

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Dalam memasuki era Revolusi Industri 5.0, dunia mengalami perubahan yang sangat cepat dan dinamis dalam berbagai aspek kehidupan, khususnya dalam bidang industri dan bisnis. Berbeda dengan revolusi industri sebelumnya, era 5.0 menekankan pentingnya kolaborasi antara kecanggihan teknologi dengan sentuhan humanisme dalam proses bisnis. Artinya, peran manusia tidak sepenuhnya digantikan oleh teknologi, melainkan dipadukan untuk menciptakan hasil yang lebih optimal dan berkelanjutan. Teknologi hadir untuk mendukung kreativitas, efisiensi, dan produktivitas manusia, bukan untuk menghilangkan peran manusia itu sendiri. Oleh karena itu, perusahaan-perusahaan yang ingin bertahan dan tetap relevan dalam era ini dituntut untuk mampu berinovasi, menyesuaikan strategi, serta mempertahankan nilai-nilai kemanusiaan dalam setiap lini operasionalnya.

Bisnis secara umum dapat diartikan sebagai suatu kegiatan atau usaha yang dilakukan secara terencana dan berkelanjutan dengan tujuan memperoleh keuntungan dari proses jual beli barang atau jasa. Menurut Peterson, bisnis mencakup seluruh aktivitas yang berhubungan dengan proses penjualan dan pembelian yang dilakukan secara konsisten untuk mencapai tujuan ekonomi. Pandangan ini menekankan pentingnya kontinuitas dan keberlanjutan dalam menjalankan bisnis, sehingga kegiatan tersebut tidak hanya bersifat sementara, tetapi menjadi bagian dari sistem ekonomi yang lebih luas. Sementara itu, Karyoto (2021) berpendapat bahwa pengembangan bisnis tidak dapat dipandang secara sempit sebagai upaya memperbesar skala operasional semata. Pengembangan bisnis mencakup upaya strategis yang melibatkan banyak aspek seperti perencanaan jangka panjang, inovasi produk, penguatan sistem distribusi,

peningkatan kualitas layanan, serta kemampuan adaptasi terhadap perubahan pasar dan teknologi.

Dalam konteks pengembangan bisnis, perusahaan tidak hanya perlu memperluas jangkauan pasar secara geografis, tetapi juga harus mampu menghadirkan nilai tambah melalui inovasi yang berkesinambungan. Inovasi dapat berupa perbaikan desain produk, peningkatan kualitas dan fungsi, penyesuaian terhadap preferensi konsumen, hingga pemanfaatan teknologi digital dalam strategi pemasaran dan distribusi. Di sisi lain, perusahaan juga harus membangun hubungan yang erat dengan konsumen melalui pelayanan yang personal, interaktif, dan berbasis data. Hal ini penting agar perusahaan dapat menciptakan loyalitas pelanggan dan tetap kompetitif di tengah persaingan pasar yang semakin ketat.

Sebagai generasi penerus bangsa dan agen perubahan di masa depan, mahasiswa memiliki peran strategis dalam membangun kemandirian ekonomi melalui penciptaan lapangan kerja baru dan pengembangan usaha mandiri. Dalam hal ini, mahasiswa tidak hanya diharapkan menjadi pencari kerja (job seeker), tetapi juga pencipta kerja (job creator). Untuk mendukung peran ini, sistem pendidikan tinggi di Indonesia harus mampu menciptakan ekosistem pembelajaran yang mendorong pemikiran kreatif, kritis, dan solutif. Pendidikan tinggi idealnya tidak hanya menekankan pada penguasaan teori semata, tetapi juga harus memperkuat aspek praktik dan pengalaman langsung di lapangan. Oleh karena itu, metode pembelajaran yang inovatif dan adaptif sangat dibutuhkan agar mahasiswa dapat mengembangkan pengetahuan, sikap, dan keterampilan yang relevan dengan kebutuhan zaman.

Salah satu strategi yang dapat diterapkan oleh perguruan tinggi untuk menjembatani dunia pendidikan dan dunia kerja adalah melalui program magang. Program ini memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk memperoleh pengalaman praktis di lingkungan profesional dan melihat secara langsung bagaimana teori-teori yang dipelajari di kelas diterapkan dalam konteks nyata.

Selain itu, program magang juga memberikan peluang untuk membangun jaringan profesional, mengembangkan soft skills seperti komunikasi, kerja tim, dan manajemen waktu, serta mengenal lebih dalam bidang industri yang diminati. Dalam memilih tempat magang, mahasiswa perlu mempertimbangkan faktor lingkungan kerja yang mendukung kreativitas dan inovasi, serta kesesuaian antara bidang studi dan bidang pekerjaan.

Salah satu contoh tempat magang yang menawarkan pengalaman belajar yang komprehensif adalah Skystar Ventures, sebuah inkubator bisnis dan co-working space yang didirikan oleh Universitas Multimedia Nusantara (UMN) bekerja sama dengan Kompas Gramedia Group (KGG). Skystar Ventures memiliki fokus utama pada pengembangan startup di bidang internet, mobile, sosial, pendidikan, dan *e-commerce*. Melalui fasilitas, mentoring, serta dukungan jaringan profesional yang luas, Skystar Ventures bertujuan untuk membantu para pelaku startup dalam membangun bisnis yang mampu menjawab kebutuhan masyarakat secara inovatif. Skystar Ventures sangat tepat menjadi tempat belajar bagi mahasiswa yang ingin memahami proses pengembangan bisnis rintisan (*startup*) dari awal, mulai dari ide, perencanaan, validasi, hingga peluncuran produk ke pasar.

Dalam program magang yang penulis ikuti di Skystar Ventures, penulis mendapatkan kesempatan untuk terlibat dalam sebuah tim yang membangun dan mengembangkan brand fashion bernama 5ENT. Brand ini didirikan dengan tujuan untuk menciptakan produk fashion yang menasar anak muda dengan konsep yang kekinian, nyaman, dan relevan dengan gaya hidup modern. Pengalaman ini memberikan banyak pembelajaran penting dalam hal pengembangan bisnis, mulai dari proses riset pasar, perumusan konsep produk, desain pakaian, strategi pemasaran digital, hingga pengelolaan media sosial.

Industri *fashion* sendiri merupakan salah satu industri yang sangat dinamis dan cepat berubah. *Fashion* tidak hanya sebatas soal pakaian, tetapi juga merupakan bentuk ekspresi diri, identitas sosial, serta refleksi dari gaya hidup

seseorang. Menurut Troxell dan Stone (1981), fashion mencakup berbagai aspek gaya hidup, mulai dari pakaian, aksesoris, hingga cara seseorang memilih barang yang digunakan dalam kehidupan sehari-hari. Dalam era digital saat ini, perkembangan tren fashion sangat dipengaruhi oleh media sosial, *influencer*, serta perubahan gaya hidup masyarakat yang semakin individualistik namun juga terbuka terhadap berbagai referensi global. Oleh karena itu, pelaku bisnis *fashion* harus memiliki kemampuan untuk memahami dinamika pasar, membaca tren, serta berinovasi secara cepat agar tetap relevan.

Dalam pengembangan 5ENT, penulis berperan dalam berbagai aspek penting, seperti melakukan observasi dan analisis pasar untuk memahami selera konsumen muda, menyusun strategi *branding* dan pemasaran yang kreatif, serta mengelola platform digital untuk membangun keterlibatan audiens. Penulis juga belajar tentang pentingnya menjaga keseimbangan antara aspek estetika dan fungsionalitas dalam desain produk, serta bagaimana membangun *brand image* yang kuat melalui konsistensi komunikasi dan identitas visual. Semua proses ini dilakukan secara kolaboratif dalam tim, sehingga turut mengasah kemampuan kerjasama, *problem solving*, dan adaptasi terhadap dinamika kerja yang nyata.

Secara keseluruhan, pengalaman magang di Skystar Ventures tidak hanya memberikan bekal keterampilan teknis, tetapi juga memperkuat mentalitas kewirausahaan, pola pikir strategis, serta kepercayaan diri dalam menghadapi tantangan di dunia profesional. Program ini menjadi salah satu titik penting dalam perjalanan akademik penulis, yang memberikan perspektif baru mengenai bagaimana dunia bisnis bekerja dan bagaimana peran seorang mahasiswa dapat berkontribusi nyata dalam menciptakan inovasi dan solusi untuk masyarakat.

## **1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang**

Program magang yang diikuti oleh penulis ini merupakan bagian dari skema Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) yang berada dalam jalur Track 1 di bawah naungan Skystar Ventures, yaitu inkubator bisnis resmi milik Universitas Multimedia Nusantara (UMN). Program ini difokuskan pada

pengembangan startup, dengan tujuan utama untuk memberikan pengalaman praktis dan nyata kepada mahasiswa dalam merancang, membangun, serta menjalankan sebuah usaha rintisan dari tahap paling dasar. Mahasiswa yang mengikuti program ini tidak hanya dibekali dengan teori bisnis dan kewirausahaan, tetapi juga secara langsung didorong untuk terjun ke lapangan, mengeksplorasi ide bisnis, hingga membuktikan kelayakan produk atau jasa yang dikembangkan melalui validasi pasar.

