

# BAB I

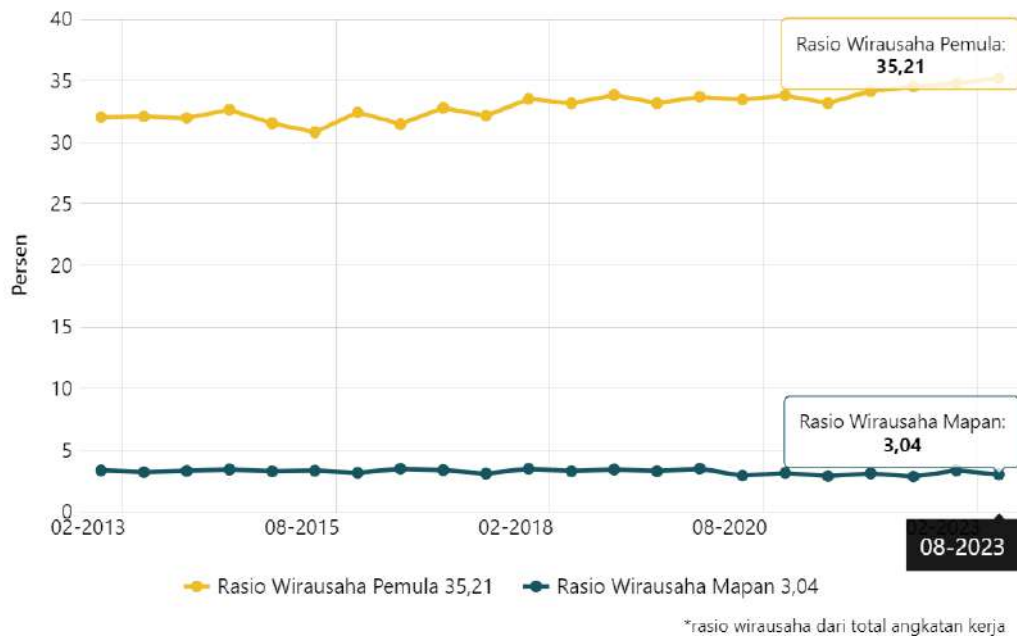
## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

*Entrepreneurship* atau kewirausahaan merupakan profesi atau lini bisnis yang sedang mengalami peningkatan popularitasnya. Kata *entrepreneur* sendiri berasal dari bahasa Prancis yang telah dikenal sejak abad ke-17, *enterprende*, berartikan berusaha. Dikutip dari buku "Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management" karya Norman M. Scarborough dan Jeffrey R. Cornwall (2016), wirausahawan adalah seseorang yang menciptakan bisnis baru dalam penyelesaian tantangan masalah sosial dengan mengorbankan segala resiko dan ketidakpastian dengan tujuan untuk mencapai keuntungan dan pertumbuhan melalui ide. Menurut Schumpeter (1911), wirausaha dikatakan lebih dari sekedar pencipta bisnis. Baginya, pengusaha adalah sosok agen perubahan dalam kelangsungan hidup bermasyarakat. Bukan tanpa sebab, seiring berkembangnya ide baru yang mengusung perubahan membuat bisnis-bisnis terdahulu menjadi kurang relevan, menandakan adanya ekonomi yang dinamis. Sehingga *entrepreneurship* merupakan pelepasan dari kreativitas, inovasi, keberanian menghadapi resiko, serta kerja keras pada suatu individu yang menginginkan perubahan dan keuntungan.

Josep Schumpeter (1934) menyatakan bahwa *Entrepreneur* memiliki peran besar dalam pembangunan ekonomi melalui penciptaan inovasi atas penyelesaian suatu masalah, pemberian lapangan kerja, serta kesejahteraan baik secara kacamata ekonomi maupun sosial. Semakin banyak jumlah wirausahawan di suatu negara, semakin tinggi pula pertumbuhan ekonominya. Berdasarkan pertimbangan ini, banyak negara, terutama Indonesia, bersaing untuk meningkatkan jumlah wirausahawan mereka karena pengakuan akan peran krusialnya dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan kemajuan sosial. Dengan demikian, pemerintah Indonesia kerap berlomba dalam meningkatkan tingkat kesadaran wirausahawa pada masyarakat.

Yang kemudian diatur pada Peraturan Presiden Nomor 2 Tahun 2022. Dimana berbunyi jika seorang wirausaha adalah orang yang menjalankan, menciptakan, dan/atau mengembangkan suatu usaha. Peraturan tersebut juga membedakan wirausahawan menjadi dua kategori, yakni "wirausahawan pemula" dan "wirausahawan mapan". "Wirausahawan pemula" adalah mereka yang memulai usaha sendiri atau dengan bantuan pekerja tidak tetap atau pekerja tanpa bayaran. Sementara itu, "wirausahawan mapan" adalah mereka yang memiliki bantuan dari pekerja tetap atau pekerja yang dibayar. Dilansir dari katadata (2023), dengan menggunakan data ketenagakerjaan dari Badan Pusat Statistik (BPS), pada bulan Agustus 2023, rasio wirausahawan pemula di Indonesia mencapai 35,21% dari total angkatan kerja, sementara rasio wirausahawan mapan mencapai 3,04%. Dibandingkan dengan sepuluh tahun sebelumnya, terjadi peningkatan rasio wirausahawan pemula dari 32,02% (Februari 2013) menjadi 35,21% (Agustus 2023). Namun, rasio wirausahawan mapan cenderung menurun dari 3,35% (Februari 2013) menjadi 3,04% (Agustus 2023).



Gambar 1.1 Data Rasio Wirausahawan Indonesia

Sumber: Katadata (2017)

Peningkatan ini dapat dilihat dari bagaimana masyarakat mulai berlomba-lomba untuk menyuatkan ide inovatif dan bersaing dalam pasar domestik dan internasional. Bukan tanpa sebab, *trend* atau cakupan minat seseorang untuk menjadi seorang *entrepreneurship* kini dapat mencapai angka yang tinggi setelah munculnya nama-nama wirausahawan muda penyentuh status bisnis “*Unicorn*” seperti Nadiem Makarim sebagai pendiri Gojek, dan William Tanuwijaya sebagai pendiri Tokopedia. Besarnya pengaruh yang diberikan atas inovasi ide tersebut bahkan ikut memudahkan keseharian keseluruhan masyarakat. Berkat nama-nama besar tersebut, banyak masyarakat Indonesia terutama anak muda yang tertarik untuk mengikuti jejak mereka

Namun, rasio wirausahawan mapan tetap pada jumlahnya yang sedikit. Bukan tanpa sebab, besarnya penyuaaran ide yang diberikan tidak sebanding dengan banyaknya wirausahawan muda yang menjalankan ide bisnisnya secara konsisten. Dilansir dari Kompas.com. Presiden Republik Indonesia, Joko Widodo mengatakan, “Hampir di setiap negara maju, standarnya itu memiliki (penduduk) *entrepreneur* di atas 14 persen. Sementara di kita, angkanya masih 3,1 persen. Artinya perlu percepatan,” ujar Presiden. Itu artinya, meski Negara kita telah menghasilkan banyak pengusaha muda, tidak sebanding dengan wirausahawan sukses yang stabil dan membantu perekonomian negara.

Faktor penghambat terhadap fakta tersebut dilandaskan oleh beberapa hal, antara lain pola pikir masyarakat yang lebih tertarik untuk mencari pekerjaan dibanding berwirausaha, rendahnya kapasitas SDM pelaku wirausaha dan regulasi yang belum mampu mengatasi persoalan sehingga menghambat perkembangan dunia wirausaha serta kendala dalam mengakses modal.

