

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Kewirausahaan, atau entrepreneurship, merupakan suatu proses dinamis yang mencakup penciptaan, pengembangan, dan pengelolaan suatu usaha atau bisnis baru. Tujuan utama dari kegiatan ini adalah untuk memperoleh keuntungan ekonomi, menciptakan nilai tambah, dan memberikan solusi atas berbagai tantangan sosial yang dihadapi masyarakat. Seorang wirausahawan harus memiliki ide yang inovatif dan berani mengambil risiko yang ada dalam proses bisnis. Selain mengejar profit, wirausahawan juga bertindak sebagai agen perubahan (agent of change) yang mampu memanfaatkan peluang dan sumber daya yang tersedia untuk memberikan dampak positif bagi pembangunan.

Dalam konteks pembangunan nasional, peran wirausahawan sangat penting, terutama dalam menciptakan lapangan kerja, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan meningkatkan daya saing bangsa di era globalisasi. Oleh karena itu, peningkatan jumlah pelaku usaha, khususnya wirausahawan muda yang mampu beradaptasi dengan perkembangan teknologi, menjadi salah satu prioritas dalam kebijakan pemerintah. Di Indonesia, Kementerian Koperasi dan UKM menargetkan peningkatan rasio kewirausahaan nasional hingga 3,95%, dengan menambahkan kontribusi wirausaha baru sebesar 4%. Namun, angka ini masih tertinggal jauh dibandingkan negara-negara seperti Amerika Serikat dan Tiongkok yang memiliki basis kewirausahaan yang kuat. Hal ini menunjukkan perlunya upaya bersama untuk meningkatkan literasi kewirausahaan, memperluas akses pelatihan dan permodalan, serta membangun ekosistem bisnis yang inklusif dan berkelanjutan.

Melihat kondisi tersebut, penulis mengambil langkah konkret dalam bidang kewirausahaan dengan mengembangkan platform digital berbasis teknologi informasi untuk menjawab permasalahan nyata yang dihadapi oleh

pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), khususnya dalam hal promosi dan ekspansi pasar. Salah satu kendala utama UMKM adalah keterbatasan informasi mengenai event bazaar yang sesuai dengan karakteristik produk mereka. Di sisi lain, event organizer (EO) juga sering mengalami kesulitan dalam mencari tenant yang kredibel dan relevan.

Sebagai respon atas permasalahan tersebut, penulis merancang platform marketplace digital yang menghubungkan UMKM dan penyelenggara event. Platform ini dirancang agar mudah digunakan (user-friendly) dan sesuai dengan kebutuhan pasar, sehingga UMKM dapat dengan mudah mengakses informasi peluang bazaar yang lebih terstruktur dan tepat sasaran. EO juga bisa mendapatkan daftar tenant yang relevan dengan tema acara serta memiliki reputasi yang jelas. Diharapkan, melalui platform ini tercipta sinergi yang saling menguntungkan dan dapat meningkatkan partisipasi UMKM dalam berbagai event promosi.

Melalui inisiatif ini, penulis tidak hanya mengembangkan kemampuan dalam manajemen bisnis dan teknologi digital, tetapi juga berupaya memberikan kontribusi nyata dalam menciptakan ekosistem kewirausahaan yang inklusif dan berkelanjutan. Harapannya, platform ini dapat menjadi solusi strategis bagi kendala pertumbuhan UMKM, serta mendorong penguatan ekonomi lokal dan nasional.

1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Penulis memilih untuk mengikuti program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) dengan jalur Entrepreneurship yang diselenggarakan oleh Skystar Ventures, Inkubator Bisnis Universitas Multimedia Nusantara, sebagai bagian dari peminatan di bidang kewirausahaan. Keputusan ini tidak hanya dilandasi oleh kewajiban akademik semata, namun juga oleh dorongan kuat untuk

mengembangkan keterampilan praktis dalam dunia bisnis, sekaligus mempersiapkan diri menghadapi tantangan nyata dalam industri wirausaha. Melalui program ini, penulis memperoleh kesempatan unik untuk tidak hanya memahami teori kewirausahaan, tetapi juga berperan langsung dalam membangun dan mengembangkan sebuah bisnis dari tahap awal—mulai dari riset pasar, validasi ide, perencanaan strategi, hingga peluncuran produk atau layanan ke pasar.

