

BAB I

PENDAHULUAN

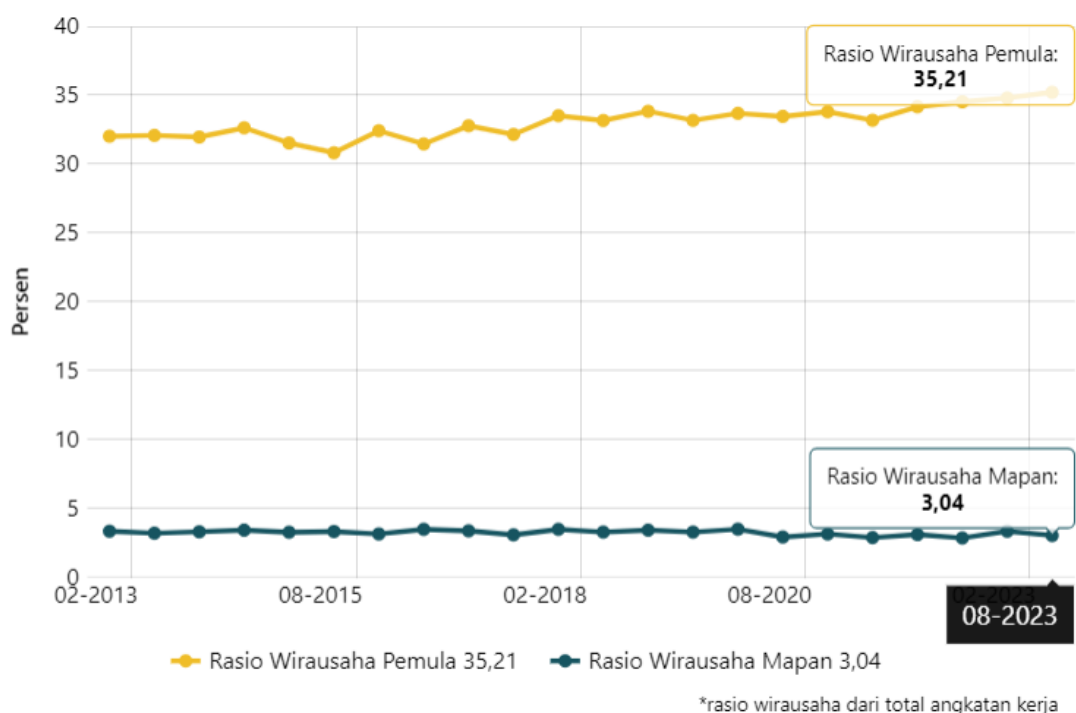
1.1. Latar Belakang

Kewirausahaan atau *entrepreneurship*, saat ini sedang menjadi bidang yang semakin populer. Istilah *entrepreneur* sendiri berasal dari bahasa Prancis abad ke-17, yaitu "*enterprende*," yang berarti berusaha. Dalam topik, seorang *entrepreneur* dapat dianggap sebagai seseorang yang memanfaatkan peluang bisnis, menghadapi risiko, dan mengelola serta mengembangkan usaha dengan kreativitas dan inovasi. Menurut (Ubaidillah, 2021) kewirausahaan merupakan upaya kreatif untuk menciptakan sesuatu yang baru, memberikan manfaat, menciptakan peluang kerja, meningkatkan nilai, dan menghasilkan dampak yang positif bagi orang lain. Dengan kata lain, kewirausahaan melibatkan proses identifikasi dan pemanfaatan peluang pasar untuk menciptakan nilai tambah bagi masyarakat serta dalam membangun ekonomi Indonesia.

Menurut (Khamimah, 2021) para pengusaha memainkan peran penting dalam pembangunan ekonomi dengan menghasilkan inovasi yang membantu menyelesaikan masalah, memberikan lapangan kerja, dan menciptakan kesejahteraan baik secara ekonomi maupun sosial. Jumlah wirausahawan di suatu negara berkorelasi positif dengan pertumbuhan ekonominya. Berdasarkan pertimbangan ini, banyak negara, terutama Indonesia, bersaing untuk menambah jumlah wirausahawan karena pengakuan akan peran penting yang mereka mainkan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan kemajuan sosial. Oleh karena itu, pemerintah Indonesia selalu berusaha untuk meningkatkan kesadaran wirausahawan masyarakat.

Kemudian, disesuaikan dengan Peraturan Presiden Nomor 2 Tahun 2022, yang mendefinisikan seorang wirausaha sebagai orang yang terlibat dalam menjalankan, menciptakan, atau mengembangkan suatu usaha. Peraturan tersebut

juga di mengelompokkan wirausahawan menjadi dua klasifikasi, yaitu "wirausahawan pemula" dan "wirausahawan mapan". Wirausahawan pemula" merupakan mereka yang memulai usaha sendiri atau dengan bantuan pekerja tidak tetap atau pekerja yang tidak mendapatkan bayaran. Sementara itu, "wirausahawan mapan" merupakan mereka yang mendapatkan dukungan dari pekerja tetap atau pekerja yang mendapatkan bayaran. Dilansir dari databoks (Adi Ahdiat, 2023) pada gambar 1.1 terdapat perkembangan rasio wirausaha, yakni berdasarkan data kenagakerjaan dari Badan Pusat Statistik (BPS), pada bulan Agustus 2023 rasio wirausaha pemula di Indonesia mencapai 35,21 persen dari seluruh angkatan kerja, dan rasio wirausaha mapan mencapai 3,04 persen dari seluruh angkatan kerja. Terdapat juga perbandingan dengan dekade sebelumnya, yakni rasio wirausaha pemula meningkat dari 32,02 persen (Februari 2013) menjadi 35,21 persen (Agustus 2023), tetapi rasio wirausaha mapan turun dari 3,35 persen (Februari 2013) menjadi 3,04 persen (Agustus 2023).



Gambar 1. 1 Perkembangan Rasio Wirausaha Indonesia sampai 2023

Sumber: (Adi Ahdiat, 2023)

Sehingga dari hasil data tersebut jika dibandingkan dengan sepuluh tahun sebelumnya, terjadi peningkatan rasio pemula namun terdapat penurunan pada wirausaha mapan. Oleh karena itu, dorongan yang lebih kuat diperlukan untuk meningkatkan pendidikan dan pelatihan kewirausahaan di Indonesia. Salah satu cara untuk mencapainya adalah melalui program pelatihan dan inkubator bisnis, yang bertujuan untuk meningkatkan jumlah wirausahawan di Indonesia serta membantu *startup* baru dalam mengembangkan bisnis mereka secara berkelanjutan. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan memberikan lebih banyak dukungan teknis, sumber daya, dan akses ke jaringan bisnis. Melalui pengembangan sektor kewirausahaan yang kuat dan berkelanjutan, strategi ini diharapkan akan membuat wirausahawan lebih siap dan berdaya saing dalam menghadapi tantangan bisnis yang kompleks serta mempercepat pertumbuhan ekonomi.

PT Skystar Ventures, sebagai program inkubator wirausaha yang lahir dari kemitraan antara Universitas Multimedia Nusantara dan Kompas Gramedia Group, telah menetapkan standar tinggi sebagai salah satu inkubator di Indonesia. Dengan prestasi terakreditasi sebagai inkubator terbaik yang diberikan oleh Kemenristekdikti sejak 2016, Skystar Ventures telah menjadi pilar dalam mendukung pengembangan ekosistem *startup* di Indonesia. Keberhasilannya tidak lepas dari jaringan lebih dari 50 mentor profesional yang berdedikasi, siap membimbing para wirausahawan dari tahap awal validasi ide hingga pengembangan produk yang matang. Dalam suasana kolaboratif yang diusungnya, Skystar Ventures tidak hanya menciptakan ruang bagi inovasi, tetapi juga memberikan kesempatan bagi wirausahawan untuk memperluas jaringan dan berkolaborasi dengan sesama pemangku kepentingan. Mengamati bahwa tingkat kewirausahaan di Indonesia masih tergolong rendah, serta melihat peluang yang terbuka untuk mendapatkan bimbingan dan pengalaman dalam membangun bisnis, menjadi motivasi kuat bagi penulis untuk mengambil keputusan untuk menjalani magang di PT Skystar Ventures.

Dalam upaya memantapkan tahap validasi ide untuk memulai bisnisnya, penulis memutuskan untuk mengikuti program Wirausaha Merdeka (WMK) yang diselenggarakan oleh Universitas Multimedia Nusantara. Program ini merupakan bagian dari inisiatif lebih besar, yaitu Kampus Merdeka yang digagas oleh Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Indonesia, yang bertujuan memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk belajar dan mengembangkan keterampilan sebagai calon wirausahawan. Melalui partisipasinya dalam program Wirausaha Merdeka, penulis berhasil merumuskan dan memvalidasi ide bisnisnya, serta mengembangkan sebuah proyek bisnis yang diberi nama HAPO BITES, yang menawarkan *rice bowl* sebagai produk unggulannya. Proses ini melibatkan berbagai tahap pengujian konsep, *market validation*, analisis *swot*, *prototyping*, *market opportunity*, *emphasize map*, membuat BMC serta *value proposition canvas* dan berinteraksi dengan calon pelanggan untuk memastikan bahwa ide bisnis tersebut memiliki potensi yang kuat untuk sukses di pasar. Dengan demikian, pengalaman dalam program Wirausaha Merdeka bukan hanya memberikan penulis landasan yang kokoh untuk memulai perjalanan wirausaha, tetapi juga membantunya membangun fondasi yang solid bagi proyek bisnisnya HAPO BITES.

Pada pelaksanaannya, penulis melanjutkan proyek pengembangan bisnis HAPO BITES di PT Skystar Ventures. Penulis bergabung di bawah naungan PT Skystar Ventures dan memulai proses penjualan secara langsung dalam upaya meningkatkan *traction* dan penjualan. Dengan melakukan langkah ini, penulis dapat memperoleh pemahaman penting tentang pasar dan melakukan evaluasi langsung atas tanggapan pelanggan, yang merupakan dasar penting untuk melanjutkan usaha mereka. Selain itu, penulis mendapat bimbingan langsung dari mentor profesional yang telah berpengalaman dalam industri di PT Skystar Ventures. Penulis tidak hanya memperoleh pemahaman tentang strategi bisnis yang berhasil, tetapi mereka juga memperoleh keterampilan praktis dalam mengelola dan mengembangkan bisnis secara berkelanjutan dengan bantuan mereka. Dengan berkerjasama dengan PT Skystar Ventures, penulis memiliki kesempatan untuk

terus belajar dan berkembang sebagai seorang wirausahaawan. Penulis dan anggota team juga memperluas jaringan mereka dan membangun fondasi untuk bisnis HAPO BITES.

1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

PT Skystar Ventures bertujuan untuk mendorong pengalaman sebagai wirausahaan dan mengembangkan diri secara pribadi dan profesional. Oleh karena itu, setiap aktivitas pelaksanaan kerja magang di PT Skystar Ventures dirancang secara khusus untuk mencapai sejumlah tujuan yang penting, di antaranya:

1. Memperoleh dan memahami pola pikir, konsep, dan terimonologi dalam kewirausahaan. Melalui pemaparan dan pengalaman praktis yang diberikan, penulis diharapkan dapat memperoleh pemahaman yang mendalam tentang aspek-aspek kunci dalam membangun dan mengelola bisnis.
2. Menemukan masalah dan mengubahnya menjadi solusi bisnis, sehingga penulis diharapkan dapat mengidentifikasi masalah. Dari pemasalahan tersebut nantinya dapat diubah menjadi inovasi yang bermanfaat bagi perusahaan dalam lingkungan magang yang dinamis.
3. Menciptakan ide-ide kewirausahaan yang berkelanjutan serta memiliki nilai jual komersial. Dengan dorongan untuk berpikir kreatif dan visioner, penulis diharapkan dapat mengembangkan ide-ide yang inovatif dan sesuai dengan kebutuhan pasar.
4. Membuat dan mengembangkan model bisnis kewirausahaan dan dapat menyampaikannya kepada investor dan mitra dengan cara yang profesional.