Salah satu keistimewaan dari program MBKM ini adalah adanya pendampingan dan *mentoring* secara intensif dari praktisi bisnis dan mentor profesional yang sudah berpengalaman dalam industri. Hal ini memungkinkan mahasiswa untuk tidak hanya belajar dari buku dan materi akademik semata, tetapi juga mendapatkan insight langsung dari dunia industri yang sesungguhnya. Mahasiswa belajar memahami bagaimana cara berpikir seorang wirausahawan, bagaimana menghadapi tantangan nyata dalam bisnis, serta bagaimana membentuk strategi yang tepat untuk bersaing di pasar yang kompetitif.

Selama pelaksanaan program magang ini, penulis tergabung dalam sebuah tim yang terdiri dari lima mahasiswa dari berbagai latar belakang studi yang berbeda, namun saling melengkapi. Bersama tim, penulis terlibat aktif dalam membangun sebuah brand fashion yang diberi nama SENT, sebuah brand yang menasar pasar anak muda di Indonesia, khususnya mereka yang memiliki minat terhadap fashion yang modern, casual, dan sesuai tren kekinian. Brand ini dirancang dengan pendekatan berbasis riset pasar dan validasi audiens sehingga setiap produk yang dikembangkan memiliki nilai yang relevan dengan kebutuhan dan gaya hidup target konsumen.

Program magang ini memiliki beban kredit sebesar 20 SKS, dan mencakup beberapa mata kuliah praktis yang dirancang untuk mendukung perkembangan kompetensi mahasiswa, antara lain:

- *Industry Model Validation*, yang berfokus pada proses validasi ide bisnis melalui riset pasar dan uji coba produk kepada konsumen potensial.
- *Evaluating and Reporting*, yang melatih mahasiswa dalam menyusun laporan kinerja usaha, mengevaluasi kemajuan bisnis, serta menyusun strategi perbaikan berkelanjutan.
- *Industry Experience*, di mana mahasiswa mengalami secara langsung dinamika kerja dalam tim bisnis dan menghadapi tantangan operasional yang sebenarnya.
- *Professional Business Ethics*, yang membahas pentingnya integritas, etika, dan tanggung jawab sosial dalam menjalankan usaha secara berkelanjutan.

Dalam perjalanannya, penulis mendapatkan banyak pengalaman langsung di berbagai aspek bisnis, terutama dalam pemasaran digital (*digital marketing*) yang menjadi ujung tombak dalam mengenalkan produk kepada masyarakat luas. Sebagai bagian dari tim *Social Media Marketing*, penulis berperan penting dalam menyusun strategi konten, membuat perencanaan media sosial, dan menghasilkan berbagai jenis konten visual serta *copywriting* yang sesuai dengan identitas brand SENT. Penulis belajar bagaimana membangun *engagement* dengan audiens, meningkatkan brand *awareness*, dan memahami cara kerja algoritma media sosial dalam menyebarluaskan konten secara lebih luas.

Kegiatan harian dalam program ini tidak hanya terbatas pada pekerjaan individu, tetapi juga mencakup berbagai kolaborasi tim, seperti *brainstorming* ide konten, diskusi perencanaan bisnis, pembagian tugas produksi, dan penyusunan laporan progres. Penulis juga terlibat dalam berbagai pertemuan mingguan yang diadakan oleh Skystar Ventures, baik dalam bentuk seminar, *workshop*, maupun diskusi terbuka yang diisi oleh para ahli dari industri *startup*, *digital marketing*, dan kewirausahaan. Pertemuan ini sangat membantu dalam memperluas wawasan dan memberikan inspirasi dari sudut pandang profesional.

Selain itu, penulis juga menjadwalkan pertemuan secara berkala bersama supervisor internal dari UMN, yaitu Kak Michelle Greysianti Mutak, serta mentor eksternal dari Skystar Ventures, yaitu Kak Rizky Novita. Pertemuan ini menjadi ajang untuk mendapatkan feedback langsung terhadap kinerja tim, mengidentifikasi masalah yang dihadapi selama pengembangan bisnis, serta mencari solusi yang tepat untuk menghadapi tantangan yang muncul.

Program magang ini juga memiliki sistem kerja yang fleksibel, yang memungkinkan mahasiswa untuk mengatur jadwal kerja sesuai kebutuhan proyek masing-masing. Fleksibilitas ini melatih penulis untuk mengembangkan kemampuan manajemen waktu, tanggung jawab pribadi, serta kedisiplinan dalam menyelesaikan tugas-tugas yang berkaitan dengan pengembangan bisnis. Penulis merasa bahwa sistem fleksibel ini justru membentuk pola kerja yang lebih adaptif dan realistis dengan kondisi dunia kerja di era digital yang dinamis.

Lebih dari sekadar pengalaman magang biasa, program ini menjadi platform pembelajaran nyata yang sangat berharga bagi penulis dalam memahami seluk-beluk dunia bisnis, khususnya di industri fashion yang sangat kompetitif dan cepat berubah. Penulis mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang bagaimana sebuah produk harus dibangun berdasarkan kebutuhan konsumen, bagaimana menyusun strategi pemasaran digital yang relevan, serta bagaimana menjaga konsistensi identitas brand dalam berbagai bentuk komunikasi.

Pengalaman yang penulis dapatkan selama mengikuti program magang MBKM Track 1 ini telah memperkaya pengetahuan, keterampilan, dan pola pikir penulis dalam bidang kewirausahaan. Penulis menjadi lebih peka terhadap peluang bisnis, lebih terampil dalam menyusun strategi pemasaran, serta lebih percaya diri dalam menyampaikan ide-ide bisnis di hadapan mentor, dosen, maupun rekan sejawat. Dengan mengikuti program ini, penulis merasa telah mendapatkan bekal yang kuat untuk terjun ke dunia kerja maupun melanjutkan karier sebagai entrepreneur muda di masa depan.

### 1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Program magang yang dijalani oleh penulis berlangsung dari tanggal 3 Februari 2025 hingga 31 Mei 2025 di Skystar Ventures, sebuah perusahaan yang fokus pada pengembangan *startup* dan kewirausahaan. Selama periode magang tersebut, penulis diberikan kesempatan untuk menjalankan berbagai tugas yang sangat beragam, yang semuanya berkaitan erat dengan pengembangan bisnis serta perancangan konsep usaha baru. Kegiatan ini memberikan pengalaman langsung dan wawasan praktis yang sangat berharga dalam dunia kewirausahaan.

Dalam pelaksanaan magang, penulis secara rutin mengikuti pertemuan mingguan yang diselenggarakan oleh Skystar Ventures. Pertemuan ini biasanya berbentuk seminar, *workshop*, atau diskusi interaktif bersama para pembicara yang sudah berpengalaman dan ahli di bidang kewirausahaan dan bisnis. Sesi-sesi ini bertujuan untuk memperkaya pengetahuan sekaligus membuka wawasan baru mengenai berbagai aspek penting dalam membangun dan mengelola *startup*. Pada saat tidak ada pertemuan mingguan, penulis dan rekan-rekan tim menjalankan tugas-tugas secara asinkron, yang bisa dikerjakan secara individu maupun secara kolaboratif dalam kelompok, sehingga tetap produktif meskipun tidak bertemu secara langsung.

Selain mengikuti pertemuan dan mengerjakan tugas, penulis juga menjadwalkan sesi pertemuan berkala dengan supervisi internal yaitu Ka Michelle Greysianti Mutak, serta mentor eksternal, Ka Rizky Novita. Pertemuan-pertemuan ini memiliki peran yang sangat penting dalam memberikan arahan, evaluasi menyeluruh, dan bimbingan terkait dengan proyek bisnis yang sedang dikembangkan oleh penulis dan tim. Melalui diskusi dan *feedback* dari para pembimbing tersebut, penulis dapat memperbaiki dan menyempurnakan konsep bisnis yang sedang dirancang sehingga menjadi lebih matang dan siap untuk diimplementasikan.

Di luar jadwal pertemuan resmi, penulis juga aktif berkolaborasi bersama anggota tim dalam berbagai kegiatan, seperti sesi *brainstorming* untuk menggali ide-ide baru, riset pasar yang mendalam untuk memahami peluang dan tantangan

bisnis, serta penyusunan konsep bisnis secara detail. Kegiatan tersebut meliputi berbagai aspek penting mulai dari analisis peluang pasar yang potensial, perencanaan strategi pemasaran yang efektif, hingga penyusunan model bisnis yang tepat dan sesuai dengan visi serta tujuan dari brand 5ENT. Proses kolaborasi ini tidak hanya memperkuat hasil kerja tim, tetapi juga mengasah kemampuan komunikasi dan kerja sama antar anggota.

Salah satu hal yang menjadi kelebihan dari program magang ini adalah fleksibilitas waktu kerja yang diberikan kepada penulis dan tim. Fleksibilitas ini memungkinkan setiap anggota untuk mengatur jadwal kerja mereka sendiri sesuai dengan kebutuhan dan timeline pengembangan bisnis masing-masing. Dengan adanya kebebasan dalam pengaturan waktu, penulis belajar mengembangkan kemampuan manajemen waktu yang efektif serta meningkatkan rasa tanggung jawab pribadi dalam menjalankan tugas dan menyelesaikan proyek bisnis yang sudah dirancang. Hal ini menjadi pengalaman yang sangat berharga untuk persiapan menghadapi dunia kerja dan kewirausahaan secara nyata di masa depan.