Sejalan dengan fakta tersebut, maka pemerintah Indonesia, terutama Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Indonesia (Kemendikbudristek), melakukan upaya dengan menciptakan program Wirausaha Merdeka (WMK) untuk mendorong penuh terciptanya wirausaha mahasiswa di

Indonesia. Dikutip dari Nadiem Makarim, “Partisipasi mahasiswa dalam Program Wirausaha Merdeka merupakan kesempatan emas yang sayang untuk dilewatkan, terutama untuk para mahasiswa yang memiliki minat dan bakat di bidang wirausaha.” Dengan ini, Wirausaha Merdeka menjadi bagian dari program Kampus Merdeka oleh Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Indonesia yang memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk belajar dan mengembangkan diri menjadi calon wirausahawan melalui aktivitas di luar kelas perkuliahan.

Sehingga, penulis memilih untuk terjun pada program Wirausaha Merdeka (WMK) yang difasilitasi Universitas Multimedia Nusantara (UMN). Keputusan ini sejalan dengan bagaimana penulis ingin mengeksekusi atas ide solusi dari masalah yang hadir dan melanjutkan jenjang karir menjadi seorang wirausahawan. Melalui program WMK, bersama tim, penulis berhasil mematangkan dan mengeksekusi ide akan solusi hidup mahasiswa Gen Z yang serba cepat serta kurangnya kesadaran kalori pada masyarakat. Maka terciptalah HAPO BITES, sebagai bisnis yang berjalan pada bidang *food and beverages*. Pada pelaksanaannya yang berlangsung selama 6 bulan dengan pendanaan 6 juta oleh pemerintah, penulis beserta tim melanjutkan proyek HAPO BITES di PT Skystar Ventures.

PT Skystar Ventures, hadir sebagai sebuah inisiatif inkubator wirausaha yang diprakarsai oleh Universitas Multimedia Nusantara dan Kompas Gramedia Group. Sejak 2016, program ini telah diakui sebagai inkubator terkemuka di Indonesia oleh Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi (Kemristekdikti). Dengan dukungan lebih dari 50 mentor profesional, Skystar Ventures memberikan bimbingan mulai dari tahap validasi ide hingga pengembangan produk untuk memperkuat ekosistem startup yang bersifat kolaboratif. Melihat rendahnya tingkat wirausaha di Indonesia dan potensi untuk mendapat bimbingan dalam membangun bisnis, menjadi alasan bagi penulis dalam memutuskan untuk menjalani magang di PT Skystar Ventures. Selama proses magang berlangsung, HAPO BITES telah menghasilkan *traction* dan sales. Bersama dengan mentor dan tim, penulis

mendapat wawasan, pengalamam, serta ketrampilan lebih lanjut akan bisnis berkelanjutan. Dengan adanya program ini juga, penulis memiliki kesempatan untuk belajar dan mendapatkan peluang dalam relasi.

## 1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Tujuan dari praktik kerja magang yang telah dilakukan penulis dan wajibkan oleh pihak Universitas Multimedia Nusantara kepada seluruh mahasiswa adalah untuk mendapatkan kesempatan dan pengalaman langsung di lapamagan dunia kerja. Praktik kerja magang yang penulis lakukan pada Skystar Ventures pada penempatan penciptaan lini bidang usaha *food and beverages* HAPO BITES pada penempatan divisi *Chief Product Officer* (CPO) memiliki tujuan untuk:

1. Mempelajari dan meahami cara berpikir, konsep, serta terminologi yang terkait dengan dunia kewirausahaan.
2. Mengimplemntasikan teori yang telah penulis terima selama proses belajar mengajar di kampus dengan praktik nyata selama melakukan kerja magang.
3. Mengeksesuksi serta mengembangkan ide kewirausahaan berkelanjutan dan memiliki nilai komersial pada pasar
4. Menelaah dan berperan pada posisi CPO, mulai dari proses hingga program kerja yang dilaksanakan dalam perusahaan.
5. Mengenali dan mengetahui lebih dalam mengenai kebebasan dan kemandirian untuk mengambil keputusan dan mengelola waktu.
6. Membangun *traction* dan *sales* pada proyek bisnis HAPO BITES dengan tujuan untuk membangun pertumbuhan lanjutan dan memperkuat reputasi merek yang kuat dan baik pada pasar.

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

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

#### **1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang**

Kegiatan program praktik kerja magang yang dijalankan oleh penulis berjalan dengan durasi 80 (delapan puluh) hari kerja atau setara 640 (enam ratus empat puluh) jam kerja yang telah disesuaikan dengan panduan MBKM Magang Track 1 dan arahan dari Program Studi Manajemen. Diuraikam sebagai berikut:

1. Periode magang: 29 Januari 2024 - 21 Mei 2024
2. Jam Kerja Magang: Pukul 08:00-18:00
3. Hari Kerja: Senin-Sabtu (di luar lembur)
4. Tempat: Skystar Venture
5. Penempatan: Chief Product Officer (CPO)

#### **1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang**

Prosedur kerja magang yang saya lalu terdiri dari beberapa tahap yang tersusun secara bertahap , sebagai berikut:

##### **A. Proses pelaksanaan kerja magang**

- 1) Mengikuti sosialisasi dan pembekalan program kewirausahaan yang dibawakan oleh PT Skystar Ventures, Program Studi Manajemen, dan Kemahasiswaan melalui Zoom Meeting. Dalam acara ini, penulis mendapatkan informasi dan wawasan lebih terstruktur terkait Magang MBKM Track 1.
- 2) Tahap berikutnya adalah mengisi formulir pendaftaran proyek bisnis untuk proses seleksi. Langkah ini sangat penting dalam mempersiapkan bisnis untuk program magang. Proses ini tidak hanya melibatkan pengisian data pribadi, tetapi juga memerlukan penjelasan rinci tentang gagasan proyek bisnis yang diusulkan. Hal ini memungkinkan pihak penyelenggara untuk memahami secara menyeluruh prospek dan potensi dari setiap proyek yang diajukan.

- 3) Setelah lolos seleksi, setiap proyek bisnis dari setiap program studi akan diberikan kepada dosen pembimbing dan mentor khusus dengan tujuan untuk memberikan pendampingan yang sistematis dan berkualitas tinggi kepada setiap peserta magang selama pengembangan proyek bisnis mereka. Dengan bimbingan ini, penulis diharapkan mendapatkan arahan yang tepat dan dukungan yang diperlukan untuk menghadapi berbagai tantangan dan peluang bisnis.
- 4) Michelle Greysianti Mutak dan Hoky Nanda, Pembimbing Lapangan dari PT Skystar Ventures, akan bertanggung jawab langsung atas penugasan dan kebutuhan informasi. Mereka membantu memberikan informasi yang berguna untuk dinamika menjalankan suatu bisnis.
- 5) Selama magang, penulis menduduki posisi sebagai *Chief Product Officer* (CPO) di PT Skystar Ventures untuk membantu mengembangkan proyek bisnis Hapo Bites.

## **B. Proses penyusunan laporan magang**

- 1) Laporan praktik kerja magang dibuat dengan bimbingan langsung oleh ibu Elisia Widya Sandra selaku dosen pembimbing melalui Zoom *meeting*. Metode bimbingan secara online guna untuk mempertahankan fleksibilitas waktu dan memudahkan akses dalam proses bimbingan.
- 2) Penyusunan laporan magang yang disusun penulis setiap jam kerja berakhir dengan mengerjakannya secara berkala
- 3) Setelah laporan praktik kerja magang selesai disusun, langkah berikutnya adalah menyerahkan laporan untuk persetujuan kepala program studi manajemen. Proses persetujuan ini sangat penting untuk memastikan laporan memenuhi persyaratan program studi dan

menunjukkan bahwa hasil magang sesuai dengan tujuan pembelajaran yang telah ditetapkan.

- 4) Laporan praktik kerja magang yang telah disetujui oleh pembimbing kemudian dikumpulkan secara resmi melalui *platform* Merdeka UMN. Langkah ini penting sebagai persiapan untuk mengajukan sidang, di mana penulis akan memiliki kesempatan untuk mempresentasikan dan membahas pengalaman serta hasil magangnya.

UMMN

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA