

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bisnis merupakan salah satu bentuk kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh individu atau kelompok dengan tujuan utama memperoleh keuntungan melalui produksi atau penjualan barang dan jasa. Selain itu, bisnis juga dapat melibatkan aktivitas ekonomi yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan serta menciptakan nilai tambah bagi mereka. Dalam konteks ini, industri minuman protein menjadi salah satu contoh bisnis yang menarik perhatian, terutama karena menargetkan individu yang aktif berolahraga atau menjalani gaya hidup sehat.

Program MBKM Kewirausahaan terbentuk melalui pengaruh sejumlah faktor yang beragam, termasuk hasil riset pasar yang Saya lakukan serta inisiatif internal dari tim kami sendiri. Konsep kewirausahaan, seperti yang diutarakan oleh Suryana (2001:2), menggarisbawahi pentingnya penerapan kreativitas dan inovasi dalam menanggapi kebutuhan dan peluang di pasar. Saya melakukan analisis menyeluruh terhadap pasar minuman protein dan menemukan bahwa terdapat tren pertumbuhan yang signifikan, yang dipicu oleh kesadaran masyarakat akan pentingnya kesehatan dan kebugaran.

Pada tahap ini, Saya juga menyadari bahwa strategi pemasaran yang efektif sangat penting dalam memperkenalkan produk Saya kepada pasar. Sebagaimana dikemukakan oleh Kotler dan Armstrong (2008), strategi pemasaran tidak hanya tentang menciptakan nilai bagi konsumen, tetapi juga tentang memastikan keuntungan bagi perusahaan. Oleh karena itu, kami akan mengembangkan strategi pemasaran yang berfokus pada membangun hubungan yang kuat dengan konsumen Saya, dengan tujuan tidak hanya

memperkenalkan produk kami, tetapi juga membangun kepercayaan dan loyalitas konsumen.

Salah satu pendekatan strategis yang Saya ambil adalah dengan mengintegrasikan protein dengan rasa alami yang berasal dari sari buah. Ini bertujuan untuk meningkatkan daya tarik produk kami bagi konsumen yang lebih memilih cita rasa yang segar dan alami. Selain itu, kami juga mengidentifikasi potensi dalam pemanfaatan telur sebagai bahan baku untuk menciptakan minuman instan yang kaya akan protein. Namun demikian, kami sadar bahwa masih terdapat ruang untuk inovasi lebih lanjut, terutama dalam hal formulasi produk dan desain kemasan yang lebih menarik.

Dengan berdasarkan pemahaman tersebut, kami memutuskan untuk fokus pada pengembangan minuman protein yang tidak hanya inovatif dalam formulasi dan rasa, tetapi juga memperhatikan aspek keberlanjutan lingkungan. Produk-produk kami akan dirancang dengan mempertimbangkan berbagai spesifikasi teknis dan kandungan gizi yang seimbang, menggunakan bahan baku berkualitas tinggi dan formula yang unik.

Dengan demikian, program MBKM Kewirausahaan Saya mengambil dasar yang kuat dari kombinasi riset pasar yang teliti dan inisiatif internal yang kreatif. Kami bertekad untuk menjadi pemimpin dalam pengembangan produk minuman protein yang inovatif dan berkelanjutan, yang tidak hanya memenuhi kebutuhan konsumen saat ini tetapi juga mengantisipasi kebutuhan masa depan

Selain itu, Saya akan memanfaatkan berbagai saluran distribusi yang tersedia, mulai dari toko konvensional hingga platform daring, untuk memastikan produk kami dapat dijangkau oleh sebanyak mungkin konsumen potensial. Kami juga akan aktif dalam berbagai kegiatan promosi dan branding untuk meningkatkan kesadaran dan citra merek kami di pasar.

Seluruh langkah yang kami ambil akan didukung oleh komitmen kami terhadap keberlanjutan lingkungan. Kami akan terus berupaya untuk mengurangi dampak lingkungan dari seluruh rantai pasokan kami, mulai dari produksi hingga distribusi dan pemakaian produk oleh konsumen akhir. Kami percaya bahwa dengan mengadopsi pendekatan yang berkelanjutan, kami tidak hanya dapat memberikan nilai tambah kepada konsumen kami, tetapi juga berkontribusi pada pelestarian lingkungan yang lebih luas.

Dengan demikian, program MBKM Kewirausahaan Saya bukan hanya tentang menciptakan peluang bisnis yang menguntungkan, tetapi juga tentang menjalankan bisnis dengan tanggung jawab sosial dan lingkungan yang tinggi. Kami yakin bahwa dengan pendekatan ini, kami dapat mencapai kesuksesan jangka panjang yang berkelanjutan dan memberikan dampak positif bagi masyarakat dan lingkungan sekitar kami.

Dalam menjalankan program MBKM Kewirausahaan kami, kami juga memperhatikan pentingnya membangun kemitraan yang kokoh dengan berbagai pemangku kepentingan, termasuk pemasok, distributor, dan komunitas lokal. Kami percaya bahwa kolaborasi yang baik dapat menghasilkan sinergi yang menguntungkan semua pihak yang terlibat, serta memperkuat posisi kami di pasar.

Selain itu, kami juga akan terus melakukan evaluasi dan penyesuaian terhadap strategi kami sesuai dengan perubahan yang terjadi di pasar dan lingkungan bisnis. Fleksibilitas dan responsivitas terhadap dinamika pasar adalah kunci keberhasilan jangka panjang bagi bisnis kami.

Kami menyadari bahwa perjalanan menuju keberhasilan tidak selalu mulus, dan kami siap menghadapi tantangan yang mungkin timbul di sepanjang jalan. Namun, kami yakin bahwa dengan komitmen, kerja keras, dan inovasi yang

kami tanamkan dalam program MBKM Kewirausahaan kami, kami dapat mencapai tujuan kami untuk menjadi pemimpin dalam industri minuman protein yang inovatif dan berkelanjutan.

Dengan demikian, kami berkomitmen untuk terus berkembang dan berkontribusi secara positif bagi masyarakat dan lingkungan sekitar kami, sambil memperjuangkan kesuksesan bisnis jangka panjang. Kami percaya bahwa dengan pendekatan yang holistik dan berkelanjutan, kami dapat mencapai kedua tujuan tersebut secara bersamaan.

1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Maksud dan tujuan kerja magang ini sangat jelas dan terarah. Di antara hal-hal yang ingin dicapai melalui program ini adalah:

1. Meningkatkan Penjualan dan Pangsa Pasar: Salah satu tujuan utama adalah meningkatkan penjualan produk dan mendapatkan pangsa pasar yang signifikan dalam industri minuman protein. Ini akan diukur dengan pertumbuhan penjualan dan pangsa pasar yang dapat dipertanggung jawabkan.
2. Kepuasan Pelanggan yang Tinggi: Memberikan produk berkualitas tinggi dan layanan pelanggan yang unggul adalah fokus utama. Tingkat kepuasan pelanggan yang tinggi akan dianggap sebagai indikator keberhasilan program ini.
3. Kontribusi ke Masyarakat dan Pemberdayaan Lokal: Program ini juga bertujuan untuk memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan

ekonomi lokal. Dampak sosial dan pemberdayaan yang dihasilkan dalam komunitas tempat perusahaan beroperasi akan diukur dan dievaluasi.

4. Pengembangan Mahasiswa dan Fresh Graduate: Melalui magang ini, mahasiswa atau fresh graduate akan dibantu untuk menjadi lebih siap untuk bekerja. Mereka akan memperluas pengetahuan dan keterampilan sesuai dengan bidangnya, belajar tentang budaya dan cara kerja perusahaan, serta membangun jaringan profesional dengan praktisi berpengalaman.
5. Persiapan untuk Dunia Kerja: Magang ini juga bertujuan untuk membantu mahasiswa menjadi lebih siap untuk bekerja di dunia nyata. Mereka akan dapat menggunakan teori yang mereka pelajari di kampus untuk membantu mereka menemukan pekerjaan dan beradaptasi dengan lingkungan kerja yang sebenarnya.

Dengan demikian, program magang ini dirancang untuk mencapai sejumlah tujuan yang beragam, mulai dari pencapaian bisnis hingga pengembangan individu yang terlibat di dalamnya, serta memberikan dampak positif pada masyarakat dan ekonomi lokal.

