

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Globalisasi yang mendorong kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, terutama di bidang informasi, berperan dalam menumbuhkan jiwa wirausaha yang penting untuk ditanamkan sejak dini. Salah satu upaya meningkatkan jumlah wirausahawan di Indonesia adalah dengan mendorong mahasiswa untuk berwirausaha. Kewirausahaan memiliki peran krusial dalam membentuk generasi muda yang mandiri dan siap menghadapi tantangan masa depan. Melalui pendidikan kewirausahaan, mahasiswa tidak hanya dibekali dengan pengetahuan bisnis, tetapi juga ditanamkan sikap mental untuk berani mengambil risiko, berpikir kreatif, serta mampu menciptakan peluang. Wirausaha mendorong seseorang untuk tidak hanya bergantung pada lapangan kerja yang ada, tetapi mampu menjadi pencipta lapangan kerja itu sendiri. Dengan membiasakan berpikir solutif dan inovatif, kewirausahaan menjadi bekal penting dalam membangun kemandirian ekonomi dan daya saing di tengah persaingan global. Oleh karena itu, peran kewirausahaan dalam dunia pendidikan, khususnya di kalangan mahasiswa, sangat penting untuk ditanamkan sejak dini agar mereka tumbuh menjadi pribadi yang produktif, kreatif, dan memiliki jiwa kepemimpinan (Sleman, 2024). Namun, banyak mahasiswa menghadapi kendala dalam memulai usaha, seperti ketakutan untuk mencoba, keterbatasan modal, kurangnya inovasi, dan rendahnya niat berwirausaha.

Universitas Multimedia Nusantara memiliki sebuah tech incubator dan community driven collaborative space, yang diberi nama Skystar Ventures. Skystar Ventures didirikan dengan tujuan membangun ekosistem startup yang kompeten, kolaboratif, dan berkelanjutan. Program Inkubasi bisnis, Coworking space, dan venture Capital, adalah tiga pilar utama yang dimiliki Skystar Ventures. Skystar Ventures juga didukung oleh lebih dari 50 mentor professional yang siap membimbing mulai dari tahap validasi ide hingga pengembangan produk. (Ventures, 2024) Mahasiswa dari program studi manajemen di Universitas Multimedia Nusantara, yang memilih peminatan entrepreneur, akan diwajibkan untuk mengikuti magang di Skystar Ventures pada semester enam. Para mahasiswa yang mengikuti magang di Skystar Ventures, akan didampingi oleh para mentor, dalam mengembangkan dan menjalankan ide bisnis, yang mereka miliki.

Seperti halnya dengan tim saya, yang beranggotakan lima orang, kami memilih peminatan entrepreneur, dan sedang mengembangkan sebuah bisnis smoothies, yang kami beri nama Frooz. Smoothie sendiri adalah minuman bertekstur kental yang dibuat dari berbagai macam buah dan sayur, yang dicampur dengan air atau susu atau yoghurt dan es. Proses pembuatan smoothie pada umumnya adalah dengan mencampur seluruh bahan baku seperti buah-buahan atau sayuran, susu, air atau es batu ke dalam blender, hingga teksturnya lembut . Manfaat smoothie sendiri bagi kesehatan tubuh yaitu, menjadi sumber serat, protein lemak sehat, serta nutrisi penting lainnya bagi tubuh agar dapat berfungsi secara optimal. (Hutapea, 2023)

Meskipun memiliki cita rasa yang nikmat dengan banyak manfaat, namun smoothies dipasaran masih cenderung memiliki harga yang cukup mahal. Sebelumnya kami telah melakukan riset kepada dua brand smoothies yang namanya paling populer di Indonesia, yaitu Boost dan Joomba. Hasilnya smoothies yang mereka tawarkan masih memiliki harga yang terbilang cukup mahal. Untuk produk Joomba sendiri harganya berkisar tiga puluh ribuan untuk setiap menunya (Prayitno, 2024), dan Boost berkisar empat puluh hingga tujuh puluh ribuan untuk setiap menunya (Gray, 2025). Hal ini tentu belum sesuai dengan added value Joomba, yaitu healthy choice dengan harga terjangkau. Serta Boost yang memiliki target pasar baik lelaki dan wanita, berusaha mulai dari 15 tahun, yang seharusnya mereka masih seorang pelajar dengan pendapatan yang belum menentu.

Maka dari itu tim kami mendirikan Frooz untuk menjawab permasalahan tersebut. Frooz adalah brand yang menawarkan smoothies, dengan harga yang lebih terjangkau dibandingkan pesaingnya. Sesuai dengan slogannya “Real Taste, Affordable Price”, kami tetap menggunakan bahan-bahan alami yang berkualitas meskipun harga smoothies yang kami tawarkan lebih terjangkau. Produk smoothies yang ditawarkan Frooz sendiri berkisar dari Rp 23.000 ,- – Rp 25.000,- , dan saat ini sudah memiliki tiga varian rasa, yaitu Smooth Berry, Yellow Seasons, dan Tropical Frooz.

Skystar Ventures sendiri membantu kami untuk mengembangkan Frooz, dengan memberikan kami fasilitas berupa mentor, yang turut mengarahkan dan memberikan masukan, terkait pengembangan produk dan peningkatan penjualan. Tim kami dan mentor dari Skystar Ventures rutin melakukan bimbingan setiap minggunya, guna membahas pengembangan Frooz

kedepannya. Skystar Ventures juga memberikan kami target untuk melakukan minimal seratus penjualan cup smoothies setiap bulanya (Ventures,2024).

1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Program kerja magang ini dilaksanakan sebagai bagian dari persyaratan akademik untuk menyelesaikan studi jenjang Sarjana (S1) di Universitas Multimedia Nusantara, khususnya bagi mahasiswa yang mengikuti program entrepreneurship track. Magang ini merupakan bentuk implementasi nyata dari pembelajaran kewirausahaan, di mana mahasiswa tidak hanya mempelajari teori bisnis di dalam kelas, tetapi juga menerapkannya secara langsung dalam pengelolaan dan pengembangan bisnis rintisan.

Pelaksanaan magang dilakukan melalui Skystar Ventures, yaitu inkubator bisnis resmi milik Universitas Multimedia Nusantara yang berfokus pada pendampingan startup mahasiswa. Untuk dapat mengikuti program ini, penulis terlebih dahulu mengisi data dan melengkapi seluruh dokumen yang diperlukan oleh Skystar Ventures, termasuk proposal bisnis, struktur tim, serta rencana kerja selama masa magang. Setelah seluruh data dan persyaratan dinyatakan lengkap dan disetujui oleh pihak inkubator, maka program magang secara resmi dapat dimulai di bawah bimbingan Skystar Ventures (Ventures,2024).

Dalam pelaksanaan magang ini, penulis mengambil peran sebagai Chief Operating Officer (COO) dari Frooz, sebuah bisnis rintisan di bidang makanan dan minuman (F&B) yang berfokus pada produk smoothies sehat dan menyegarkan. Frooz sendiri merupakan startup yang dibentuk oleh sekelompok mahasiswa Universitas Multimedia Nusantara yang terpilih dalam program Wirausaha Merdeka (WMK). Sebagai COO, penulis bertanggung jawab terhadap keseluruhan proses operasional bisnis, mulai dari pengelolaan produksi, logistik, distribusi, hingga manajemen inventaris dan pengawasan penjualan secara langsung di lapangan.

Tujuan utama dari program magang ini tidak hanya sekadar memenuhi kewajiban akademik, tetapi juga sebagai wadah untuk mengembangkan keterampilan dan wawasan praktis dalam menjalankan bisnis secara nyata. Adapun beberapa tujuan khusus dari penulis selama menjalankan program magang sebagai COO Frooz adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan Penjualan dan Brand Awareness Frooz

Penulis bertanggung jawab menyusun dan mengimplementasikan strategi operasional yang mendukung peningkatan penjualan produk Frooz, baik melalui kanal offline seperti event kampus dan bazaar, maupun online melalui platform digital. Selain itu, upaya untuk membangun kesadaran merek (brand awareness) juga dilakukan melalui penyelarasan antara kualitas produk, pelayanan, dan pengalaman pelanggan.

2. Mengembangkan Produk Baru Berdasarkan Riset Pasar

Dalam peran COO, penulis juga terlibat dalam proses pengembangan produk baru. Pengembangan ini didasarkan pada hasil riset pasar sederhana yang dilakukan terhadap preferensi konsumen, tren makanan sehat, serta masukan dari pelanggan selama proses penjualan. Tujuannya adalah menciptakan variasi produk yang relevan dengan target pasar dan mampu bersaing di industri F&B.

3. Melakukan Strategi Pemasaran untuk Menarik Lebih Banyak Pelanggan

Meskipun fokus utama berada pada operasional, penulis juga turut berkontribusi dalam penyusunan strategi pemasaran, terutama yang berkaitan dengan kegiatan promosi saat event offline, pemberian sample produk, hingga kerja sama dengan komunitas kampus. Strategi pemasaran ini diharapkan dapat memperluas jangkauan pasar Frooz dan menarik konsumen baru.

4. Memperluas Wawasan dalam Menjalankan dan Mengelola Bisnis F&B

Melalui pengalaman magang ini, penulis memperoleh kesempatan untuk terlibat langsung dalam setiap aspek bisnis F&B, mulai dari proses produksi, pengelolaan SDM tim kecil, pengaturan biaya, pemilihan vendor, hingga evaluasi hasil penjualan. Pengalaman ini memperkaya pemahaman penulis tentang dinamika dunia bisnis yang sebenarnya, termasuk tantangan dan solusi yang muncul dalam praktik sehari-hari.

Secara keseluruhan, program magang ini telah memberikan pengalaman yang sangat berharga bagi penulis, baik dari segi pengembangan kompetensi profesional maupun pembentukan karakter wirausaha. Dengan mengambil peran sebagai COO Frooz di bawah

naungan Skystar Ventures, penulis dapat mengasah kemampuan manajerial, kepemimpinan, dan pengambilan keputusan strategis secara langsung di lapangan, yang merupakan bekal penting untuk menghadapi dunia kerja maupun merintis usaha secara mandiri di masa depan.

1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Program kerja magang yang dijalankan penulis merupakan bagian dari program inkubasi bisnis yang diselenggarakan oleh Skystar Ventures, sebuah unit inkubator bisnis yang berada di bawah naungan Universitas Multimedia Nusantara (UMN). Program ini dirancang untuk membantu mahasiswa yang memiliki ide bisnis agar dapat mengembangkan dan menjalankan usahanya secara nyata, dengan bimbingan langsung dari para mentor dan praktisi industri. Melalui program ini, mahasiswa mendapatkan pengalaman berharga dalam membangun dan mengelola bisnis secara langsung, mulai dari tahap perencanaan, pelaksanaan, hingga evaluasi.

Program inkubasi bisnis di Skystar Ventures berlangsung selama enam bulan untuk setiap batch, dan menggunakan metode pembelajaran campuran (blended learning) yang menggabungkan sesi daring (asinkron) dan tatap muka. Selain itu, setiap tim bisnis juga akan mendapatkan pendampingan intensif dari mentor khusus (Dedicated Mentor) yang membantu memberi arahan, masukan, dan solusi atas berbagai tantangan yang dihadapi selama menjalankan bisnis. Pendampingan dilakukan secara berkala melalui pertemuan langsung maupun komunikasi daring seperti WhatsApp, Zoom, atau platform digital lainnya, sehingga mahasiswa tetap bisa berkonsultasi kapan pun dibutuhkan (Ventures,2024).

Pelaksanaan kerja magang ini juga menjadi bagian dari persyaratan akademik untuk kelulusan program Sarjana (S1) di UMN. Dalam hal ini, penulis menjalani magang selama 640 jam atau setara dengan kurang lebih 4 bulan, yang dimulai dari tanggal 3 Februari 2025 dan berakhir pada 30 Mei 2025. Selama periode tersebut, kegiatan magang dilaksanakan setiap hari kerja (Senin sampai Jumat) dengan mengikuti jam kerja resmi yang telah ditentukan oleh pihak Skystar Ventures. Kehadiran dan keterlibatan dalam program ini diawasi secara ketat untuk

memastikan mahasiswa benar-benar terlibat aktif dalam pengembangan bisnisnya (Ventures,2024).

Dalam program magang ini, penulis mendapatkan tanggung jawab sebagai Chief Operating Officer (COO) dari bisnis rintisan (startup) bernama Frooz, yaitu sebuah brand minuman smoothies berbasis buah segar yang dikembangkan oleh mahasiswa UMN. Frooz lahir dari semangat untuk menciptakan minuman sehat, segar, dan praktis yang cocok untuk gaya hidup generasi muda saat ini. Sebagai COO, penulis memiliki peran penting dalam mengatur jalannya operasional bisnis sehari-hari, mulai dari pengaturan jadwal produksi, pengadaan bahan baku, pengelolaan peralatan produksi, hingga distribusi produk ke konsumen.

Selain itu, penulis juga bertanggung jawab untuk memastikan bahwa semua proses produksi dan penjualan berjalan efisien, higienis, dan sesuai standar yang telah disepakati bersama tim dan mentor. Koordinasi dengan anggota tim lain, seperti CEO, bagian pemasaran, dan keuangan, juga menjadi bagian dari tugas utama COO agar semua lini bisnis Frooz bisa berjalan selaras dan saling mendukung. Tak hanya itu, penulis juga terlibat dalam perencanaan strategi bisnis, pelaksanaan promosi, serta evaluasi hasil penjualan agar Frooz bisa terus berkembang dan menjangkau lebih banyak konsumen.

Secara keseluruhan, pengalaman kerja magang ini memberikan wawasan yang sangat berharga bagi penulis dalam hal pengelolaan bisnis Food & Beverage (F&B), membentuk keterampilan manajerial, memperkuat kemampuan komunikasi dan kerja tim, serta melatih kedisiplinan dalam menyusun dan menjalankan strategi operasional.

Berikut adalah informasi ringkas mengenai pelaksanaan kerja magang penulis:

Nama Perusahaan	:	Skystar Ventures
Bidang Usaha	:	Incubator Business
Pelaksanaan	:	Februari 2025
Waktu Kerja	:	Senin - Jumat
Posisi Magang	:	Chief Operating Officer (COO) Frooz
Alamat	:	Universitas Multimedia Nusantara