

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Salah satu industri yang paling dinamis di dunia adalah makanan dan minuman (F&B). Industri makanan dan minuman merupakan sektor yang menarik perhatian banyak orang di seluruh dunia, didorong oleh perubahan gaya hidup konsumen, kemajuan teknologi, dan tren kesehatan yang semakin meningkat. Perusahaan F&B, terutama startup, harus terus berinovasi untuk tetap relevan dan bersaing di pasar yang kompetitif. Salah satu faktor kunci yang dapat menentukan keberhasilan suatu perusahaan dalam industri makanan dan minuman adalah efisiensi manajemen operasional (Astuti, Hanim, & Sugihyanto, 2023).

Sektor minuman memiliki peran yang sangat besar dalam industri F&B. Konsumen minuman sangat populer dan tersebar di seluruh dunia. Konsumen yang semakin peduli dengan gaya hidup sehat dan kesehatan semakin menyukai minuman sehat. Kesadaran akan pentingnya menjalani gaya hidup sehat telah meningkat dalam beberapa tahun terakhir. Hasil survei nasional Alvara *Research Center* menunjukkan bahwa gaya hidup sehat kembali meningkat terutama oleh para muda-mudi Gen Z. Dalam survei nasional tersebut, 81,7% responden Gen Z mengaku suka melakukan olahraga (databoks, 2018).

Konsumen semakin peduli dengan jumlah nutrisi yang terkandung dalam produk yang mereka konsumsi dan mencari alternatif yang lebih sehat. Banyak orang yang ingin menjaga kesehatan dan kebugaran mereka telah memilih minuman sehat, yang biasanya rendah kalori, bebas gula, dan penuh nutrisi. Menurut Peraturan Menteri Kesehatan (Permenkes) Nomor 75/2013 tentang Angka Kecukupan Gizi (AKG) yang dianjurkan Bagi Bangsa Indonesia, pria dan wanita di atas usia 10 tahun membutuhkan jumlah protein yang berbeda: 62 gram untuk pria dan 56 gram untuk wanita di usia 19 hingga 29 tahun. (Santika, 2023).

Banyak orang mulai minum minuman protein, terutama mereka yang aktif secara fisik, atlet, dan mereka yang ingin meningkatkan pemulihan pasca-latihan atau membangun massa otot. Menurut (Annur, 2023), hasil survei yang dilakukan oleh Kurious-Katadata Insight Center (KIC) pada tahun 2023, 35,5% orang yang menjawab melakukan aktivitas tersebut dengan tujuan memperbaiki fisik atau bentuk. Oleh karena itu, banyak orang akan memulai menggunakan minuman protein sambil memperhatikan kesehatan dan kebugaran dengan memilih minuman protein karena memiliki banyak nutrisi penting.

Fit Naturale adalah sebuah *startup* yang berfokus pada pengembangan dan pemasaran minuman protein berkualitas tinggi. Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat di pasar, perusahaan perlu terus meningkatkan efisiensi operasionalnya. Salah satu langkah yang dapat diambil adalah dengan mengoptimalkan peran *Chief Operating Officer* (COO) untuk memastikan bahwa semua operasi berjalan dengan efisien dan efektif.

Dengan membuat produk inovatif yang tidak hanya lezat tetapi juga memberikan nutrisi dari sari buah asli yang kaya akan protein dari telur putih. Nutrisi ini sangat penting untuk mendukung gaya hidup yang aktif dan sehat. Fit Naturale akhirnya masuk ke pasar minuman sehat, khususnya dalam kategori minuman protein. Menurut banyak penelitian, minuman protein baik untuk kesehatan dan kebugaran.

(SFI, 2021) menemukan bahwa beberapa alasan utama mengapa orang ingin minum minuman protein adalah untuk membantu pertumbuhan dan perbaikan otot, meningkatkan kekuatan dan kinerja fisik, mendukung pertumbuhan dan perkembangan sel, menjaga kesehatan tulang, serta menjaga metabolisme tetap sehat. Itulah beberapa manfaat utama minuman protein bagi kesehatan tubuh. Namun, penting untuk diingat bahwa kebutuhan protein setiap orang dan gaya hidup mereka harus disesuaikan.