1.3 Manfaat Program MBKM Kewirausahaan

Adapun manfaat program kegiatan MBKM Kewirausahaan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Mahasiswa
 - a. Sebagai sarana latihan dan penerapan ilmu yang didapat di perkuliahan

- b. Sebagai sarana untuk menambah pengetahuan, wawasan, dan pengalaman di dunia kerja di bidang kewirasusahaan
2. Bagi Instansi Magang dan Instansi Pendidikan
Terciptanya hubungan baik dan adanya pertukaran informasi antara instansi MBKM dengan Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara
3. Bagi Masyarakat Umum
 - a. Pemberian kontribusi pada kesehatan masyarakat: salah satu manfaat utama adalah memberikan akses kepada masyarakat untuk konsumsi produk yang membantu memperbaiki kesehatan dan gizi. Minuman protein berkualitas dapat berperan dalam meningkatkan kesejahteraan dan kebugaran masyarakat secara keseluruhan.
 - b. Dukungan kepada inovasi dan kreativitas: program MBKM Kewirausahaan ini juga mendorong inovasi dan kreativitas dalam industri minuman protein. Ini dapat membantu menginspirasi wirausahawan lainnya untuk menciptakan produk-produk yang lebih baik dan lebih inovatif.
 - c. Pemberian pilihan gizi yang lebih baik: produk kami akan memberikan alternatif gizi yang lebih baik, terutama bagi mereka yang peduli akan kandungan nutrisi dalam diet mereka. Ini membantu individu membuat pilihan yang lebih sehat dalam makanan dan minuman mereka.
 - d. Peningkatan kesadaran tentang gizi dan kesehatan: program kami akan mendidik konsumen tentang pentingnya gizi dan kesehatan. Ini akan memberikan pengetahuan dan pemahaman yang lebih baik tentang kebutuhan gizi dan manfaatnya bagi tubuh.
 - e. Menciptakan peluang bisnis dan pekerjaan: program MBKM Kewirausahaan kami akan menciptakan peluang bisnis bagi para wirausaha muda dan membantu menghasilkan pekerjaan baru dalam industri makanan dan minuman. Ini akan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi dan pemberdayaan ekonomi lokal.

1.4. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.4.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

Pelaksanaan program magang yang dilakukan berlangsung selama 80 hari kerja atau setara dengan 640 jam kerja, mengikuti panduan MBKM Magang Track 1 serta petunjuk dari Program Studi Manajemen. Detailnya sebagai berikut:

Periode Magang: 29 Januari 2024 - 21 Mei 2024

Jam Kerja Magang: Pukul 08:00-18:00

Hari Kerja: Senin-Sabtu (tidak termasuk lembur)

Tempat Magang: Skystar Venture

Penempatan: Chief Executive Officer (CEO)

1.4.2 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

Prosedur kerja magang yang saya jalani terdiri dari beberapa tahap yang tersusun secara bertahap, yakni:

Tabel 1.4.2 Prosedur kerja magang

No	Hari	Kegiatan
1	Awal Magang	<ul style="list-style-type: none">- Orientasi di Skystar Venture: Pengenalan dengan tim dan lingkungan kerja.- Pembekalan terkait kebijakan dan prosedur perusahaan.
2	Mulai Terlibat	<ul style="list-style-type: none">- Mendapatkan tanggung jawab awal dalam tugas-tugas proyek.

		<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan penyesuaian dengan alur kerja perusahaan.
3	Pertemuan Mentor Pertama	<ul style="list-style-type: none"> - Bertemu dengan mentor untuk membahas tujuan dan harapan selama magang. - Menetapkan rencana kerja bersama mentor.
4	Proyek Awal	<ul style="list-style-type: none"> - Mulai terlibat dalam proyek-proyek awal perusahaan. - Berkolaborasi dengan anggota tim untuk mencapai tujuan proyek.
5	Evaluasi Pertama	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan evaluasi diri terhadap kinerja selama minggu pertama. - Mendiskusikan tantangan dan peluang dengan rekan kerja.
6	Peninjauan Proyek	<ul style="list-style-type: none"> - Meninjau kemajuan proyek dengan mentor atau supervisor. - Menerima umpan balik tentang kinerja dan kemajuan.
7	Pelatihan Tambahan	<ul style="list-style-type: none"> - Menghadiri sesi pelatihan tambahan atau workshop yang diselenggarakan perusahaan. - Meningkatkan keterampilan dan pengetahuan yang relevan.
8	Peningkatan Keterlibatan	<ul style="list-style-type: none"> - Mendapatkan tanggung jawab tambahan dalam proyek atau tugas harian. - Berpartisipasi dalam pertemuan strategis atau diskusi tim.

9	Evaluasi Pertengahan Magang	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan evaluasi diri terhadap pencapaian selama pertengahan periode magang. - Mendiskusikan tantangan dan solusi bersama mentor.
10	Presentasi Progres	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat presentasi tentang progres kerja dan pencapaian selama dua minggu pertama. - Berbagi hasil dengan tim dan mendapatkan umpan balik.




 UNIVERSITAS
 MULTIMEDIA
 NUSANTARA