5. Mengoptimalkan aktivitas *digital marketing* untuk proyek bisnis HAPO BITES untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan *brand awareness* melalui *campaign* peduli kalori.
6. Tujuan akhir dari aktivitas magang adalah untuk menciptakan *traction* dan *sales* bagi proyek bisnis HAPO BITES untuk mendorong pertumbuhan lebih lanjut dan membangun citra merek yang kuat di pasar.

1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

Kegiatan pelaksanaan kerja magang dilaksanakan sesuai dengan panduan Magang MBKM *Track 1* dan arahan dari Program Studi Manajemen dari tanggal 29 Januari hingga 21 Mei 2024. Aktivitas magang ini berlangsung selama 80 hari kerja atau 640 jam kerja, sesuai dengan panduan magang. Waktu pelaksanaan kerja magang dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Periode : 29 Januari 2024 hingga 21 Mei 2024
2. Jam Kerja : Pukul 06.00 - 18.00
3. Hari Kerja : Senin hingga Sabtu (tidak termasuk lembur)
4. Tempat : Skystar Venture
5. Posisi Jabatan : *Chief Marketing Officer* (CMO)

1.3.2 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

A. Proses Pelaksanaan Pelaksanaan Praktik Kerja Magang

1. Menghadiri sosialisasi dan pembekalan program kewirausahaan yang diselenggarakan oleh PT Skystar Ventures, Program Studi Manajemen, dan Kemahasiswaan melalui *Zoom Meeting*. Pada proses ini penulis diberikan informasi dan wawasan lebih dalam mengenai Magang MBKM *Track 1*.

2. Tahapan selanjutnya merupakan pengisian formulir pendaftaran proyek bisnis untuk proses seleksi. Langkah ini penting dalam mempersiapkan bisnis untuk mengikuti program magang. Proses ini tidak hanya melibatkan pengisian data pribadi, tetapi juga memerlukan penjelasan rinci tentang gagasan proyek bisnis yang akan diusulkan. Hal ini memungkinkan pihak penyelenggara untuk memahami secara menyeluruh prospek dan kemungkinan dari setiap proyek yang diajukan.
3. Untuk setiap program studi, setiap proyek bisnis akan diberikan kepada dosen pembimbing dan *dedicated mentor* setelah lolos seleksi. Tujuan dari langkah ini adalah untuk memberikan pendampingan yang sistematis dan berkualitas tinggi kepada setiap peserta magang selama proses pengembangan proyek bisnisnya. Dengan bimbingan ini, diharapkan penulis akan mendapatkan arahan yang tepat dan dukungan yang diperlukan untuk menghadapi berbagai tantangan dan peluang bisnis.
4. Michelle Greysianti Mutak dan Hoky Nanda, Pembimbing Lapangan PT Skystar Ventures, akan bertanggung jawab langsung atas penugasan dan kebutuhan informasi. Pembimbing ini yang membantu dalam memberikan informasi yang berguna untuk dinamika menjalankan suatu bisnis.
5. Selama magang, penulis bekerja sebagai *Chief Marketing Officer* (CMO) di PT Skystar Ventures untuk membantu mengembangkan proyek bisnis Hapo Bites.

B. Proses Pembuatan Laporan Praktik Kerja Magang

1. Pembuatan laporan praktik kerja magang dibimbing langsung oleh Elisia Widya Sandra selaku dosen pembimbing melalui pertemuan secara *online*. Bimbingan ini secara langsung mempertahankan fleksibilitas waktu dan kemudahan akses dalam proses bimbingan.
2. Setelah menyusun laporan praktik kerja magang, langkah berikutnya adalah menyerahkannya untuk mendapatkan persetujuan dari kepala program studi manajemen. Proses persetujuan ini penting untuk memastikan bahwa laporan tersebut memenuhi persyaratan program studi dan menunjukkan bahwa hasil magang sesuai dengan tujuan pembelajaran yang ditetapkan.
3. Laporan praktik kerja magang yang telah disetujui oleh pembimbing dikumpulkan secara resmi melalui platform Merdeka UMN. Ini adalah langkah penting dalam persiapan untuk mengajukan sidang, di mana penulis akan memiliki kesempatan untuk menyampaikan dan berbicara tentang pengalaman dan hasil mereka selama masa magang.