Menurut data dari Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2021, rata-rata pengeluaran konsumsi penduduk Indonesia mencapai Rp1,26 juta per bulan. Namun, ada perbedaan besar antara orang di perkotaan dan pedesaan: orang di perkotaan mengeluarkan rata-rata Rp1,48 juta per bulan, sedangkan orang di pedesaan hanya mengeluarkan rata-rata Rp971,4 ribu per bulan (Dihni, 2022). Hal ini menunjukkan bahwa aksesibilitas dan ketersediaan barang konsumsi berbeda di kedua wilayah tersebut. Dalam situasi seperti ini, Fit Naturale hadir dengan solusi yang menawarkan minuman protein dengan harga yang terjangkau, yaitu hanya Rp25.000 per produk. Sehingga para pelaku gym dan individu yang peduli terhadap kesehatan dapat merasa lebih efisien dalam mengelola pengeluaran bulanan mereka untuk konsumsi.

Dengan demikian, Fit Naturale tidak hanya memberikan produk berkualitas tinggi, tetapi juga memberikan solusi yang ekonomis bagi konsumen. Pengenalan minuman protein Fit Naturale dengan harga terjangkau diharapkan dapat memberikan manfaat besar bagi konsumen, terutama mereka yang memiliki anggaran terbatas namun tetap ingin menjaga kesehatan dan kebugaran tubuh. Dengan demikian, magang di Fit Naturale menjadi kesempatan yang berharga bagi saya untuk memahami lebih dalam tentang strategi pemasaran dan operasional perusahaan, serta berkontribusi dalam meningkatkan aksesibilitas produk kesehatan bagi masyarakat luas.

Hadirnya Fit Naturale sebagai perusahaan yang fokus pada produk minuman protein bertujuan untuk menjawab kebutuhan dan kekhawatiran para konsumen yang peduli akan kesehatan dan kebugaran tubuh. Kesempatan magang yang ditawarkan oleh Fit Naturale merupakan peluang berharga bagi para tenaga kerja magang untuk mengembangkan keterampilan dan pengalaman mereka di dunia kerja. Melalui magang di Fit Naturale, para magang dapat mempraktikkan teori-teori yang mereka pelajari selama perkuliahan dan merasakan pengalaman berbisnis secara langsung. Sehingga saya tertarik untuk menjadi peserta magang dari Fit Naturale. Fit Naturale memiliki divisi *Chief Operation Officer (COO)* yang bertanggung jawab untuk memastikan operasi perusahaan berjalan lancar dan

efisien. Dalam konteks ini, magang di Fit Naturale dapat memberikan kesempatan bagi para magang untuk terlibat langsung dalam pengelolaan operasional perusahaan. Mereka dapat belajar tentang proses produksi, distribusi, manajemen rantai pasokan, serta pengendalian kualitas produk.

Mengoptimalkan efisiensi operasional adalah kunci untuk mencapai keberhasilan dan pertumbuhan berkelanjutan di industri minuman protein. Melalui manajemen proses yang efektif, pengelolaan sumber daya yang efisien, manajemen rantai pasok yang optimal, dan pengendalian kualitas yang ketat, Fit Naturale dapat meningkatkan produktivitas, mengurangi biaya, dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Investasi dalam teknologi, pelatihan karyawan, dan kolaborasi tim yang baik adalah langkah-langkah praktis yang dapat diambil untuk mencapai tujuan ini.

Dengan pendekatan yang tepat, Fit Naturale dapat memastikan bahwa operasi bisnis mereka berjalan dengan efisien dan efektif, memberikan produk berkualitas tinggi kepada konsumen, dan mempertahankan keunggulan kompetitif di pasar yang kompetitif. (Kompas.com, 2023) menyatakan bahwa pimpinan yang bertanggung jawab untuk membuat keputusan terkait administrasi dan operasional perusahaan disebut sebagai *Chief Operating Officer*. Sesuai dengan model bisnis yang telah ditetapkan, tugas utama COO adalah berfokus pada pelaksanaan rencana bisnis perusahaan dan mendukung tujuan jangka panjang perusahaan, seperti meningkatkan efisiensi proses produksi dan meningkatkan efisiensi distribusi produk.