Program MBKM Entrepreneurship dari Skystar Ventures memberikan pengalaman belajar yang sangat kontekstual. Selama program berlangsung, peserta dibagi ke dalam kelompok kerja dan ditantang untuk menciptakan ide bisnis orisinal yang kemudian dikembangkan menjadi startup yang benar-benar dijalankan secara nyata. Dalam konteks ini, penulis tergabung dalam tim yang membentuk dan mengembangkan Bazzarku, sebuah platform digital yang berfungsi sebagai marketplace untuk menghubungkan pelaku UMKM dengan penyelenggara event atau event organizer (EO), khususnya dalam kegiatan bazaar di berbagai wilayah di Indonesia.

Ide pengembangan Bazzarku berangkat dari masalah klasik yang dihadapi oleh banyak pelaku UMKM, yaitu keterbatasan informasi dan akses terhadap event bazaar yang sesuai dengan kebutuhan dan karakter produk mereka. Banyak pelaku UMKM mengalami kesulitan menemukan bazaar yang cocok dari segi lokasi, target pengunjung, serta biaya partisipasi. Sementara itu, pihak EO pun tidak jarang mengalami tantangan dalam menjaring tenant yang relevan dan dapat dipercaya untuk mengisi acara. Bazzarku hadir untuk menjawab kebutuhan tersebut melalui pendekatan berbasis teknologi digital yang mempertemukan kedua pihak dalam satu platform yang terintegrasi dan transparan.

Selama pelaksanaan program ini, penulis dipercaya untuk mengemban peran sebagai Chief Executive Officer (CEO) dari proyek Bazzarku. Dalam posisi ini, penulis bertanggung jawab dalam mengoordinasikan seluruh proses

pengembangan bisnis, memastikan keselarasan dengan visi dan misi yang telah dirancang, serta mengambil keputusan strategis demi kemajuan proyek. Tanggung jawab ini menuntut keterampilan manajerial yang matang, kemampuan komunikasi yang baik, serta ketangguhan dalam menghadapi dinamika tim maupun tantangan eksternal yang muncul selama proses pengembangan.

Tujuan utama penulis mengikuti program ini adalah untuk memperoleh pemahaman menyeluruh tentang bagaimana membangun bisnis dari awal, termasuk dalam menyusun model bisnis, validasi kebutuhan pasar, strategi pemasaran, serta melakukan evaluasi terhadap performa bisnis berdasarkan indikator yang relevan. Dengan terlibat langsung dalam proses tersebut, penulis merasa dapat memahami bagaimana konsep dan teori yang selama ini dipelajari di perkuliahan dapat diterapkan dalam dunia nyata secara efektif. Selain itu, pengalaman ini juga memberikan ruang bagi penulis untuk mengasah soft skill seperti kepemimpinan, kemampuan memecahkan masalah, serta kolaborasi lintas bidang yang sangat penting dalam dunia bisnis modern.

Lebih dari sekadar pengalaman belajar, pengembangan Bazzarku juga diharapkan dapat memberikan dampak sosial bagi para pelaku UMKM di Indonesia. Penulis menyadari bahwa UMKM adalah salah satu pilar penting dalam perekonomian nasional, namun masih menghadapi banyak hambatan, terutama dalam hal akses promosi, jaringan pasar, dan kepercayaan dari penyelenggara event. Dengan demikian, Bazzarku diharapkan dapat menjadi solusi yang mampu memberdayakan UMKM agar dapat berkembang lebih cepat dan berkelanjutan melalui jaringan ekosistem digital yang sehat.

Secara pribadi, keterlibatan dalam program ini menjadi langkah awal yang penting bagi penulis untuk mempersiapkan diri dalam membangun usaha sendiri di masa depan. Mulai dari membentuk tim kerja yang solid, mengelola operasional bisnis, hingga menghadapi kegagalan dan tantangan pasar, seluruh proses ini memberikan pembelajaran yang sangat berharga. Terlebih lagi, adanya

pendampingan dari mentor-mentor berpengalaman selama program berjalan memberikan insight yang tidak hanya bersifat teoritis tetapi juga praktikal, sesuai dengan realitas industri yang dihadapi.

Dengan mengikuti program MBKM Entrepreneurship Skystar Ventures ini, penulis berharap dapat memperoleh wawasan, keterampilan, dan pengalaman yang dapat diaplikasikan secara nyata. Harapannya, proyek Bazzarku dapat menjadi solusi bisnis yang inovatif dan bermanfaat bagi masyarakat, serta menjadi pijakan awal dalam perjalanan karier di bidang kewirausahaan, baik sebagai pendiri startup, konsultan bisnis, maupun pelaku penggerak UMKM di masa depan.

1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Pelaksanaan program magang MBKM Track 1 yang berlaku di Universitas Multimedia Nusantara Gedung C lantai 11, penulis diwajibkan menjalani minimal 640 jam kegiatan bersama supervisor atau dosen lapangan, serta 207 jam bersama advisor atau dosen pembimbing laporan magang. Program yang dijalankan penulis dimulai dengan kegiatan sosialisasi dan pengarahan yang dilakukan secara daring melalui platform Zoom Meeting. Kegiatan ini diselenggarakan oleh Skystar Ventures sebagai pihak penyelenggara program dan diikuti oleh seluruh peserta. Dalam sesi ini, peserta dibekali informasi mendetail mengenai alur program, target capaian, tahapan kerja, serta metode bimbingan dan evaluasi yang akan dijalani selama periode magang. Sosialisasi ini sangat membantu penulis dalam memahami tanggung jawab serta ekspektasi yang harus dipenuhi, sehingga seluruh proses dapat dijalani dengan lebih terarah dan optimal.

Setelah tahapan sosialisasi, program dilanjutkan dengan proses seleksi ide bisnis yang menjadi pintu awal untuk menentukan arah pengembangan usaha masing-masing peserta. Setiap tim diminta untuk mengisi formulir pendaftaran yang mencakup data diri, latar belakang masalah, dan penjelasan mendalam mengenai ide bisnis yang akan dijalankan. Dalam formulir tersebut, penulis dan

tim memaparkan konsep Bazzarku sebagai platform digital penghubung UMKM dan event organizer (EO). Proses seleksi ini tidak hanya berfungsi sebagai syarat administratif, tetapi juga menjadi titik awal validasi ide bisnis yang nantinya akan dikembangkan secara langsung di bawah bimbingan mentor Skystar Ventures.

Program MBKM ini memiliki karakteristik yang cukup berbeda dengan magang konvensional, terutama dalam hal sistem kerja yang diterapkan. Tidak ada jam kerja tetap yang mengikat, sehingga peserta diberi kebebasan penuh untuk mengatur jadwal dan ritme kerja masing-masing. Fleksibilitas ini memungkinkan penulis untuk membagi waktu antara tanggung jawab akademik, kegiatan organisasi, dan pekerjaan magang. Meskipun begitu, sistem ini justru menantang peserta untuk memiliki kedisiplinan tinggi, mampu mengelola waktu dengan baik, serta menjaga konsistensi dalam menyelesaikan target mingguan yang telah ditentukan.

Dalam pelaksanaan magang, penulis mengemban peran sebagai Chief Executive Officer (CEO) dalam pengembangan proyek Bazzarku. Sebagai CEO, penulis bertanggung jawab atas perencanaan strategi bisnis, koordinasi antar divisi, pengambilan keputusan, dan memastikan bahwa seluruh proses berjalan sesuai visi yang telah ditetapkan tim. Penulis juga terlibat langsung dalam diskusi pengembangan produk, penentuan fitur utama, serta pendekatan kepada calon pengguna dan mitra strategis. Posisi ini menuntut kemampuan kepemimpinan, komunikasi, serta daya analisis yang kuat agar seluruh tim dapat bergerak selaras menuju tujuan bersama.

Selama program berjalan, seluruh aktivitas dan perkembangan proyek dilaporkan secara rutin kepada pihak Skystar Ventures melalui laporan mingguan. Melalui laporan tersebut, penulis mencatat progres pencapaian, hambatan yang dihadapi, serta rencana tindak lanjut yang akan dilakukan. Proses ini menjadi ruang refleksi yang penting bagi tim untuk mengevaluasi strategi yang telah diterapkan dan melakukan penyesuaian bila diperlukan. Dengan pendekatan

tersebut, program magang ini tidak hanya menjadi tempat belajar, tetapi juga menjadi ruang eksperimen nyata untuk mengasah kemampuan kewirausahaan secara langsung di lapangan.



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA