasiswa
2. Menarapkan ilmu-ilmu yang telah dipelajari selama masa perkuliahan ke dalam dunia kerja;
3. Melakukan cara adaptasi terhadap lingkungan kerja;
4. Mampu mendalami dan memahami digital marketing.
5. Dapat mempersiapkan diri memasuki dunia industry kerja yang sebenarnya. Penting untuk penulis memiliki pengetahuan dasar untuk menunjang karir penulis kedepanya.
6. Mampu membuat strategi marketing untuk mencapai tujuan bisnis *Start Up* Lemonivita.

Maksud dari tujuan tersebut adalah bagaimana penulis seorang mahasiswa pertama kali melakukan dan mengerjakan proses kerja magang. Dalam magang ini penulis dapat belajar melalui dedicated mentor, mulai dari menerapkan pembelajaran matakuliah tentang apa saja itu *marketing mix*. Dari hal tersebut bisa menerapkanya dalam pekerjaan nantinya, mengerti apa marketing mix tersebut, lalu ditambah dengan pengarah dedicated mentor mengenai proses pengerjaan penjualan secara sistem bisnis.

1.1.1. Manfaat Bagi Penulis

Penulis dapat memiliki wawasan yang lebih luas mengenai dunia *Startup* serta mengetahui ilmu-ilmu mengenai validasi ide bisnis untuk menurunkan resiko kegagalan untuk menjalankan suatu *Startup*.

1.1.2 Manfaat Bagi Entrepreneur Startup

Setelah mahasiswa yang menjadi calon pembangun *Startup* yang membaca penelitian ini dapat mempelajari mengenai cara melakukan validasi ide bisnis yang lebih strategis sehingga dapat mengetahui kebutuhan pasar yang sebenarnya dan tidak menyia-nyiakan waktu dan tenaga untuk menghasilkan sebuah produk atau jasa yang tidak dibutuhkan.

1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Pada kesempatan kali ini penulis melakukan adanya praktek kerja magang di perusahaan SkyStar. dengan ditempatkan sebagai publikasi di bisnis lemonivita intern secara asinkron penulis mempelajari jam kerja, dan pembelajaran baru untuk melakukan bisnis *start up*. Kerja magang yang dilakukan penulis berjangka selama 640 jam dilakukan setiap hari senin sampai dengan sabtu setiap sabtu nya. Kegiatan setiap hari dilakukan mulai pukul 08.00 sampai dengan 17.00 dan juga melakukan laporan harian pada jam 22.00 dan melakukan laporan mingguan setiap hari sabtu pada pukul 22.00 malam.

Kegiatan menjalankan bisnis setiap minggunya diadakan setelah jam kuliah. Setiap minggunya berjualan open preorder dan berjualan mulai dari seminggu dua kali. Meneruskan program WMK berjualan bisnis *start up*. Selama praktek kerja magang ini, penulis melakukan beberapa tahap untuk memproses dan juga mempersiapkan untuk melakukan kerja magang di perusahaan Lemonivita.:

1. Penulis membuat dan merancang bisnis *startup*, mulai dari *bussines plan*, *pitchdeck*, biaya proyeksi selama lima tahun.
2. Membuat konsep rencana marketing untuk mencapai *objective* bisnis lemonivita.
3. Mengerjakan tugas asinkron, dan memahami serta mempelajari video asinkron.
4. Melakukan tugas kelompok bisnis *dateline*

setelah seminggu.

5. Menjalankan bisnis *start up*, sesuai dengan rancangan yang kelompok yang ada.
6. Bimbingan dengan *supervisor*, bagaimana perkembangan tugas bisnis lemonivita.