## **1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang**

Bekerja di Fit Naturale memberi saya kesempatan dan pengalaman yang bagus untuk membangun karir saya. Bergabung dengan Fit Naturale, saya memiliki maksud dan tujuan sebagai berikut:

1. Mempersiapkan diri untuk memasuki industri kerja yang sebenarnya sehingga saya memiliki pengetahuan dasar yang solid untuk menunjang karir saya kedepannya ketika saya mulai bekerja.
2. Bekerja di Fit Naturale juga membantu saya menerapkan konsep yang saya pelajari di universitas, terutama dalam hal pengembangan produk,

- pemasaran, dan manajemen operasional.
3. Memahami kebutuhan pasar dan keuntungan minuman protein fit naturale untuk mencapai target penjualan dan pertumbuhan bisnis.
  4. Meningkatkan kemampuan pemecahan masalah untuk menangani masalah dan kesulitan yang mungkin muncul dalam proses pengembangan dan pemasaran produk, serta dalam operasi sehari-hari perusahaan.
  5. Meningkatkan kemampuan untuk berkolaborasi dan mengatur berbagai bagian perusahaan untuk mencapai kesuksesan bersama. Ini termasuk bagian produksi, pemasaran, dan keuangan.
  6. Mempelajari lebih lanjut tentang pasar makanan dan minuman Indonesia, termasuk tren konsumsi, preferensi pelanggan, dan peluang pasar untuk produk minuman protein fit naturale.
  7. Meningkatkan kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan budaya kerja dan dinamika yang ada di industri makanan dan minuman yang sebenarnya, termasuk memahami aturan dan praktik bisnis yang berlaku.
  8. Mengambil mata kuliah internship untuk memenuhi syarat kelulusan dan mendapatkan pengalaman kerja yang bermanfaat untuk meningkatkan resume dan kualifikasi profesional saya.

### **1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang**

Pelaksanaan kerja magang di Fit Naturale berlangsung selama 4 bulan memerlukan waktu dan prosedur berikut:

#### **1.3.1 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang**

Sistem kerja saya sebagai *chief operating officer* di Fit Naturale adalah *hybrid*, di mana saya memiliki fleksibilitas untuk bekerja secara online maupun *offline*. Waktu kerja *offline* dimulai pada hari Senin hingga Jumat dari pukul 08:00 – 17:00. Semua operasi dilakukan di perusahaan Fit Naturale yang berlokasi di Scientia Garden Jl. Boulevard Gading Serpong, Curug Sangereng, Kelapa Dua Tangerang, Banten. Pelaksanaan kerja magang ini berlangsung selama 4 bulan, dimulai dari 29 Januari 2024 hingga 31 Mei 2024, sesuai dengan kesepakatan antara Fit Naturale dan Universitas Multimedia Nusantara.

### 1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Proses kerja magang yang saya ikuti terdiri dari beberapa tahapan sebagai berikut:

1. Mendaftar menjadi bagian dari program Merdeka Belajar Kampus Merdeka Kewirausahaan UMN bersama Skystar Ventures.
2. Setelah mendaftar menjadi bagian dari program - program MBKM Kewirausahaan UMN, akan di dibimbing oleh Skystar Ventures untuk mengembangkan ide bisnisnya dengan bantuan pelatihan dan mentor langsung yang berdedikasi dari ekosistem *startup*
3. Kami mulai mengembangkan konsep bisnis untuk produk minuman protein Fit Naturale dan membangun strategi operasi yang efektif.
4. Melakukan pembagian *supervisor* kepada masing-masing kelompok di Skystar Ventures untuk membantu dalam pengembangan ide bisnis.
5. Mendapatkan bimbingan lebih lanjut tentang industri minuman protein oleh mentor atau supervisor dari Skystar Ventures sehingga meningkatkan keterampilan manajemen dan kepemimpinan untuk start up Fit Naturale yang baru didirikan.
6. Mencatat seluruh aktivitas dan progres kerja dalam daily task yang diberikan oleh Merdeka UMN.
7. Menyusun laporan kerja magang secara teratur, dengan Bapak IR. Arief Iswariyadi, M.Sc., Ph.D selaku pembimbing magang saya.
8. Melakukan pengumpulan laporan kerja magang tepat waktu sesuai dengan ketentuan dari Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.
9. Mengikuti sidang magang yang saya lakukan di Fit Naturale, sesuai dengan ketentuan dari Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.