

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Entrepreneur merupakan individu yang memiliki ide bisnis serta berani menciptakan, mengembangkan, dan mengambil risiko dalam menjalankan usaha dengan tujuan memperoleh keuntungan. Seorang entrepreneur tidak hanya melihat peluang bisnis, tetapi juga memberikan solusi terhadap permasalahan yang ada di masyarakat. Menurut (oleh Dean A. Shepherd dan Denis A. Grefoire, 2012, h. 11) Betapa pentingnya penanaman nilai-nilai entrepreneurship diberikan sejak awal sebagai investasi masa depan. Peran entrepreneur sangat penting dalam pertumbuhan ekonomi suatu negara karena dapat membuka peluang kerja bagi banyak orang. Di Indonesia, peningkatan jumlah entrepreneur menjadi salah satu prioritas pemerintah, dengan target rasio kewirausahaan mencapai 3,95% dan penambahan wirausaha baru sebesar 4%. Namun, angka ini masih jauh dibandingkan dengan negara seperti Cina dan Amerika Serikat. Oleh karena itu, kesadaran masyarakat terhadap pentingnya kewirausahaan perlu ditingkatkan.

Penulis yang merupakan mahasiswa Manajemen Universitas Multimedia Nusantara (UMN) angkatan 2022 memilih peminatan entrepreneurship pada semester lima Selain itu, penulis juga mengikuti program Wirausaha Merdeka (WMK) pada tahun 2024, di mana peserta yang telah menyelesaikan program ini diwajibkan untuk menjalankan program MBKM Entrepreneurship Skystar Ventures. Program ini memungkinkan peserta untuk bekerja dalam startup yang telah mereka bangun selama program WMK. PT Skystar Ventures sendiri merupakan inkubator bisnis hasil kolaborasi antara Universitas Multimedia Nusantara dan Kompas Gramedia Group, yang memiliki reputasi tinggi di Indonesia dalam membantu mahasiswa mengembangkan ide bisnis melalui workshop serta mentoring.

Melalui PT Skystar Ventures, penulis berupaya mewujudkan impian menjadi entrepreneur dengan menciptakan solusi bagi UMKM di Indonesia yang masih kesulitan mendapatkan eksposur. Saat ini, terdapat lebih dari 65 juta UMKM di Indonesia yang tersebar di berbagai sektor. Menurut Rudjito, pengertian UMKM adalah usaha yang punya peranan penting dalam perekonomian Indonesia, baik dari sisi lapangan pekerja maupun jumlah usahanya. (Rudjito, 2019).

Banyak dari mereka memanfaatkan media sosial dan e-commerce untuk memasarkan produknya, tetapi hal tersebut masih belum cukup untuk meningkatkan bisnis mereka. Sebab, banyak calon pembeli yang ingin melihat produk secara langsung sebelum membeli. Oleh karena itu, banyak UMKM yang mengikuti bazar sebagai strategi pemasaran. Namun, informasi mengenai event bazar masih minim, sehingga menyulitkan UMKM dalam menemukan acara yang sesuai.

Sebagai solusi atas permasalahan tersebut, penulis mengembangkan platform digital berbasis website bernama **BAZZARKU**, yang bertujuan untuk menjadi penghubung antara EO Bazaar dan UMKM. BAZZARKU menyediakan fitur pencarian bazar, penyewaan perlengkapan tenant, serta iklan event bazar yang sedang berlangsung. Peluang bisnis ini cukup besar, mengingat semakin banyaknya event bazar yang diselenggarakan pada tahun 2024 serta terus bertambahnya jumlah UMKM. Selain itu, banyak UMKM yang mengalami kerugian akibat ketidakjelasan dari pihak EO event bazar, seperti kasus *Shopping Festive Telkom Landmark Tower* yang diselenggarakan oleh EO BazaarJakarta.id. Event tersebut mengalami penundaan berulang kali tanpa kepastian kerja sama dengan pihak terkait. Berdasarkan situasi ini, penulis semakin yakin bahwa BAZZARKU dapat menjadi solusi terpercaya bagi UMKM dan EO Bazaar. Selain itu, bazaar bisa menjadi salah satu media untuk mempromosikan atau mengenal sebuah produk baru kepada masyarakat. Menurut (Lamb *et al*, 2009:146), “strtegi promosi adalah rencana untuk penggunaan yang optimal dari elemen – elemen promosi: periklanan, hubungan masyarakat, penjualan pribadi, dan promosi penjualan.”

Oleh karena itu, penulis mengikuti program Skystar Ventures untuk menyempurnakan platform ini melalui validasi pasar, analisis SWOT, prototipe, analisis peluang pasar, pembuatan *business model canvas* (BMC), serta interaksi langsung dengan calon pengguna untuk memastikan bahwa BAZZARKU memiliki potensi yang tinggi di pasar.



1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Penulis memilih untuk mengambil penjurusan Entrepreneurship yang mengikuti program MBKM Entrepreneurship Skystar Ventures, karena ingin secara langsung merintis bisnis dengan bimbingan dari para ahli yang kompeten di bidangnya. Dengan mengikuti program ini, penulis berharap dapat memperoleh pengetahuan yang lebih mendalam mengenai strategi bisnis, manajemen, serta langkah-langkah yang diperlukan dalam membangun usaha yang sukses.

Selain itu, penulis ingin mendapatkan pengalaman nyata dalam menjalankan bisnis, tidak hanya sekadar mempelajari teori. Melalui program ini, penulis memiliki kesempatan untuk mengembangkan ide-ide yang telah dipikirkan dan mengubahnya menjadi sebuah usaha yang dapat dijalankan. Bimbingan dari para mentor yang berpengalaman akan sangat membantu penulis dalam menghadapi tantangan yang mungkin muncul di dunia bisnis.

Tujuan utama penulis mengikuti program ini adalah untuk mewujudkan ide bisnis yang telah dirancang agar dapat berkembang secara nyata. Penulis ingin belajar bagaimana mengelola bisnis dengan baik, mulai dari perencanaan hingga eksekusi. Dengan bekal ilmu dan pengalaman yang didapatkan, penulis berharap dapat membangun bisnis yang berkelanjutan dan memberikan dampak positif bagi banyak orang.

1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

WAKTU PELAKSANAAN MBKM

1. Penulis mengikuti sosialisasi terhadap pelaksanaan program MBKM Track 1 dan pengarahan yang diberikan oleh Skystar Ventures yang diadakan via online melalui Zoom Meeting. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk memberikan informasi dan pemahaman secara mendalam mengenai program MBKM Track 1 agar dapat memudahkan dalam menjalani kegiatan magang.
2. Pada tahap selanjutnya merupakan proses seleksi ide bisnis yang dilakukan dengan cara mengisi formulir pendaftaran. Hal ini penting untuk menjadi Langkah awal dalam mempersiapkan bisnis untuk program magang. Proses ini

terdiri dari pengisian data pribadi dan menjelaskan secara rinci mengenai proyek bisnis.

3. Ketika sudah melewati proses seleksi, setiap peserta akan mendapatkan *Letter of Acceptance (LoA)*. Lalu Langkah selanjutnya setiap kelompok akan mendapatkan dosen pembimbing yang sesuai dengan ide bisnis tersebut. hal ini bertujuan untuk membantu penulis mendapatkan arahan yang baik untuk mengembangkan bisnis mereka. Kegiatan ini berjalan setiap 2 kali dalam sebulan.
4. Michelle Greysianti dan Hoky Nanda, yang bertanggung jawab langsung terhadap penugasan dan informasi terkait. Pembimbing tersebut akan selalu membantu dalam pemberian informasi dalam menjalani suatu bisnis.
5. Selama aktivitas magang berlangsung, penulis bekerja sebagai *Chief Financial Officer (CFO)* pada bisnis BAZZARKU untuk membantu dalam financial projection dan pengembangan proyek bisnis BAZZARKU.